

# HALK ULAŞIM

halkın ulaşımı

Yıl: 16 - Sayı:190 - Fiyat:500 ₺

Minibüs – Servis – Belediye ve Halk Otobüsü

Mart 2026

## Coşkunlar Toplu Taşıma, Filosunu 2026 Model Conecto'larla Güçlendirdi



Otokar, 17. Kez Üst Üste  
Türkiye Otobüs Pazarının  
Lideri Oldu



ADALET OLMADAN  
DÜZEN OLMAZ



2026' yılında  
Toplu Taşımada  
Kritik Eşik: Adalet,  
Liyakat ve Teknik Akıl

## HAK, HAKLININ MUKADDESİDİR





ile  
Türkiye'yi Keşfedin!



ANTALYA

KOCAELİ

ÇANAKKALE

MUĞLA

ALANYA

GAZİANTEP

+20 ŞEHİR

Toplu Ulaşımında Hızlı ve Güvenilir  
Ücret Toplama Teknolojileri

**kentkart**

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



Mercedes-Benz Conecto

# BU SEFER BİR BAŞKA!

2026 model Mercedes-Benz Conecto yenilenen özellikleriyle yeni seferlere hazır.

Mercedes-Benz  
The standard for buses.

editörden



## PEŞREV ÇEKTI TARAFLAR!

2026 yılı ile beraber her sektörde fiyat ayarlaması yaşandı. Toplu ulaşım da bundan nasibini aldı. Ama nasibi ne kadar kesintiye uğradı?

Ücretsiz, aktarma, indirimli gibi birçok yolculuk tarifesini ile toplu ulaşım göz göre göre zarar ediyor. Siyasi ikballer uğruna filoların dökülüyor oluşu dahi görmezden geliniyor. At gözlükleri ile siyasal fayda devşirilme derdinde. Bunun bir faturası olacak ama acaba hangi siyasi iradeye. Baba malı olmayan makamlar, sıkıntılar ötelendikçe yeni gelene miras kalıyor.

İstanbul'da 2026 güncellemesinde son görüldü, Meclis kararını verdi. Sektörün yıllarca sisteme kattığı emekler görmezden gelinerek lütfedercesine 3 kuruşluk düzenleme ile esnafa "devam et" denildi. Sebebi şahsen maddiyat olduğuna inanmıyorum. Benzer filoyu 2 katı maliyet ile işleten idare burada 3 kuruşluk zammı reva görmez.

Uzunca zamandır kamu ve özel taşımacı karşılıklı peşrev çekiyor. Herkes kendi gücünün, tarafının sloganları ile ilerliyor gibi. Ama saha da sürecin öyle yürümeyeceği de aşikar. Bir kavga var olursa kazananı olmaz, sadece daha çok kaybedeni olur. Bu gerilimleri de öyle okumak gerek. Artık tribün kahramanlığı bir tarafa bırakılmalı ve sorunlara odaklanılmalı. Tabi şahsi tavsiyem bu. Lakin böyle olmayacaksa peşrevde can sıkı. Tercih mücadele ise bu da bir an önce artık başlamalı. Zaman esnafın zararına işliyor.

Yol yanlış bile olsa herkes tercih ettiğin de doğru olur. O sebeple hedefe ulaşılmayan yol sadece birlikte çıkılmayan yoldur. Zaman aleyhe işliyor, diyalog veya mücadele artık olmalı. Yılın gitmiş 3 ayı daha ne kadarı tükensin? Önemli olan karar ne olacağı bir olarak o yolda yürünmesidir.

İstanbul'un ÖTİS'i hasta bir çocuk! Bu yıl olmasa da ömrü uzun olmayacak. Esnaf yaşaması uğruna çok emek verdi ama nafile. Sistem baştan yanlış kuruldu. Yol yakınsın tüm yapıları ile ya yeniden ele alınacak veya yeni bir sistem İstanbul'a kurulacak. Aksayan yönleri sırf şahsi kazanımlar için görmezden gelinmemeli. Bu görmezden geliş sadece ömrünü sürdürür ÖTİS'in, ama elbet bitecek!

MURAT UZUN

# İçindekiler

4



## Hizmetin Devamı İçin Gerçekçi Karar Şart

18



## Ford Otosan'ın 2035 Karbon Nötr Lojistik Hedefine Dev Adım TÜRKİYE VE ROMANYA ARASINDA DEMİRYOLU KÖPRÜSÜ KURULDU



Halk Ulaşım Dergisi'nde yayımlanan fotoğraf ve yazıların tüm hakları saklıdır. İzinsiz alıntı yapılamaz. Halk Ulaşım Dergisi "Basın Meslek İlkeleri" doğrultusunda yayın yapar.

İMTİYAZ SAHİBİ ve SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ  
Murat UZUN

### YÖNETİM YERİ

Adnan Kahveci Mahallesi Konak Caddesi  
Engin Sokak No: 2 D: 7 Beylikdüzü / İSTANBUL

Tel : ( 0555 ) 553 20 72

E-mail: halkulasim@hotmail.com - halkulasim@gmail.com

8



## Çetintur Turizm Araç Filosunu Volkswagen Crafter ile Güçlendirdi

12



## MAN Truck & Bus'tan Türkiye'de Dev Adım Ankara Fabrikası'nda Elektrikli Otobüs Seri Üretimine Başladı

19



## Direksiyon IVECO'dan, Finansman Garanti BBVA'dan

22



## 2025'te Ağır Ticari Araç Pazarı Dengelendi, Yıl Güçlü Kapandı

### YAYIN DANIŞMA KURULU

Naci Yağız // İstanbul Halk Ulaşım A.Ş.

Mehmet Tekin // Öztaş Ulaşım A.Ş.

Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Mustafa Kurt // Kocaeli Halk Otobüsleri Esnaf Odası Şahin Demiral // Demiral Hukuk Bürosu

Sedat Şahin // Özulaş A.Ş. Ramazan Gürler // Mavi Marmara Ulaşım A.Ş.

Murat Yeşilyurt // Yeni İstanbul Halk Otobüsleri A.Ş. Ercan Soydaş // Ankara

Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Sadi Eren // Bursa Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası

### GRAFİK TASARIM

EYLÜL GRAFİK- Satı GÖKÇE (0212) 252 62 57

### Basım Yeri

Türmatsan Organize Matbaacılık  
Gıda İnş. Nak. San. Tic. Ltd. Şti

### YAYIN TÜRÜ

Yerel Süreli Yayın - Aylık



## Hizmetin Devamı İçin Gerçekçi Karar Şart

“

*Mart sayımız hayırlı olsun. Mübarek Ramazan ayının içindeyiz. Bu vesileyle başta İslam âlemi olmak üzere İstanbul'umuza ve sektörümüze hayırlı Ramazanlar diliyorum. Ancak bu mübarek günlerde, sektör olarak içimiz rahat değil. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü ile yapılan çalışmalar neticesinde, Şubat ayı meclisinden geçen karar bizleri derinden üzmüştür. Mesele yalnızca bir oran meselesi değil; mesele kazanılmış hakların geri alınması ve gerçek maliyetlerin yok sayılmasıdır.*

Türkiye'nin bir gerçeği var: yüksek enflasyon. Giderlerimizin tamamını bu enflasyonist ortamda karşılıyoruz. Akaryakıt, bakım, sigorta, yedek parça, personel giderleri... Hepsi artıyor. Asgari ücrete yüzde 27 zam geliyor. Yeniden değerlendirme oranları ortada. Pazarda, markette, çarşıda hayatın gerçekleri ortada.

Sormak gerekir: Enflasyonu biz mi yapıyoruz? Hayır. Ama sonuçlarıyla yaşamak zorunda olan biziz.

Buna rağmen önümüze konulan artış oranları yüzde 5, yüzde 6, yüzde 7, bilemediniz yüzde 10. Bu, hayatın olağan akışına aykırı. Geçen yıl 8 milyon lira olan bir aracın bugün 42,5 milyon liraya çıktığı bir ortamda bu oranlar gerçekçi olabilir mi? Bir kasko poliçesinin 366 bin lirayı bulduğu bir tabloda bu hesap hangi mantığa sığar?

Bakkaldan 30 liralık ekmeği 20 liraya almazsınız. "Ben böyle uygun gördüm" deme lüksünüz yoktur. Çünkü maliyet vardır. Biz de aynı şeyi söylüyoruz: Maliyetimiz budur. Sermaye koyuyoruz, araç alıyoruz, risk alıyoruz. Bu işi yaparak çocuğumuza çocuğumuza eklemek götürüyoruz.

2020 yılı boyunca çalışılan ve 1 Aralık itibarıyla

geçilen sistemde maliyetlerimiz kalem kalem ortaya kondu. Bu tabloya göre gerçek maliyet bellidir. Buna rağmen bugün bazı kalemlerin cımbızlanarak çıkarıldığı, tablonun kuşa çevrildiği bir hesapla karşı karşıyayız. Kamu gücüne dayanarak esnafın hakkını budamak doğru değildir.

Bizim işimiz hizmettir. 36 yıldır bu şehre hizmet eden biri olarak şunu net söylüyoruz: İstanbul'a daha iyi, daha güvenli, daha konforlu ulaşım sunmak istiyoruz. Araçlarımızı yenilemek, kaliteyi artırmak istiyoruz. Ama bu şartlarda nasıl?

**Soruyorum: Hizmetin durması mı daha iyi, yoksa sistemin ayakta kalması mı?**

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımızla ve ilgili tüm yetkililerle defalarca görüştük. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile yapıcı bir diyalog kurmaya çalıştık. Amacımız kavgaya değil, çözüme. Ancak "Ben yaptım oldu" anlayışıyla bu iş yürümez.

Ücretsiz taşımacılar için verilen sübvansiyon desteği ortada. Belediyenin ücretsiz taşıma politikasını uyguluyoruz. Ancak bunun dışında kendi tarifemizi, kendi maliyetimize göre taşımacılık yapmak en doğal hakkımızdır.

İstanbul'daki şehir merkezli, yolcu yoğunluğu yüksek şirketler bu karardan en fazla etkilenenler oldu. Maliyet artışları ortadayken, gelirlerin baskılanması sürdürülebilir değildir.

Ramazan ayındayız. Bu toplum inanç değerleriyle, emeğiyle, alın teriyle ayakta duruyor. A Partisi, B Partisi, C Partisi fark etmez. Biz bu şehrin insanıyız. Bu topluma hizmet etmeye kendimizi adanmışız. 36 yıldır yapıyoruz, ömrümüz ve sağlığımız el verdikçe de yapmaya devam edeceğiz.

Ama şu net: Bu şartlarda sistem sürdürülebilir değil. Gerekirse çok ciddi kararlar almak zorunda kalacağız. Gerekirse sistemden çıkmayı dahi masaya koyacağız.

Temennimiz, sesimizin duyulmasıdır. Hakkaniyetli bir düzenleme yapılmasıdır. Çünkü mesele yalnızca esnafın kazancı değil; İstanbul'un ulaşım hizmetinin devamlılığıdır.

Önümüzde Ramazan Bayramı var. Şimdiden tüm esnafımızın, ortaklarımızın, kardeşlerimizin ve İslam âleminin mübarek Ramazan Bayramı'nı tebrik ediyorum.

Kazasız, belasız, barış dolu bir bayram diliyorum.

 KARSAN

Otokar

Atalay



Adres: Turgut Özal Mh. 99.Sk. No:2 Esenyurt / İSTANBUL  
(E-5 Karayolu Üzeri Haramidere ABC Petrol Arkası)  
Telefon : +90 212 428 07 07 E-Mail : info@atalayoto.com.tr



## ADALET OLMADAN DÜZEN OLMAZ

“

*Yaklaşık üç aydır sektörün gündeminde olan 2026 sözleşmesi, beklentileri karşılamayan bir düzeyde meclisten geçti. Sürecin nasıl ilerlediği sorulduğunda verilen cevap net: “Bizim açımızdan iyi ilerlemedi.” Kamu kendi iradesini ortaya koyarak bir sözleşme hazırladı ve meclisten geçirdi. Ancak sektör temsilcilerine göre bu süreç, paydaşların yeterince dahil edilmediği, istişare kültürünün işletilmediği bir süreç oldu. Oysa özel halk otobüsü esnafı bu sistemin asli unsuru. Sermayesiyle, riskiyle, emeğiyle bu yükü taşıyan bir kesimden söz ediyoruz.*

### “Gül Uzatan da Zulmeden de Unutulmaz”

Sektörün hafızası güçlüdür. Dün kim destek olduysa hatırlanır, kim zorladıysa o da unutulmaz. 1980’li yıllardan bu yana belediye başkanları, genel müdürler, daire başkanları değişti. Yönetimler geldi geçti. Ama sektör büyüyerek yoluna devam etti.

Bugün geline nokta temel talep çok açık: Emek varsa karşılığı olmalı. İyi ile kötü ayrılmalı. Adalet tesis edilmeli. Bir kurum, iyi ile kötüyü ayıramıyorsa adalet duygusu zedeledir. Adalet zedelendiğinde ise düzen bozulur. Bu sadece ulaşım sektörü için değil, her yapı için geçerli evrensel bir kuraldır.

Şoförler, hem İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin hem de İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü’nün sahadaki yüzüdür. Otobüse binen her yolcu aynı zamanda bir seçmendir, bir vatandaşdır.

Memnun olmayan, morali bozulmuş bir şoförden verim beklemek gerçekçi değildir. Sabah sefere çıkmadan aracın içine doluşan denetimler, selamsız-sabahsız yapılan uyarılar, henüz motor ısınmadan “kalorifer çalışmıyor” diye yazılan raporlar... Bunlar çalışan psikolojisini doğrudan etkileyen uygulamalardır. Bir aracın ısınmasının fiziksel bir süresi vardır. Motor çalışır, su devri tamamlanır, sistem ısınır.

Üç dakika içinde “ısıtmıyor” diye ceza yazmak teknik gerçeklikle bağdaşır mı?

### Muayene ve Ceza Kıskaçı

Muayene sıklığının yılda birden dört aya düşmesi, sahada fiili olarak “her gün denetim” algısı oluşturmuş durumda. Üstelik buna ağır ceza maddeleri eşlik ediyor. Bir vatandaş şikâyet ettiğinde, olayın iki tarafı dinlenmeden doğrudan ceza kesildiği iddiası var. Oysa adalet tek tarafı işlemez. Hakim de savcı da olmadan, yalnızca şikâyet üzerinden hüküm tesis etmek hukuk duygusunu zedeler.

Sektörün talebi açık: Cezalar en az yüzde 60-70 oranında gözden geçirilmeli. Her hata ağır yaptırımla karşılık bulmamalı.

En büyük eleştirilerden biri de ani kararlar. Bugün alınan bir kararın ertesi gün uygulamaya konulması, paydaşlık ruhuna aykırı!

Oysa düzenli, aylık toplantılarla hem sahadan gelen bilgiler hem de kurumun beklentileri masaya yatırılabilir. Geçmişte bunun örnekleri vardı. Ortak akıl işletildiğinde süreçlerin daha sağlıklı yürüyecektir.

### Garaj Sorunu ve Park Cezaları

Bir diğer kronik mesele garaj yetersizliği. Araç sahiplerine yeterli park alanı sağlanmadığı halde, gece parkları nedeniyle ceza yazıl-

ması ciddi tezat.

Otobüs taksi değildir; evin önüne park edilip kapalı otoparka konulamaz. Garaj imkânı sunulmadan, sokakta park eden araca ceza kesmek hakkaniyetli midir? Yer verildi de biz mi park etmedik? Oysa ÖTİS anlaşmamızda bu vaat halen havada. Garajlar verilsin, park sorunu kökten çözülsün.

Sektörün bir başka talebi de araç yaşının 15+3 yani 18 yıl olarak düzenlenmesi. Gerekçe şu: Eğer araç her gün denetleniyorsa, teknik yeterlilik zaten kontrol altındadır. Üstelik “bir üst modelle değiştirme” zinciri doğal olarak fiyoyu gençleştirir.

Bugün Ankara’da bu uygulama mümkün. İstanbul’da neden mümkün olmadığı soruluyor.

### Çözüm Masada

Bu yazı bir serzeniş metni değil; çözüm çağrısıdır. Sektör, müzakere kapısının açık kalmasını istiyor. Esnaf memnun olsun, bürokrat memnun olsun, yolcu memnun olsun.

Ulaşım bir kamu hizmetidir. Ancak bu hizmet, moral motivasyonu yüksek çalışanlarla ve adalet duygusu güçlü bir sistemle sürdürülebilir.

Adalet yoksa düzen olmaz.

Düzen yoksa hizmet sürdürülebilir olmaz.

Bakım Hariç Tüm İşlemlerde

# ATA SER RAMAZAN KAMPANYASI 1 Şubat - 30 Mart

**YEDEK PARÇA**

**%20**

**İŞÇİLİK**

**%30**

Tüm indirimlere ek  
**VADE FARKSIZ**

**3 TAKSİT**

## PERİYODİK BAKIM - PARÇA VE İŞÇİLİKTE DEV KAMPANYA

Ücretsiz check-up ve indirimli periyodik bakım-onarım hizmetleriyle aracınızı kışa hazırlayın. 3 yaş üstü araçlarınız için Yedek parça'da %20 ve işçilikte %30 indirim, Kredi kartına peşin fiyatına 3 taksit fırsatıyla. Üstelik kampanya sürecinde bakım ve harici işlem yaptıran tüm kaptanlarımıza TERMOS BARDAK hediye! Hemen yetkili servisimize gelin indirim avantajını kaçırmayın.

Kampanya sürecinde Otobüs bakımı ve harici işlem yaptıran tüm kaptanlarımıza

**Termos Bardak hediye!**



**TEMSA AVENUE Yağ Bakımı  
9450TL+KDV**



**BMC PROCITY Yağ Bakımı  
9450TL+KDV**

Bilgi - Randevu ve Yol Yardım Hatları:



0530 581 8349



0212 549 0160



/ataserotomotiv



/ataserotomotiv



info@ataser.net



ataser.net

Adres: İkitelli OSB, Esenler Sanayi Sitesi 2. Blok No 5-6 Başakşehir, İstanbul





## Otomotiv Sanayii Derneği Ocak 2026 Verilerini Açıkladı

**Türkiye otomotiv sanayisine yön veren 13 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu konumunda olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2026 yılının ilk ayına ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, ocak ayında toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5 düşüşle 99 bin 247 adet olarak gerçekleşti.**

Otomobil üretimi ise yüzde 17 düşüş yaşadı ve 55 bin 504 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 100 bin 864 adet oldu. Yılın ilk ayında ticari araç üretimi ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında artış kaydetti. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 47, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 14 büyümeye yaşandı. Bu dönemde, otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 56 olarak gerçekleşti. Araç grubu ba-

zında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 57, kamyon grubunda yüzde 44, otobüs-midibüs grubunda yüzde 63 ve traktörde yüzde 26 seviyesinde gerçekleşti.

### Ocak ayı ihracatı 3 milyar dolar

Yılın ilk ayında otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 17 gerileyerek 64 bin 725 adet olarak gerçekleşti. Bu dönemde otomobil ihracatı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 28 gerilerken, ticari araç ihracatı ise yüzde 1 oranında geriledi. Traktör ihracatı ise 2025 yılının aynı dönemine göre yüzde 5 azaldı ve 700 adet olarak gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2026 yılının ocak ayında da yüzde 17 ile sektörel ihracat sıralamasında zirvede yer aldı. Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) verilerine

göre, ocak ayında toplam otomotiv ihracatı, 2025 yılının aynı dönemine göre paralel seyrederek ve yaklaşık 3 milyar dolar oldu. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 2 oranında azalırken, tedarik sanayi ihracatı da yüzde 4 oranında arttı.

2026'nın ocak ayında toplam pazar, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artarak 77 bin 590 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 9 oranında arttı ve 61 bin 55 adet oldu. Ticari araç pazarına bakıldığında ise yılın ilk ayında, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam ticari araç pazarında yüzde 14, ağır ticari araç pazarında yüzde 23, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 13 artış yaşandı. 2026'nın ocak ayında otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 37, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı ise yüzde 25 olarak gerçekleşti.

## Çetintur Turizm

### Araç Filosunu Volkswagen Crafter ile Güçlendirdi

**Antalya'da taşımacılık sektörünün önde gelen firmalarından Çetintur Turizm, 50 adet Volkswagen Crafter ile filosunu güçlendirdi. Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç, Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran ve Çetintur Turizm yetkililerinin katılımıyla düzenlenen törende Çetintur Turizm, 50 adet Crafter modelini teslim aldı.**

Volkswagen Ticari Araç, taşımacılık ve turizm sektörünün lider firmalarıyla iş birliğini sürdürüyor. Filosunu Volkswagen Crafter modelleriyle güçlendirmeye ve genişletmeye devam eden Çetintur Turizm, 50 adet Volkswagen Crafter modelini, düzenlenen törenle teslim aldı.

Çetintur Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Liva Çetin'in katıldığı teslimat töreninde, Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran Otomotiv Genel Müdürü Aydoğan Bayraktar, Volkswagen Yetkili Satıcısı Başaran Otomotiv Satış Sorumlusu Genel Müdür Yardımcısı Cumhur Tekin ve Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun da hazır bulundu. Tören sonrasında, Volkswagen Ticari Araç tarafından Liva Çetin'e aralarındaki güçlü iş birliğini temsil eden bir plaket takdim edildi.

Çetintur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Liva Çetin, sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomisiyle iddiasını koruyan Volkswagen Crafter'ın yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri gibi özellikleri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.



# CITIPORT 12

Modern Şehirlerin yıldızi





## 2026' yılında Toplu Taşımada Kritik Eşik: Adalet, Liyakat ve Teknik Akıl

**Malumunuz, mübarek Ramazan ayında; bu vesileyle Ramazanınızı tebrik ediyor, yaklaşan Kurban Bayramınızı ve Kadir Gecenizi de şimdiden kutluyorum. 2026 yılı, İstanbul'un toplu taşıma sistemi için bir dönüm noktası olabilir. Özel halk otobüsleri artık sadece bir maliyet kalemi değil; sözleşme güvenliği, kurumsal ciddiyet ve kamu gücünün hangi anlayışla kullanıldığı sorularının sınıdığı bir alan haline gelmiştir.**

İETT'nin 2026 maliyet yaklaşımı, verimlilik ve performans farklılıklarını yeterince dikkate almayan bir çerçeve sunmaktadır. Uzman bir bakışla bakıldığında, toplu taşımada üretim maliyeti, yolcu yoğunluğu ve hizmet çıktısı arasındaki denge kritik önemdedir.

Unutulmamalıdır: Toplu taşımada giderlerin büyük kısmı sabittir—şoför maliyeti, sigorta, bakım, amortisman... Gelir ise taşıyan yolcu sayısına bağlıdır. Yoğun araç ile düşük yolcu taşıyan aracın ekonomik dengesi aynı değildir. Yüksek yolcu taşıyan işletme, sabit giderlerini daha geniş bir gelir tabanına yayar; birim maliyet düşer, sistem verimli çalışır. Bu teknik geçiği görmezden gelmek, hem performans esasını zayıflatır hem de adalet duygusunu zedeler.

### Performans Analizi: Toplu Taşımada Yolcu Kritik Parametredir

Toplu taşımada performans ölçümü, yolcu sayısı dikkate alınmadan yapılamaz. Bu, İstanbul için olduğu kadar, dünya genelindeki toplu taşıma uygulamalarında da evrensel bir ilkedir. Dünyadaki hiçbir uzman, yolcu verilerini ihmal ederek sağlıklı bir performans değerlendirmesi yapılabileceğini savunmamıştır.

Örnek olarak: aynı hatta 50 yolcu taşıyan araç ile 120 yolcu taşıyan araç arasında sabit giderler açısından fark küçük olabilir; ancak birim maliyet ve verimlilik açısından fark çok büyüktür. Yolcu sayısını dikkate almayan hesaplamalar, yoğun hatları haksız şekilde cezalandırır ve sistemin verimli çalışmasını engeller. Bu bağlamda, 2026 maliyet tablosu, teknik açıdan

eksik ve yanıltıcı bir performans analizi sunmuştur.

### Kamu Gücü Emanettir: Kişisel Algılara Yer Yok

Kamu gücü, bireylerin güç gösterisi alanı değildir; hukuki ve teknik bir emanettir. 2026 maliyet tablosu sürecinde bazı kurum yöneticileri eleştirileri kişisel algılamış ve teknik veriyi yeterince dikkate almamıştır. "Dün dündür, bugün bugündür" yaklaşımı, geçici siyasetin dili olabilir; devlet yönetiminin dili asla olamaz.

Devlet adabı, ilke ve tutarlılık gerektirir. Makamlar, kişisel güç gösterisi için değil; hakaniyetli ve teknik karar üretmek için vardır. Ne yazık ki bazı yöneticiler, bu basit kuralı göz ardı ederek hem sistemi hem de esnafın emeğini zedelemiştir.

### 2026 Maliyet Tablosu: İyi Niyet Yetmedi

Belediyenin tüm siyasi ve bürokrat kadrolarıyla görüşülen 2026 maliyet tablosu, iyi niyete rağmen sonuçsuz kalmıştır. Esnafın açıkça zarar göreceği şekilde meclise taşınmış ve çıkarılmıştır. İETT ve Büyükşehir Belediyesi bürokratlarıyla yapılan görüşmeler, çalışanlar ve komisyondaki değerlendirmeler neticesinde de herhangi bir olumlu sonuç alınamamıştır.

Özel halk otobüsleri olmasa, araç yatırımı, finansman yükü ve işletme maliyetleri doğrudan kamu bütçesine binecek, kamu zararı çok daha yüksek olacaktı. Buna rağmen bazı üst düzey yöneticiler, bu temel gerçeği görmezden gelerek hem kamu kaynaklarını hem de esnafın emeğini riske atmıştır.

Hukuki yollarla haklarını arayan esnaf, sözleşmeye dayalı alacaklarını almak için mahkemeye başvurmuştur. Buna rağmen bazı yöneticiler, hukuka uygun olmayan ve bürokratik baskı uygulayarak yıldırma yoluna gitmiştir. Oysa bu süreci yaşayan yöneticilerin kendilerini sorgulaması gerekir: "Bu insanların haklarını neden zamanında vermedik?" ve "Sözleşmeye uymadığımız için neden dava açıldı?"

### 50 Yıllık Hafıza: Yarım Asırlık Hizmet

Özel halk otobüsleri yaklaşık 50 yıldır İstanbul'a hizmet ediyor. Nüfus artarken, hatlar genişlerken, krizler yaşanırken sistemin omurgalarından biri olmuştur; pandemi döneminde bile direksiyon başında durmuş bir esnaf geçiği karşımızdadır. Bu yapı geçici bir organizasyon değil; kurumsal bir şehir hafızasıdır.

Kurum yöneticilerinin görevi, sadece mevkiyi savunmak değildir. Onlardan beklenen, kamu hukukunu korumak, kuruma ve sisteme yıllar içinde yatırılmış milyarlarca liralk emek ve sermaye sahibinin haklarını gözetmek ve kararlarında teknik, adil ve kurumsal bir perspektifi esas almaktır. Sadece günü kurtarmak veya dar perspektiflerle hareket etmek, hem şehrin hem de kurumun uzun vadeli verimliliğini zedeler. Kalıcı başarı, teknik akıl, liyakat ve adaletle sağlanır.

### Adalet ve Liyakat Vazgeçilmezdir

Bu mesele kişisel değil; kurumsaldır. Bu itiraz duygusal değil; teknik ve hukuki temellidir.

İdarecilerden beklenen:

- Gücü göstermek değil, adil olmaktır.
- Eşitlemek değil, hakkaniyetli değerlendirmektir.

• Eleştiriye "dün dündür" demek değil, teknik veri ve hukukla cevap vermektir.

Kamu gücü geçicidir. Makamlar değişir. Ama adaletle ve liyakatle alınan kararlar kalıcıdır.

Esnaf; emeğini, sermayesini ve onurunu korumaya devam edecek, hak arayışı hukuk çerçevesinde sürecektir. Liyakatli, teknik ve kurumsal sorumluluk sahibi yöneticiler, kurumdan ayrıldığında arkasında kalıcı bir değer ve hoş bir seda bırakır. Zorlayıcı ve adaletsiz yöntemlerle kalıcı başarı sağlamak mümkün değildir; adalet ve liyakatle yönetilen bir sistem ise sürdürülebilir ve değer üretir.

Bir kez daha, Ramazan ayınızı tebrik ediyor, yaklaşan Kurban Bayramınızı ve Kadir Gecenizi hayırlı ve huzurlu geçirmenizi diliyorum.

# 17 Yıldır Lider Geleceğe Hazır.

Son 17 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markasıyız.  
Aynı sorumlulukla, yarının ihtiyaçlarına hazırız.



\* Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2025'te otobüs pazarı toplamında Türkiye'nin lider markası

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.commercial.otokar.com.tr 📧 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📘 /OtokarTicariAraclar



**Otokar**  
— Doğru karar —



# MAN Truck & Bus'tan Türkiye'de Dev Adım

## Ankara Fabrikası'nda Elektrikli Otobüs Seri Üretimine Başladı



BARBAROS OKTAY



MEHMET ŞERMET

**MAN Truck & Bus, Almanya dışındaki ilk üretim tesisini açtığı Türkiye'de e-mobilite yolunda dev bir adım attı. Yeni yatırımlarla altyapısı güçlendirilen MAN Ankara Fabrikası'nda, tam elektrikli şehir otobüsü Lion's City E'nin seri üretimine resmen başlandı. Lion's City E üretimiyle MAN'ın sürdürülebilir ulaşım çözümlerinde kilit bir rol üstlenen Ankara Fabrikası, şirketin sıfır emisyon stratejisi doğrultusunda küresel ölçekte stratejik bir otobüs üretim üssü konumuna yükseldi.**

MAN Truck & Bus, sürdürülebilir ulaşım vizyonu doğrultusunda Türkiye'deki üretim tesisinde elektrikli mobiliteye geçişte önemli bir aşamayı tamamladı. Eylül ayı başında ilk MAN Lion's City E'nin banttan indirilmesiyle başlayan sürecin ardından, tüm test ve hazırlıklar başarıyla tamamlanarak seri üretime geçildi. MAN Lion's City E'nin seri üretimiyle birlikte Ankara, şirketin bataryalı elektrikli otobüs üretiminde en önemli yetkinlik merkezlerinden biri konumuna taşındı.

### **Barbaros Oktay: "Müşteri taleplerine daha esnek ve hızlı yanıt vereceğiz"**

MAN Truck & Bus Otobüs Birimi Başkanı Barbaros Oktay, Ankara'da elektrikli otobüs üretiminin başlamasıyla birlikte sıfır emisyon yolunda çok önemli bir adım attıklarını belirterek şunları söyledi:

"Ankara'da başlattığımız yeniden yapılanma, MAN'ın sürdürülebilir geleceğe doğru dönüşüm sürecinin ayrılmaz bir parçasını oluşturuyor. Burada attığımız adımlar ve yaptığımız yatırımlarla, uzun vadede yüksek adetlerde ve üstün kalitede emisyonuzsuz mobilite çözümleri sunmanın temelini attık. Bugün de bu çalışmaların bir sonucu olarak Ankara'da elektrikli otobüs üretimine başlamamız, MAN'ın e-mobilite yolculuğunda önemli bir kilometre taşıdır. Bu yatırımla birlikte otobüs üretim ağıımızı güçlendiriyor, emisyonuzsuz şehir içi ulaşım çözümlerine yönelik artan küresel talebi daha etkin şekilde karşılayabiliyoruz. Elektrikli otobüs üretiminin Türkiye lokasyonunu da kapsayacak şekilde genişletmesi, müşteri taleplerine daha esnek yanıt vermemizi ve teslimat sürelerini optimize etmemizi sağlayacak."

### **Mehmet Şermet: "Ankara, MAN'ın önemli e-mobilite merkezlerinden biri haline geldi"**

MAN Türkiye A.Ş. CEO'su Mehmet Şermet ise MAN'ın küresel üretim ağında Ankara'nın stratejik önemini arttırdığına dikkat çekerek şunları kaydetti:

"MAN için Türkiye her zaman ayrı bir yere sahip oldu. MAN'ın Almanya dışındaki ilk üretim tesisini olan fabrikamızda, bugün de yeni bir ilki hayata geçir-

menin gururunu yaşıyoruz. Tamamen elektrikli şehir otobüsü MAN Lion's City E'nin seri üretimiyle birlikte Ankara, şirketin önemli e-mobilite merkezlerinden biri haline geldi. Çalışanlarımızın üstün yetkinliği ve son iki yılda altyapı ile ekipmana yaptığımız ciddi yatırımlar sayesinde bu dönüşümü başarıyla gerçekleştirdik. Tüm elektrikli ve konvansiyonel otobüsleri aynı bantta üretebilen esnek yapıyla, geleceğin teknolojisini Ankara'dan dünyaya ihraç edeceğiz."

### **Gelecekte "Lion'sCoach E" de Ankara'da Üretilecek**

Sıfır emisyonlu ulaşım çözümlerine yönelik önemli yatırımlar yapan MAN'ın şehir içi otobüslerinin yarısından fazlası halihazırda elektrikli olarak üretim bantından iniyor. Bu artan talebi karşılamak amacıyla Ankara'daki üretim altyapısı ve çalışanlar, son aylarda e-mobilitenin gerekliliklerine uygun şekilde hazırlandı ve tesis kademeli olarak dönüştürüldü. MAN Lion's City E'nin yanı sıra, gelecekte elektrikli şehirlerarası otobüsler ile seyahat sektörü için geliştirilen yeni MAN Lion'sCoach E'nin de Türkiye'de üretilmesi hedefleniyor.

### **Ankara, MAN'ın e-Mobilite Dönüşümünde Kilit Rol Üstleniyor**

Elektrikli şehir otobüsü MAN Lion's City E, 2020 yılında seri üretime başlayan Polonya'daki Starachowice Fabrikası'nın ardından artık Ankara'da da üretiliyor. Her iki tesiste de tüm elektrikli ve konvansiyonel otobüsler aynı üretim hattında esnek bir şekilde imal edilebiliyor. Güvenilirlik, menzil ve sürdürülebilirlik özellikleriyle öne çıkan MAN Lion's City E, 10 metrelik kompakt versiyonlardan, yüksek yolcu kapasiteli 18 metrelik körüklü modellere ve şehirlerarası kullanım için geliştirilen Low-Entry (Alçak Girişli) varyantlara kadar uzanan geniş bir ürün gamı sunuyor. Ayrıca Lion'sChassis E ile Avrupa dışındaki pazarlara da çözüm sağlanıyor.

Bu entegrasyonun başarısı için son yıllarda önemli yatırımlar yapıldığını vurgulayan Barbaros Oktay, "Hedefimiz, Ankara'nın da tıpkı Starachowice gibi MAN otobüsünün e-mobilite dönüşümünde kilit bir rol üstlenmesidir" dedi.

### **Avrupa'da sattığı şehir otobüslerinin yarısı elektrikli modellerden oluştu**

2019 yılındaki lansmanından bu yana güçlü bir başarı hikâyesine dönüşen MAN Lion's City E, bugün Avrupa yollarında performansını kanıtlamış durumda. Şu anda Avrupa genelinde 3.000'in üzerinde MAN eBus aktif olarak hizmet veriyor. 2025 yılında 1300'den fazla elektrikli otobüs satışı gerçekleştiren MAN'ın, Avrupa'da sattığı şehir otobüslerinin %50'si elektrikli modellerden oluştu.

# UYGUN

YETKİLİ OTOBÜS SERVİSİ

# UYGUN



## OTOBÜSÜNÜ SEVENLERİN ADRESİ



**MÜŞTERİ İKRAM  
ODAMIZ**



**DİNLENME  
ODASI**



**YEDEK PARÇA  
STOKU**

UYGUN OTOMOTİV, tüm otobüs markalarını  
kaliteli hizmet ile buluşturuyor

**KAMİL USTA**

**0534 284 26 58**

**İSMET USTA**

**0532 624 10 48**

**ERKİN USTA**

**0531 555 88 67**

İ.O.S.B Mh. Dolapdere San. Sit. 5. ada D2 Blok N:28 İkitelli  
Başakşehir / İstanbul +90 212 549 19 00 - 01

# Otokar, 17. Kez Üst Üste Türkiye Otobüs Pazarının Lideri Oldu



**K**oç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 2025 yılında Türkiye otobüs pazarında 17. kez zirvede yer aldı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye'de satılan her 3 otobüsün 1'i Otokar markalı olurken, şirket alternatif yakıtlı araç yatırımları ve küresel stratejik iş birlikleriyle Avrupa'da büyüme devam etti.

Türkiye'de 60 yılı aşkın süredir otomotiv sektörünün öncü ismi olan Otokar, 2025 yılında Türkiye otobüs pazarında 17. kez liderliği elde ederken Avrupa'da otonom teknoloji ve stratejik üretim iş birlikleriyle küresel konumunu güçlendirdi. 6 metreden 21 metreye uzanan geniş ürün gamı, alternatif yakıt teknolojileri ve güçlü Ar-Ge altyapısıyla şirket, sürdürülebilir ulaşım dönüşümünde öncü rol üstlenmeye devam etti.

Otokar, 2025 yılında Avrupa'nın önde gelen otobüs üreticilerinden Daimler Buses ile stratejik bir üretim anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında Mercedes-Benz Conect model otobüsleri Otokar'ın Sakarya fabrikasında üretilmeye başlayacak. Bu iş birliğiyle Otokar, kendisinin de aralarında olduğu Avrupa'nın en büyük beş otobüs üreticisinden ikisine daha üretim yapar hale gelerek küresel otomotiv değer zincirindeki konumunu pekiştirdi.

## Avrupa'daki Açılımını Sürdürüyor

Sakarya'dan 60'tan fazla ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla Türk mühendisliğini dünyaya taşıyan Otokar, 2025 yılında küresel ayak izini genişletmeye devam etti. Fransa, İtalya ve Almanya gibi ana pazarlarındaki konumunu ko-

rukten, İsveç'e gerçekleştirdiği ilk ihracat ve Jersey Adası'nda hizmete giren sağdan direksiyonlu otobüsleriyle yeni pazarlarda yerini aldı. Busworld Ödülleri kapsamında e-Territo modeliyle "Ekoloji Ödülü"nü kazanan şirket, çevre dostu ulaşım çözümlerindeki yetkinliğini uluslararası otoriteler nezdinde tescilledi. Otokar, İtalya'da hizmete başlayan 60'a yakın alternatif yakıtlı otobüsü ve Fransa'da e-Territo'nun ilk satışıyla düşük ve sıfır emisyonlu araçlardaki başarılı performansını sürdürdü.

## Otonom Teknolojiye Türk Mühendisliği İmzası

Otonom sürüş yetkinliklerini bir üst seviyeye taşıyan Otokar, tamamen kendi mühendislik ve yazılım kaynaklarıyla geliştirdiği Otonom e-Centro ile Avrupa'da bir ilki gerçekleştirdi. Macaristan'da TÜV Rheinland tarafından 30 gün boyunca 148 farklı senaryoda 600'ün üzerinde teste tabi tutulan araç, bu kapsamlı süreci başarıyla tamamlayan ilk Türk otonom aracı unvanını kazandı. Test başarısının ardından İspanya'nın Madrid şehrindeki Mercamadridakıllı kentsel alanında yolcu taşımaya başlayan Otonom e-Centro, Otokar'ın gelecek nesil mobilite çözümlerindeki iddialı konumunu simgeliyor.

Şirketin 2025 yılı performansıyla ilgili değerlendirmede bulunan Otokar Ticari Araçlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erman; "17 yıldır aralıksız sürdürdüğümüz liderlik, müşterilerimizin Otokar'a duyduğu güvenin en somut göstergesi. Uzun yıllardır lider oluşumuz bize her zaman daha iyisini yapma yönünde sorumluluk yüklüyor ve motive ediyor. Türkiye otobüs pazarının büyüme sergilediği 2025 yılında, toplu taşı-

madaki artan ihtiyaç sebebiyle özellikle belediye/halk otobüsü segmentinde büyüme gerçekleşti. Otokar olarak biz de bu alanda önemli teslimatlara imza atmamızın yanı sıra turizm ve servis alanında da Sultan aracımızla uzun süredir devam eden satış başarımızı pekiştirdik" dedi.

Daimler Buses ile gerçekleştirilen stratejik üretim iş birliğine değinen Erman; "Otokar'ın da aralarında olduğu Avrupa'nın en büyük otobüs üreticilerinden ikisine daha üretim yapacak olmamız, mühendislik yetkinliğimizin ve üretim kalitemizin dünya çapında takdir gördüğünü gösteriyor" açıklamasını yaptı.

Otonom teknoloji ve sürdürülebilirlik yatırımlarını da değerlendiren Kerem Erman şunları söyledi: "Otonom e-Centro projemiz, Türk mühendisliğinin teknoloji ihracatında ulaştığı noktayı kanıtıyor. TÜV Rheinland tarafından test edilen ilk Türk otonom aracı olması ve ardından İspanya'da toplu taşımada kullanılmaya başlaması bizim için büyük bir gurur kaynağı. Bu araç sadece bir otobüs değil; yazılım ve otonom teknolojilerde Türkiye'nin küresel sahneye çıkışının sembolü. 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefiyle ilerleyen Koç Holding Karbon Dönüşüm Programı'nın aktif bir parçası olarak elektrikli ve alternatif yakıtlı araç portföyümüzü genişletmeye devam ediyoruz. e-Territo ile kazandığımız Busworld Ekoloji Ödülü bu alandaki kararlılığımızın bir yansıması. 2026 yılında Avrupa'daki varlığımızı yeni nesil elektrikli araç ailesiyle genişleterek sürdürülebilir mobilite alanındaki öncü rolümüzü güçlendireceğiz."

ALL ABOUT BUS, COACH AND **PEOPLE**

WWW.BUSWORLDTRUKIYE.COM



# busworld®

## TÜRKİYE İSTANBUL

### 17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

**Otokar**

PLATINUM SPONSOR:

**ASIS**

GOLD SPONSOR:

**HBS**

BASIN YEMEĞİ SPONSORU/ PRESS DINNER SPONSOR:

**Otokar**

ORGANİZATÖR / ORGANIZER:

**ufi**  
Member  
Host of the  
75<sup>th</sup> UFI Congress  
in 2008  
**hkf**  
Fuarçılık AŞ  
Trade Fairs  
www.hkctradefairs.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.  
THIS FAIR ORGANIZED BY THE APPROVAL OF UNION CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TÜRKİYE ACCORDING THE LAW NUMBER 5174.

# Bitaksi, Yapay Zeka ile 'Değişim Saati' ve 'Karşının Taksisi' Sorununu Bitiriyor

“

Türkiye'nin ilk ve lider taksi çağırma uygulaması Bitaksi, büyük hacimli veriler ve yapay zeka destekli sistemlerle taksi çağırma sürecinde daha hızlı eşleşme sağlamayı hedefliyor. 12 yıl boyunca oluşan yolculuk verileriyle geliştirilen "Yeni Akıllı Eşleştirme Modülü", çağruları trafik ve sürücü davranış verilerini analiz ederek en hızlı ulaşabilecek sürücülerle buluşturuyor.



Türkiye'nin lider dijital ulaşım platformu ve alanında Türkiye'nin ilk yerel girişimi olan Bitaksi, şehir içi ulaşımı büyük hacimli veriler ve yapay zeka ile çalışan sistemlerle yönetiyor. Platformun her ay milyonlarca yolculuğa ev sahipliği yapması ve İstanbul'daki taksi şoförlerinin %90'ının Bitaksi kullanması, 13 yıl içinde şehir içi hareketliliğe ilişkin güçlü bir veri zemini oluştururken; bu ölçek, çağrı-sürücü eşleşmesini daha verimli hale getiren yapay zeka destekli mekanizmaları da besliyor. Bu yapı, Bitaksi'nin kullanıcı deneyiminde sağladığı performansın da temelini oluşturuyor. Bağışsız araştırma sonuçlarına göre Bitaksi, dijital taksi platformları arasında en çok kullanılan ve ilk akla gelen uygulama olurken, kullanıcı memnuniyeti ise %94 seviyesinde.

## "Yeni Akıllı Eşleştirme Modülü" çağrı sürecini veriye dayalı olarak yönetiyor

Bitaksi'nin 13 yıl boyunca biriken yolculuk verileri, yapay zeka altyapısını besleyen temel kaynaklardan biri olarak kullanılıyor. Bu yapı üzerine geliştirilen Akıllı Eşleştirme Modülü, trafik akışı ve sürücü davranışlarına ilişkin verileri gerçek zamanlı analiz ederek çağrı sürecini yönetiyor.

Kullanıcı çağrı başlattığında sistem devreye giriyor. Sürücünün alışkın olduğu güzergahlar, geçmiş yolculuk davranışları, trafik akışına verdiği tepkiler, iptal eğilimi ve memnuniyet puanı gibi değişkenler milisaniyeler içinde analiz ediliyor. Analiz sonucunda çağrının en hızlı şekilde karşılanabileceği sürücüler belirleniyor. Sistem, çağrının yanıt alma olasılığını artırmak için bazı çağruları aynı anda birden fazla sürücüye gösterebiliyor. Bazı çağrılar ise farklı sürücü gruplarına dinamik şekilde yönlendirilebiliyor. Bu yapı, eşleşmenin daha hızlı gerçekleşmesini destekliyor.

Sistemin arka planında çalışan bu yaklaşımın, Bitaksi'nin reklam kampanyalarında yer alan "En yakın taksi Bitaksi" söyleminin de temelini oluşturduğunu belirten **Bitaksi CEO'su Kaan Sancaklı**, "En yakın taksi" yaklaşımını yalnızca fiziksel mesafe üzerinden tanımlamıyoruz. Bizim için 'en yakın'; çağrıya en hızlı yanıt verebilecek, kullanıcı ihtiyacına en uygun şekilde eşleşebilecek sürücünün belirlenmesi anlamına geliyor. Bu nedenle hız, uygunluk ve doğru eşleşme kriterlerini birlikte değerlendiriyoruz," dedi.

## Hız ve güven, standartlarla destekleniyor

Araştırmalara göre kullanıcıların bir taksi uygulamasında ilk beklentisinin güven ve hız olduğu görülüyor. Bitaksi, çağrı sürecinin yanıt alabilir olmasına ve yolculuğun sorunsuz başlamasına odaklanıyor.

Sürücü yönetimi, yolculuk sonrası yapılan değerlendirmeler üzerinden yürütülüyor. Her iki yolculuktan biri kullanıcılar tarafından puanlanıyor. Bu geri bildirimler doğrultusunda sürücüler ödüllendiriliyor; belirlenen standartları karşılamayanlar sistemden çıkarılıyor. Bu süreç, Bitaksi'nin kullanıcılar tarafından verilen 5 üzerinden 4,91 sürücü memnuniyet puanına ulaşmasında etkili oluyor.

## '2026'da Bitaksi daha da yakın olacak'

2026'da çağrı deneyimini daha da tutarlı ve öngörülebilir hale getirmeye odaklandıklarını vurgulayan **Bitaksi CEO'su Kaan Sancaklı**, "Bitaksi'nin çalışma prensibinin temelini oluşturan 'En yakın taksi' yaklaşımını, 2026'da büyüyen veri hacmimiz ve gelişmiş yapay zeka modellerimizle daha hassas ve hızlı çalışır hale getireceğiz. Şehir içi akışı okuma kapasitemizdeki bu güçlenme sayesinde, çağrılarının en hızlı ulaşabilecek sürücüyle buluşmasını daha istikrarlı ve öngörülebilir bir deneyime dönüştürmeyi hedefliyoruz. Böylece Bitaksi olarak kullanıcılarımıza 'daha da yakın' olmayı sürdüreceğiz," dedi.



“

Hak, haklının en mukaddes malıdır. Bu cümle yalnızca bir temenni değil; yıllardır direksiyon başında emeğiyle ayakta duran on binlerce esnafın ortak duasıdır. Özel Halk Otobüsü (ÖHO) camiası için uzun süredir Ankara'da ilmek ilmek işlenen bir süreç var: Mülkiyet Kanunu. Yıllardır üzerinde çalışılan, sektörün temel sorunlarına kalıcı çözüm üretmesi beklenen bu düzenleme artık son viraja girmiş durumda.

## HAK, HAKLININ MUKADDESİDİR



**S**üreci yakından takip eden yapılar arasında TÖHOB ve TŞOF başta geliyor. Konu, yalnızca meslek örgütlerinin değil; devletin en üst kademelerinin de gündeminde.

TBMM'de ilgili komisyonlarda yürütülen çalışmalar; Süleyman Soylu, Murat Kurum ve Adil Karaismailoğlu tarafından yakından takip ediliyor. Nihayetinde yasanın, Abdullah Güler tarafından Meclis'e sunulması bekleniyor.

Geçtiğimiz hafta Ankara'da yapılan görüşmeler, İstanbul Özel Halk Otobüsleri şirket ve kooperatif başkanları açısından umut verici geçti. Büyük bir heyecan ve güçlü bir beklentiyle İstanbul'a döndü. Çünkü bu mesele yalnızca İstanbul'un değil; ülke genelinde yaklaşık 300 bin aracı ve yüz binlerce aileyi ilgilendiriyor.

### Mülkiyet Kanunu neden bu kadar önemli?

Çünkü bu yasa, şehir içi ulaşımda yıllardır süregelen belirsizlikleri ortadan kaldıracak bir çerçeve sunuyor. Esnafın yatırım güvenliğini artıracak, mülkiyet hakkını netleştirecek, finansmana erişimi kolaylaştıracak ve sistemi daha sürdürülebilir hale getirecek bir düzenleme niteliği taşıyor.

Bugün bir otobüs yatırımı, milyonlarca ifade edilen sermaye gerektiriyor. Bu yatırımın hukuki zemininin güçlü olması, yalnızca esnaf için değil; hizmet alan vatandaş için de teminat anlamına ge-

liyor. Güçlü mülkiyet, güçlü hizmet demektir. Güçlü hizmet ise güvenli ve kaliteli ulaşım demektir.

Bu yasa çıktığında şehir içi ulaşım yeni bir ivme kazanacaktır. Daha planlı, daha kurumsal ve daha sürdürülebilir bir yapı ortaya çıkacaktır. Esnaf önünü görebilecek, yatırımını uzun vadeli planlayabilecek, devletle olan hukuki ilişkisi netleşecektir.

Elbette bu noktaya gelmesi kolay olmadı. Sürecin her aşamasında emek veren, katkı sunan, görüş bildiren bürokratların ve siyasetçilerin hakkını teslim etmek gerekir. Bu çalışma bir günde yazılmış bir metin değil; uzun istişarelerin, saha deneyimlerinin ve ortak aklın ürünüdür.

ÖHO camiası olarak beklenti nettir: Yıllardır üzerinde çalışılan bu düzenlemenin bir an önce yasalaşması. Çünkü mesele sadece bir kanun maddesi değil; yüz binlerce esnafın geleceği, şehir içi ulaşımın istikrarı ve kamu hizmetinin kalitesidir.

Hak yerini bulduğunda kazanan yalnızca esnaf olmayacaktır. Kazanan şehirlerimiz, yolcularımız ve ülkemiz olacaktır.

Bu vesileyle, sürece katkı sunan A'dan Z'ye herkese saygı ve teşekkür borçluyuz. Emek veren herkesten Allah razı olsun. Temennimiz; Mülkiyet Kanunu'nun en kısa sürede yasalaşması ve şehir içi ulaşımda yeni bir dönemin kapısını aralamasıdır.



## Ford Otosan'ın 2035 Karbon Nötr Lojistik Hedefine Dev Adım TÜRKİYE VE ROMANYA ARASINDA DEMİRYOLU KÖPRÜSÜ KURULDU

**O**tomotiv sektörünün sürdürülebilirlik dönüşümüne öncülük eden Ford Otosan, lojistik ağındaki karbon ayak izini önemli ölçüde azaltacak stratejik demiryolu projesini hayata geçirdi. Ford Otosan liderliğinde; projenin lojistik servis sağlayıcısı Mars Logistics, stratejik satın alma ve süreç yönetiminde KoçZer, tren taşıma operasyonlarını kesintisiz yürüten Körfez Ulaştırma, Türkiye'nin ilk intermodal terminali olarak araçların elleçleme ve stoklama süreçlerini yürüten Railport ve Mars Logistics'in vagon tedarikçisi Transwaggon Group iş birliğiyle, Craiova (Romanya) ve Kocaeli (Türkiye) arasındaki araç lojistiği raylar üzerine taşındı.

Ocak 2026 itibarıyla başlayan seferler, Marmaray geçişi sayesinde iki ülke arasındaki ticaret koridorunu kesintisiz ve yeşil bir hatla birbirine bağlıyor.

### 2050 Net Sıfır Vizyonu ve Lojistikte Dönüşüm

Bu proje, Ford Otosan'ın 2050 yılına kadar tüm değer zincirinde Net Sıfır emisyonu ulaşma hedefi doğrultusunda, SBTI tarafından onaylanan emisyon azaltım hedefleriyle uyumlu olarak kurgulanan lojistik dönüşümün önemli bir adımını oluşturuyor. Craiova-Köstence-Kocaeli hattında denizyolu ağırlıklı ve kara yolu bağlantılı taşıma yapısından Craiova-Kocaeli direkt demiryolu odaklı ve kara yolu kullanımını azaltan bir modele geçilmesini sağlayan bu yaklaşım, deniz ve karayolu bağlantılı rotaların yarattığı karbon yükünü azaltırken, lojistik süreçlerde daha düşük emisyonlu ve daha verimli bir yapı kurulmasına katkı sağlıyor. Türkiye'nin ilk özel

demiryolu tren işletmecisi Körfez Ulaştırma'nın hibrit lokomotif yatırımlarıyla desteklenen tren operasyonları ise, sürdürülebilirlik hedeflerini operasyonel verimlilikle bütünleştirerek çevresel etkiyi kalıcı biçimde azaltan bir çözüm sunuyor.

### Marmaray Geçişi ile Kıtalararası Kesintisiz Akış

Teknik kapasitesi ve operasyonel gücüyle dikkat çeken yeni hat, otomotiv lojistiğinde yeni bir sayfa açıyor. Tek seferde 18 vagon ve 557 metre uzunluğa ulaşan tren setleri, sefer başına 216 aracı doğrudan Ford Otosan Craiova fabrikasından alarak kurulan bu yeni hat ile Kocaeli'ye ulaştırıyor. Bu sayede Ford Otosan ülkeler arası demiryolu entegrasyonunu araç lojistiğinde etkin biçimde kullanırken Türkiye'nin stratejik lojistik konumunu da güçlendiriyor.

### Güçlü Paydaş Ekosistemi ve Yenilikçi İş Modeli

Proje, lojistik dünyası için ilham verici bir iş ortaklığı modeline dayanıyor. Lojistik satın alma süreçlerindeki sektörel uzmanlığı ve güçlü iş ortağı ağıyla projeye yön veren KoçZer, proje sayesinde "araç başına fiyatlandırma" modelinin çok daha rekabetçi ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını sağlıyor. Bu yaklaşım, verimliliği ve operasyonel güvenilirliği artırırken uluslararası standartlarda taşımacılığı destekleyen entegre bir lojistik ekosistemi mümkün kılıyor.

Şubat 2025'te, Mars Logistics tarafından Ford Otosan Romanya Craiova Fabrikası ile Türkiye arasında üretim parçalarının taşınmasını kapsayan demiryolu hattı hayata geçirilmiştir. Bu süreçte, Türkiye'den Romanya'ya üretim par-

çaları gönderilirken, Romanya'da üretilen araçların demiryolu ile Türkiye'ye taşınmasına yönelik bitmiş araç taşımacılığı çalışmaları da planlama aşamasına alınmıştır. Bugün gelinen noktada ilk etapta 216 adet bitmiş aracın başarıyla taşınmasıyla birlikte Mars Logistics, otomotiv lojistiğinde uçtan uca çözüm üretme vizyonunu bir üst seviyeye çıkardı.

### Railport'ta İlk Bitmiş Araç Treninin Operasyonu Başarı ile Tamamlandı

İş birliği kapsamında, demir yolunda bitmiş araç lojistiğinde önemli bir kilometre taşına ev sahipliği yaparak entegre intermodal terminal hizmetlerinin yeni merkezi haline gelen Railport, tahliye operasyonlarını başarıyla tamamladı. 22.000 metrekaresel bir alanda 1.563 bitmiş araçlık park sahası ile sektöre önemli bir altyapı imkanı sunan Railport'ta, araç taşımaya özel olarak tasarlanan rampalar sayesinde bitmiş araçların demir yolu ile ithalat ve ihracat operasyonları etkin, güvenli ve çevreci bir şekilde yürütülüyor.

### Gelecek Vizyonu: Ekim 2026'da Kapasite Artışı

Şubat 2025'te malzeme ve araç kombinasyonlu denemelerle temelleri atılan bu dev proje, Ocak 2026'da gerçekleştirilen ilk tam kapasiteli araç taşıma seferiyle yeni bir dönemi başlattı. Ford Otosan ve paydaşları, hattın verimliliğini daha da artırmak için kapasite artış planlarını şimdiden devreye aldı. 2026 yılının son çeyreğinde filoaya eklenecek yeni vagon setleriyle birlikte, Türkiye ve Avrupa arasındaki otomotiv lojistiğinin çok daha güçlü, çevik ve çevre dostu bir yapıya kavuşması hedefleniyor.

# Direksiyon IVECO'dan, Finansman Garanti BBVA'dan

“

Garanti BBVA, ticari araç sektörünün küresel markalarından IVECO ile, hızlı, erişilebilir ve avantajlı finansal çözümler sayesinde ticari araç alım süreçlerini kolaylaştırmak amacıyla stratejik bir iş birliği anlaşmasına imza attı.



**G**aranti BBVA ve IVECO, ticari araç finansmanı alanında uzun vadeli değer yaratmak amacıyla bir iş birliği gerçekleştirdi. Bu iş birliği kapsamında Garanti BBVA, IVECO müşterilerine finansman çözümleri sunmayı hedefliyor. Müşteriler bayide anında kredi yoluyla veya dijital araç kredileri aracılığıyla finansman süreçlerini hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlayabilecek.

Kurumlar arasındaki bu iş birliği, IVECO'nun geniş ticari araç ürün gamına erişimi kolaylaştırmayı ve IVECO CAPITAL markası altında Türkiye pazarında finansal hizmetlerde önemli bir büyüme sağlamayı amaçlıyor. IvecoGroup çatısı altında bulunan finansal hizmetler yapısını hafif ticari araçlardan ağır hizmet kamyonlarına kadar IVECO'nun tüm ürün portföyü için finansal esneklik sağlıyor.

Garanti BBVA'nın dijital bankacılık altyapısı ve IVECO'nun güçlü bayi ağı ile derin ticari araç uzmanlığı sayesinde oluşturulan bu yapı, müşterilere ticari araç satın alma sürecinde uçtan uca bir deneyim sunmayı hedefliyor. Küçük işletme sahiplerinden büyük filo operatörlerine kadar geniş bir müşteri kitlesini kapsayan bu finansman çözümleri, hafif ticari araçlardan ağır hizmet kamyonlarına kadar IVECO'nun tüm ürün portföyü için finansal esneklik sağlıyor.

Bu iş birliği ile markalar Türkiye ticari araç pazarındaki varlıklarını güçlendiriyor. İş birliğinin önümüzdeki dönemde de güçlenerek devam etmesi bekleniyor.

**Garanti BBVA Tüketici Finansmanı Direktörü Koray Öztöpcü**, iş birliğine ilişkin olarak şu değerlendirmelerde bulundu: "Garanti BBVA olarak önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları finansmana hızlı ve kolay bir şekilde erişebilmeleri. Müşteri odaklı finansman yaklaşımımızla ticari araç sektörünün büyümesini de destekliyoruz. Ger-

çekleştirdiğimiz bu iş birliğini, ticari araç sektöründeki varlığımızı güçlendirme ve ülkemizde bu alanda değer yaratma hedefimiz açısından çok önemli bir adım olarak görüyoruz. Bayide anında kredi çözümlerimiz ve dijital araç kredilerimizle müşterilerimizin ticari araç satın alma süreçlerinde ilk tercih olmaya ve onların işlerini büyütme yolculuklarında yanlarında yer almaya devam edeceğiz."

**IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak** ise şunları söyledi: "IVECO olarak müşteri odaklı yaklaşımımız, ürün geliştirmeden satış süreçlerine kadar tüm kararlarımızın başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Ticari araç kullanıcıları için kalıcı değer yaratmanın, araçtan finansmana, servisten operasyonel sürekliliğe uzanan entegre bir mobilite yaklaşımıyla mümkün olduğuna inanıyoruz. Garanti BBVA ile kurduğumuz bu iş birliği, müşterilerimizin yatırımlarını daha sağlam temeller üzerine kurmalarına ve işlerini güvenle ileri taşımalarına katkı sağlayan önemli bir yapı taşıdır."

**IVECO CAPITAL, Finansal Hizmetler İş Geliştirme ve Strateji Başkanı Stefano Crosinaise** şu açıklamalarda bulundu: "IVECO CAPITAL'in misyonu, ticari faaliyetlerin gerçekleştiği her yerde IVECO'yu desteklemektir. Türkiye gibi dinamik bir pazarda varlığımızı genişletmek, coğrafi büyüme stratejimizde önemli bir dönüm noktasıdır. Ülkede köklü bir varlığa sahip olan Garanti BBVA, küresel hâkim ortağı BBVA'nın da gücünü arkasına alıyor. Böylesi bir kurumsal iş birliği yapmak, başarılı bir ortaklık için güçlü bir temel oluşturmaktadır. Birlikte, müşterilerimize en üst düzey finansal ürün ve hizmetleri sunmaya kararlıyız; bu da küresel erişim ve mükemmellik vizyonumuzu güçlendirmektedir."



## MAN TGE Next Level, "2026 Yılı'nın Sürdürülebilir Hafif Ticari Aracı" seçildi

**MAN'ın hafif ticari segmentindeki aracı TGE Next Level, yeni elektronik mimarisiyle hafif ticari araç (HTA) kategorisinde "2026 Yılı'nın Sürdürülebilir Hafif Ticari Aracı" seçildi. 2025'teki model güncellemesiyle güvenliği ve konforu artırılan araç, verimlilik odaklı sürdürülebilir yaklaşımla bu prestijli ödüle layık görüldü.**

MAN TGE Next Level, Milano merkezli İtalyan yayınevi Vado e Torno Edizioni tarafından düzenlenen Sürdürülebilir Yılın Ticari Aracı (STY) 2026 ödülünde, HTA kategorisinde birincilik ödülünü aldı. STY 2026 jürisi bu kararıyla, hafif ticari araç segmentinde sürdürülebilirliğin sadece tahrik sistemleriyle ilgili bir konu olmadığını; aynı zamanda insanları korumayı, direksiyon başındaki çalışma koşullarını iyileştirmeyi ve kentsel çevre üzerindeki olumlu etkileri de yapmayı kapsadığını vurguladı.

STY 2026 jürisi açıklamasında ise; "MAN TGE Next Level, konfor, ergonomi, işlevsellik ve güvenlik alanlarındaki önemli iyileştirmeleriyle dikkat

çekiyor. Bu unsurlar, operasyonel verimlilik, araç performansı ve profesyonellerin genel çalışma kalitesini doğrudan etkiliyor. Özellikle, kaza risklerini azaltan, sürüş konforunu yükselten ve hem sürücü hem de yolcuların refahını iyileştiren yeni nesil yardım sistemleri ön plana çıkıyor. Bu sistemler ise performans optimizasyonu ve araç verimliliği açısından açık ve somut faydalar sağlıyor" değerlendirilmesine yer verdi.

**MAN TGE, "Next Level" ile 2025'te kapsamlı bir revizyondan geçti**

MAN TGE, "Next Level" ile 2025'ten itibaren kapsamlı teknik revizyonlardan geçirdi. Bu süreçte tüm elektronik mimari yenilendi; yeni kontrol üniteleri, sensörler ve kameralar araca entegre edildi. Söz konusu yeniliklerle birlikte TGE kullanıcıları ve diğer yol kullanıcıları açısından gelişmiş sürücü yardım sistemleri devreye alındı, güvenlik seviyesi daha artırıldı. Sürücü çalışma alanı da bu kapsamda yeniden tasarlandı. Standart olarak sunulan dijital gösterge paneli, merkezi MAN Media

Van dokunmatik ekran ve ergonomik çok fonksiyonlu direksiyon simidi ile sürücü ergonomisi ve kullanım kolaylığı iyileştirildi. Yeni gösterge paneli düzeni sayesinde kabin içinde daha ferah ve işlevsel bir alan oluşturuldu.

Bu teknik dönüşümle birlikte MAN TGE Next Level, yeni ve geliştirilmiş sürücü yardım sistemleriyle donatıldı. Kör Nokta Uyarısı, Kalkış Uyarısı, Cruise Assist (Sürüş Yardımı), Cruise Assist Plus (Artırılmış Sürüş Yardımı) ve Dönüş Yardımı sistemleri araca eklendi. Mevcut yardım sistemlerinin büyük bölümü ise işlevsellik açısından yenilendi ve kapsamı genişletildi. Ayrıca standart donanım seviyesi önemli ölçüde artırıldı. Her MAN TGE Next Level; Yorgunluk Algılama, Trafik İşareti Bilgisi, Akıllı Hız Yardımı, Acil Fren Yardımı, Park Yardımı (Düz şaşı ve kaputlu araçlar hariç), Aktif Şerit Koruma Sistemi, Hız Sabitleyici ve Lastik Basıncı İzleme Sistemi ile donatıldı. Bu bütüncül donanım yaklaşımı, MAN nakliye araçlarının aktif güvenlik seviyesini üst düzeye taşıdı.

## İETT'DEN 421 ARAÇLIK İKİ YENİ DEV GARAJ

**Yatırım ve işletme faaliyetlerine hızla devam eden ve dünyanın en büyük ikinci otobüs filosuna sahip olan İETT, İstanbul'a iki yeni dev garaj daha kazandırıyor. Modern altyapısıyla öne çıkan tesisler, şehrin toplu ulaşım ağını güçlendirirken operasyon verimliliğini de artıracak.**

İstanbul'un her noktasında hizmet veren ve bir günde 5 milyon yolculuğun gerçekleştirilmesini sağlayan İETT, yapımına 2024 yılında başladığı Başakşehir ve Kurtköy 2 garaj projelerinde sona geldi.

Başakşehir'de inşa edilen ve 44 bin metrekarelik toplam alana sahip olan Kayabaşı Garajı, aynı anda 271 otobüsün park yapabileceği bir kapasite sunuyor. Tesiste ayrıca 8 otobüse eş zamanlı olarak tüm bakım ve onarım hizmetlerinin verilebileceği tam donanımlı bir teknik alan yer alıyor.

### **Park Ve Bakım Onarım İmkanları**

Pendik'te yükselen ve 20 bin metrekarelik bir alana kurulan Kurtköy 2 Garajı ise 150 körüklü otobüsün aynı anda parklanmasına imkan tanıyor. İnşaat çalışmalarının tamamlanıp peyzaj aşamasına geçildiği bu tesiste, 6 otobüsün eş zamanlı olarak bakım ve onarım süreçleri yürütülebilecek.

İstanbul'un toplu ulaşımına güç katacak olan her iki garaj da yeni ve çevreci teknolojilerle donatıldı. Sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda, araç yıkamalarında kullanılan suyun yaklaşık %85'inin geri dönüşümü sağlanacak, operasyonel süreçlerden kaynaklanan katı atıkların ise yüzde 95'i ekonomiye geri kazandırılacak.

İstanbul'un lojistik gücünü artıracak olan bu iki yeni otobüs garajının, 2026 yılının ilk yarısında tam kapasiteyle hizmete alınması hedefleniyor.





## Coşkunlar Toplu Taşıma, Filosunu 2026 Model Conecto'larla Güçlendirdi

“

*Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi, filosundaki otobüsleri Mercedes-Benz markasıyla yenileyerek toplu taşımada kalite, konfor ve sürdürülebilirlik standartlarını bir üst seviyeye taşıyor. Bu kapsamda Halk Otobüsü yolcu taşımacılığında kullanılmak üzere; 13 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel ve 2 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Hybrid Dizel otobüs, Mercedes-Benz Türk yöneticileri tarafından Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi'ne teslim edildi.*

**M**ercedes-Benz Türk, şehirlerarası ve şehir içi yolcu taşımacılığında güçlü iş ortaklarını büyütme devam ediyor. Bu kapsamda; 1960 yılında şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörüne atan ve 1985 yılından bu yana şehir içi toplu taşıma alanında faaliyet gösteren Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri, filosunu Mercedes-Benz Türk'ün Conecto otobüsleriyle yeniledi. Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen 2026 model 13 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Dizel ve 2 adet Mercedes-Benz Conecto Solo Hybrid Dizel otobüsün teslimatıyla birlikte, firmanın filosu tamamen Mercedes-Benz marka otobüs otobüslerden oluşuyor.

**Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi Genel Müdürü Kani Coşkun,** teslimatla ilgili şu değerlendirmede bulundu: "Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri Limited Şirketi olarak, sunduğumuz hizmetin odağında her zaman 'insan' ve 'güvenli ulaşım' yer alıyor. Bugün filomuza dahil ettiğimiz 15 adet Merce-

des-Benz Conecto Solo Dizel ve Conecto Solo Hybrid otobüsümüzle, bu vizyonumuzu bir adım daha ileriye taşımamızın gururunu yaşıyoruz. Yeni yatırımlarımızla birlikte filomuzdaki Mercedes-Benz yıldızlı araç sayımızı 21'e yükselttik ve filomuzun tamamı şu anda Mercedes-Benz marka otobüsten oluşuyor. Özellikle hybrid teknolojisine yaptığımız bu yatırım, sadece hizmet kalitemizi artırmakla kalmıyor, aynı zamanda çevreye duyarlı ve sürdürülebilir bir toplu taşıma anlayışına olan bağlılığımızı da simgeliyor. Teslim aldığımız bu araçların, yolcularımıza konfor, işletmemize ise yüksek verimlilik sunacağını düşünüyoruz. Mercedes-Benz Türk ile yıllardır süregelen güvene dayalı iş ortaklığımızın, gelecek yıllarda da güçlenerek devam edeceğine inanıyoruz."

**Mercedes-Benz Türk Şehir İçi Otobüs ve Kamu Satış Grup Müdürü Selim Eyüboğlu** ise iş ortaklığıyla ilgili olarak: "Bu Sefer Bir Başka" diyerek 2026 yılında birçok yeni donanımla zenginleştirdiğimiz ve müşterilerimizin

beğenisine sunduğumuz Mercedes-Benz Conecto otobüslerimiz teknoloji, tasarım, güvenlik ve konforlu sürüş sistemlerinde ulaştığı başarıyla toplu taşıma sektörüne yön vermeye devam ediyor. Bugün gerçekleştirdiğimiz teslimatla birlikte, yılın hemen başında 2026 model Mercedes-Benz otobüslerimizi Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri'ne kazandırmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri aracındaki Mercedes-Benz markalı araç sayısının artması, otobüslerimize ve müşterilerimize sunduğumuz çözümlerle duyulan güvenin en somut göstergesidir. Şehirlerin temposuna uyum sağlayan güvenli ve konforlu bir toplu taşıma çözümü olan Mercedes-Benz Conecto modellerimize gösterilen yoğun ilgiden dolayı çok mutluyuz. Uzun yıllardır karşılıklı güven esasıyla sürdürdüğümüz değerli iş ortaklığımızınuzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz. Şehrin ulaşım standartlarını yükselten bu yeni araçlarımız Coşkunlar Toplu Taşıma Hizmetleri firmasına ve İstanbullulara hayırlı olsun."



## 2025'te Ağır Ticari Araç Pazarı Dengelendi, Yıl Güçlü Kapanı

“

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) tarafından açıklanan verilere göre, 2025 yılında toplam ağır ticari araç pazarı, 38.957 adet olarak gerçekleşti. Türkiye ağır ticari araç pazarı, 2025 yılında sınırlı daralma ve seçici talep koşullarıyla şekillenen bir seyir izledi. 2025 Ocak–Aralık döneminde toplam ağır ticari araç pazarı, bir önceki yıla göre %2 oranında azalarak 38.957 adet olarak gerçekleşti. Yıl genelinde pazarda temkinli filo yatırımları ve maliyet odaklı satın alma kararları öne çıktı.

Çekici satışları, 2025 yılı Ocak–Aralık döneminde %6 azalarak 17.321 adet araç teslim edilirken; 16 ton ve üzeri kamyon pazarı yatay bir seyir izleyerek 14.850 adet, 16 ton altı kamyon satışları ise %1 artışla 6.786 adet olarak kaydedildi. Bu tablo, filoların yeni araç yatırımlarında kapasite artışının yanı sıra operasyonel verimlilik ve kullanım ihtiyacına göre hareket ettiğini ortaya koydu.

### Aralık ayındaki yüksek performans ile güçlü kapanış

2025 yılı Aralık ayında ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı ayına göre %5 artarak 5.534 adet seviyesine ulaştı. Aynı dönemde çekici satışları %5 artışla 2.351 adet, 16 ton ve üzeri kamyon satışları %17 artışla 2.140 adet olarak gerçekleşti. 16 ton altı kamyon pazarı ise %10 düşüşle 1.043 adet oldu.

Dikkat çeken bir diğer unsur, 16 ton ve üzeri kamyon/çekici pazarının son 10 yıllık Aralık ayı ortalamasının %28 üzerinde gerçekleşmesi oldu. Bu dönemde çekici satışları %15, kamyon satışları ise %48 oranında artış göstererek yılın son ayında yatırım kapasitesinin yeniden güçlendiğine işaret etti.

### Semi-Treyler pazarında ölçülü ancak istikrarlı bir büyüme eğilimi

2025 yılı Ocak–Aralık döneminde semi-treyler pazarı, bir önceki yıla göre yaklaşık %5'lik artışla 10.031 adet olarak gerçekleşti. Benzer şekilde Aralık 2025'te semi-treyler pazarı yıllık bazda %5 artarak 1.224 adet olarak kaydedilirken bu durum, pazarda ölçülü ancak istikrarlı bir büyüme eğilimini gösterdi.

### TAİD Başkanı Burak Hoşgören: "Ağır Ticari Araç pazarında 2025'te temkinli ama başarılı bir yıl tamamlandı."

TAİD Başkanı Burak Hoşgören, yıl sonu değerlendirmesinde bulunarak; "2025, ağır ticari araç sektörümüz açısından dalgalı koşullar altında dengelenmenin ön planda olduğu bir yıl oldu. Yıl genelinde temkinli seyreden pazar, Aralık ayında güçlü bir kapanış yaptı. Çekici pazarındaki yıllık daralmaya rağmen, Aralık ayında görülen güçlü performans; ertelenmiş taleplerin devreye girdiğini ve filoların 2026'ya daha hazırlıklı girmeye başladığını gösterdi. Kamyon segmentindeki istikrar ve semi-treyler pazarındaki sınırlı fakat sağlıklı büyüme, sektörün temkinli ancak kontrollü bir dönüşüm sürecinde olduğunu ortaya koydu" şeklinde açıkladı.

### 2026 beklentileri ve yeni trendler

2026 yılında ağır ticari araç sektöründe; operasyonel verimlilik, toplam sahip olma maliyeti (TCO), dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımların hız kazanması bekleniyor. Elektrikli ve düşük emisyonlu araçlara yönelik pilot uygulamaların yaygınlaşması, sürücü destek sistemlerinin daha geniş kullanım alanı bulması öne çıkan başlıklar arasında yer alıyor. Filoların, araç yatırımlarını sadece adet bazlı değil, uzun vadeli performans ve esneklik kriterleriyle değerlendirdiği yeni bir döneme giriliyor.

## Sessiz Tehlike: Diş Çürükleri Fark Edilmeden İlerleyebilir

“

*Diş çürüklerinin erken dönemde tedavi edilmemesi, ilerleyen süreçte ciddi ağız ve diş sağlığı sorunlarına yol açabiliyor. İstanbul Okan Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Restoratif Diş Tedavisi Bölümü'nden Dr. Öğr. Üyesi, Gülşah Yenier Yurdağüven, erken dönemde uygulanan diş dolgularının yalnızca bir tedavi yöntemi olmadığına, aynı zamanda dişi uzun vadede koruyan önleyici bir yaklaşım olduğuna dikkat çekiyor.*

Ağız içinde bulunan bakterilerin ürettiği asitler, diş minesindeki mineralleri çözerek mine bütünlüğünü bozar ve çürük oluşumuna zemin hazırlar. Ancak diş çürüğü, doğru önlemler alındığında önlenilebilir bir sorundur. Dengeli beslenme, düzenli ve etkili ağız hijyeni, diş minesini onarıcı ajanların kullanımı ve periyodik diş hekimi kontrolleri, çürük riskini önemli ölçüde azaltır.

### **Başlangıç Aşamasında Dolguya Gerek Kalmayabilir**

Diş çürüğünün başlangıç aşamasında, henüz gözle görülür bir boşluk (kavite) oluşmamışsa, dolgu tedavisi yerine remineralizasyon tedavileri (diş minesini onaran, güçlendiren) tercih edilebilir. Bu sayede dişin kaybettiği mineral içerik yeniden kazandırılabilir. Ancak mineral kaybı ilerlediğinde, diş minesinde geri dönüşü olmayan hasarlar meydana gelir ve kavite adı verilen boşluklar oluşur. Vücudun yeni mine dokusu üretmesi nedeniyle bu aşamada restoratif diş tedavileri kaçınılmaz hale gelir.

### **Diş Dolguları Aynı Zamanda Koruyucu Bir Uygulamadır**

İstanbul Okan Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Restoratif Diş Tedavisi Bölümü'nden Dr. Öğr. Üyesi Gülşah Yenier Yurdağüven, diş dolgularının yalnızca mevcut çürüğü tedavi etmekle kalmadığını, aynı zamanda çürüğün ilerlemesini durdurarak daha büyük sorunların önüne geçebildiğini vurguluyor. Çürük dokunun uzaklaştırılmasıyla bakteriler ortadan kaldırılırken, aynı bölgede yeniden çürük oluşma riski de azaltılır. Bu yönüyle diş dolguları, sadece bir tedavi değil, aynı zamanda koruyucu bir uygulama olarak da değerlendirilir.



### **Küçük Bir Çürük, Büyük Sorunlara Yol Açabilir**

Tedavisi geciken çürüklerde riskler de yükselir. Çürük, dentin tabakasına ulaştığında daha hızlı ilerler; sıcak, soğuk ve tatlı gıdalara karşı hassasiyet, ilerleyen vakalarda ise ağrı şikayetleri ortaya çıkabilir. Çürük ilerledikçe diş dokusunda daha fazla madde kaybı meydana gelir; bu durum dişi zayıflatarak kırılma riskini artırır. Ayrıca, çürüğün derinleşmesiyle birlikte dişin canlılığını sağlayan pulpa dokusunun zarar görme riski ve buna bağlı olarak kanal tedavisi gereksinimi de artar.

### **Erken Teşhis Büyük Diş Kayıplarını Önleyebilir**

Çürüklerin erken dönemde teşhis edilip tedavi edilmesinin önemine dikkat çeken Dr. Öğr. Üyesi Gülşah Yenier Yurdağüven, erken teşhis ve minimal invaziv tedavi yaklaşımları sayesinde hem sağlıklı diş dokusunun korunabildiğini hem de yapılan restorasyonların klinik ömrünün uzatılabildiğini belirtiyor. Zamanında uygulanan basit bir dolgu ileride yaşanabilecek büyük diş kayıplarının önüne geçmek mümkün. Bu nedenle düzenli diş hekimi kontrollerinin ihmal edilmemesi büyük önem taşıyor.



## Shell Madeni Yağlar, 2026 Yol Haritasını Türkiye Distribütörleriyle Paylaştı

*Shell & Turcas Madeni Yağlar, Antalya'da düzenlenen Shell Champions Club etkinliğinde Türkiye genelindeki madeni yağlar distribütörleriyle buluştu. Etkinlikte, küresel ve yerel pazar dinamikleri ışığında şekillenen stratejik öncelikler, sektörün mevcut görünümünü ve 2026 yol haritası kapsamlı biçimde ele alındı.*

Küresel pazar araştırma ve danışmanlık şirketi Kline + Company verilerine göre üst üste 19'uncu kez dünyanın bir numaralı madeni yağ tedarikçisi olan Shell, bu küresel başarısını Türkiye'deki güçlü distribütör ağıyla birlikte sürdürmeye devam ediyor. Shell Champions Club da bu yaklaşımın bir yansıması olarak, iş birliğini derinleştiren, ortak hedefler etrafında ilerlemeyi esas alan ve uzun vadeli başarıyı birlikte inşa etmeyi amaçlayan bir buluşma platformu olma niteliğini bu yıl da pekiştirdi.

Etkinliğin ilk günü, Shell & Turcas Madeni Yağlar İndirekt Satışlar Müdürü Emre Şuyalçinkaya'nın açılış sunumuyla başladı. Sunumda; güncel pazar verileri, makroekonomik gelişmelerin sektöre etkileri ve Shell Madeni Yağlar'ın 2026 dönemine uzanan stratejik planları katılımcılarla paylaşıldı.

### **Emre Şuyalçinkaya etkinliğe ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi:**

"Madeni yağlar pazarının hem küresel hem de yerel ölçekte hızla değiştiği bir dönemden geçiyoruz. Bu dönüşümün sağlıklı

yönetilebilmesi, güçlü veriye dayalı karar alma, ortak bir stratejik bakış ve aynı hedefe odaklanan iş birlikleriyle mümkün. Shell Madeni Yağlar olarak, pazar verileri ve makroekonomik gelişmeleri bütüncül bir perspektifle ele alırken; ürün portföyümüzü, pazarlama ve teknik yaklaşımımızı da bu doğrultuda sürekli geliştiriyoruz. Küresel ölçekte 19'uncu kez elde ettiğimiz liderliği, Türkiye'de distribütörlerimizle birlikte daha ileriye taşımayı; 2026 yol haritamızı da bu ortak anlayış ve uyumla hayata geçirmeyi hedefliyoruz."

Program kapsamında pazarlama ve teknik ekiplerin sunumları da yer aldı. Pazarlama oturumlarında pazar verileriyle desteklenen değerlendirmeler, yeni ürünler ve faaliyet planları aktarıldı; teknik oturumlarda ürün performansı, teknik yaklaşımlar ve sahadaki uygulamalara ilişkin bilgiler aktarıldı. Bu çerçevede, Shell'in yeni ürün segmenti Helix Extra, hem pazarlama hem de teknik perspektiften ele alınarak katılımcılarla paylaşıldı.

Etkinlik boyunca ayrıca Etik & Uyum, İş Sağlığı, Emniyet ve Çevre (İSEÇ), Derince Madeni Yağ ve Gres Üretim Tesisi üzerine

seanslar gerçekleştirildi. Ayrıca, ofis ergonomisi ve sağlıklı yaşam üzerine de interaktif bir oturum yapıldı. Bu oturumlarda, Shell'in iş yapış biçimini şekillendiren etik standartlar, güvenlik kültürü, üretim süreçleri ve çalışan refahına yönelik uygulamalar hakkında katılımcılara bilgi verildi.

Geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da sektörün deneyimli isimlerinden Saffet Üçüncü, etkinlik kapsamında gerçekleştirdiği oturumda küresel ekonomik gelişmeler, enerji ve madeni yağlar sektöründeki dönüşüm dinamikleri ile bu dönüşümün iş modellerine yansımalarını ele aldı. Üçüncü, küresel ölçekte yaşanan belirsizliklerin iş yapış biçimlerine etkisini değerlendirirken, sürdürülebilir büyüme için stratejik tutarlılık, teknoloji odaklı yaklaşımla değişime uyum kabiliyetinin belirleyici rolünü vurguladı.

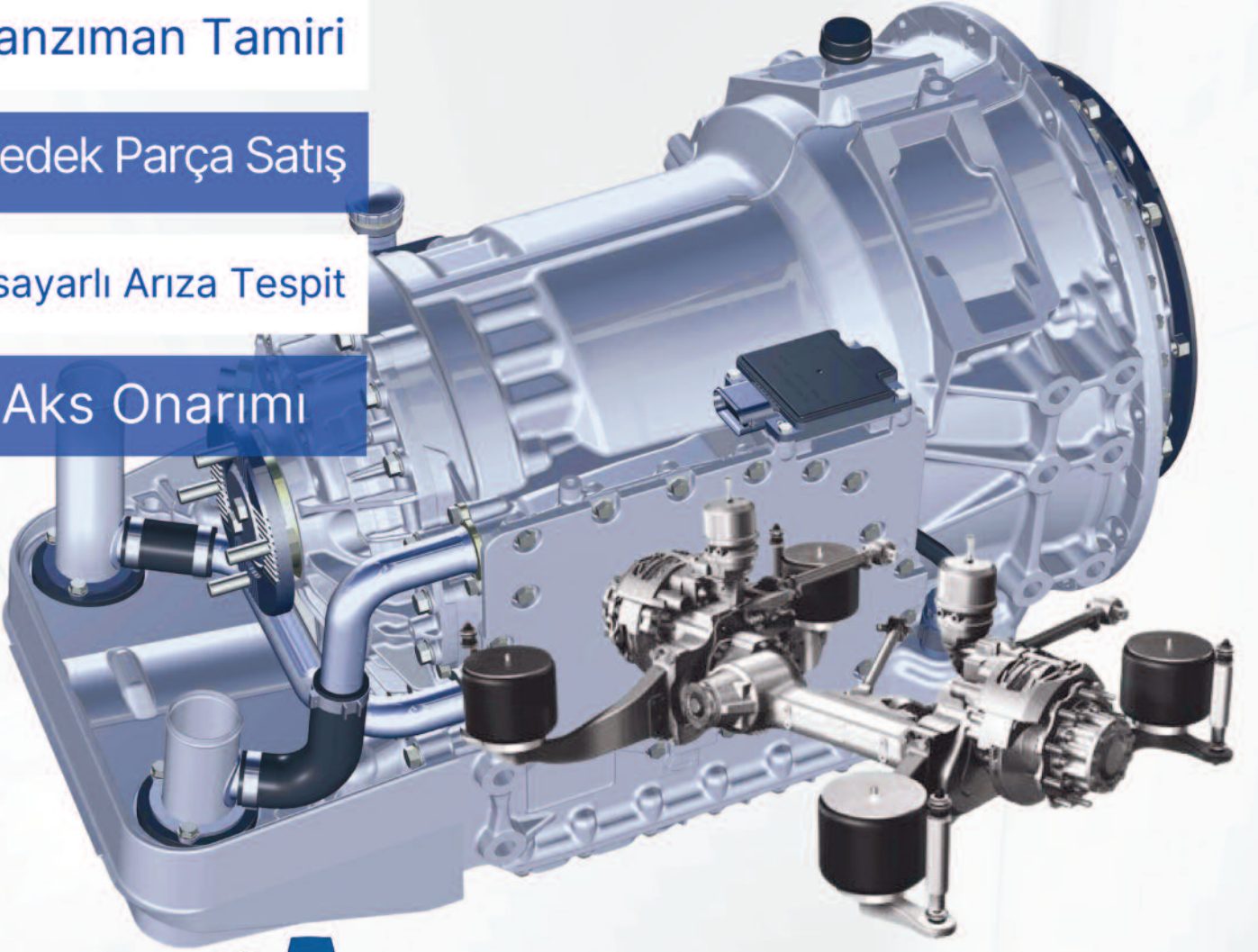
Shell Champions Club etkinliği ritim atölyesi ile tamamlandı. Tüm katılımcıların yüksek koordinasyon ve uyum içinde yer aldığı bu deneyim, ortak hedeflere ancak birlikte ve uyum içinde ilerleyerek ulaşılabileceği mesajını güçlü bir şekilde yansıttı.

Şanzıman Tamiri

Yedek Parça Satış

Bilgisayarlı Arıza Tespit

Aks Onarımı



# ZFTE

ŞANZIMAN VE YEDEK PARÇA

## EĞİTİMLİ UZMAN KADRO

ECOLIFE & ECOMAT

# KALİTELİ HİZMET UYGUN FİYATA

Fatih KISA +90 554 400 98 55 Kadir GÖKGÖZ +90 532 013 11 73

CUMHURİYET CAD. ÇİFTLİK MAH. NO:132 BEYKOZ/ İSTANBUL



# 8.5, 12 VE ŐİMDİ 18 METRE İLE ŐEHİRİN TAM MERKEZİNDE

## **İstanbul Sancaktepe Showroom**

Veysel Karani Mah. Açık Reyhani Cad. No:20 Sancaktepe / İSTANBUL  
Telefon : 0(216) 498 71 00-01-02-03 | Faks : 0(216) 498 71 04

## **Ankara Showroom**

Őehit Osman Avcı Mah. Fatih Sultan Mehmet Bulvarı  
No:475/A İç Kapı No:47 Etimesgut / ANKARA  
Telefon : 0(312) 219 76 76 | Faks : 0(312) 219 79 00