

# HALK ULAŞIM

halkın ulaşımı

Yıl: 16 - Sayı:189 - Fiyat:500 ₺

Minibüs – Servis – Belediye ve Halk Otobüsü

Şubat 2026

## MUSTAFA DEMİRBAŞ: “Rakamlarla Değil, Güvenle Büyüdük” OTOBÜS SATMAK CESARET İŞİDİR



BU ŞEHİRDE HİZMET EDİYORUZ,  
KARŞILIGINI İSTİYORUZ



TRABZON'A  
HIZLI TREN GELİYOR



BU YÜKÜN ALTINDA  
EZİLİYORUZ

## İstanbul ÖHO Esnaf Odası'nda Yönetim Değişti: Başkanlığa Erhan Güneş Seçildi



DEV FİLODA LASTİK YÖNETİMİ  
PROMETEON'A

# MAN LION'S COACH

Konforlu sürüşüyle mesafeleri kısaltır.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Saracalar Mahallesi Özal Bulvarı No:212 06750 Akşirt/ANKARA

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 [www.man.com.tr](http://www.man.com.tr)

[f//mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [X/mantruckbusturk](https://www.x.com/mantruckbusturk) [@mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu İştirakidir.



# GRAND TOROXL

ISUZU NUN TERCİHİ



MAXIMUS  
DİZEL MOTOR YAĞLARI

# Fazlası Var

Yeni Grand Toro XL, Anadolu Isuzu'nun şehirler arası, turizm ve servis taşımacılığına özel tasarlayıp geliştirdiği en yeni otobüs modeli.

**41+1**  
KOLTUK KAPASİTESİ



**5,5 m<sup>3</sup>**  
BAGAJ HACMİ



ANADOLU GRUBU



/Anadoluisuzu



/IsuzuTR



/Anadoluisuzu

isuzu.com.tr

ANADOLU ISUZU

editörden



## KAYBEDEN KENDİNİ SORGULAMALI

2026 ile seçimler süreci başladı. Tüm esnaf odaları sırasıyla seçime gidiyor. Kimileri devam ediyor, kimileri değişimle yolunu çiziyor. Ama ah şu kaybedenler! Neden hep esnafı suçluyor?

Esnaf seçince çok iyi, seçmeyince hemen cahil-ahmak! Her seçimin sonu maalesef böyle söylemlere şahit oluyorum. Oysa kişi kendini sorgulasa tüm hatanın şahsına olduğunu idrak eder ve "Kamil" bir insan olmaya adım atar. Kişinin vicdanını susturma yoludur aslında günah keçisi aramak.

Birçok şehirde hızlı bir seçim yarışı başladı ve Mart sonuna kadar da bu süreç devam edecek. Umarım ulaşım sektörüne de hayırlı sonuçlar doğuracak yönetimler iş başı yapar. Özellikle toplu ulaşım sektöründe yeni dönemin ana konusu siyaset ötesi bir yapılanma olmalıdır. Çünkü siyasete kurban edilen toplu ulaşım ücretleri ve kart politikaları ile tüm şehirler zararına hizmet sunmakta. Bu sadece özel taşımacının değil belediyelerin de sıkıntısı haline geldi. Toplu ulaşım destekleri, belediyelerin zorunlu hizmetlerini dahi aksatacak boyutlara ulaştı.

Böylesi bir toplu ulaşım sistemi büyük sıkıntılara gebe! Eskiyen otobüs filoları vatandaşın can güvenliğini dahi riske atmakta. Trafik güvenliğini tehdit etmekte. Şuan belediyelerin otobüs filolarına bakıldığında 10 yaş bile genç sayılmakta. Oysa milyon KM'ler yapmış bu araçların belediyeler bazında yaş ortalaması 5-7 aralığını geçmemelidir. Tabi buna yolcu yoğunluğu az olan belediyeleri istisna tutabiliriz.

Toplu ulaşım sektörü acilen bir devlet politikası hali ile ele alınmalıdır. Aksi halde durum hiç iyi konuşulmayacak süreçlere evrilecek.

MURAT UZUN

# İçindekiler

08



## İETT'NİN AKARYAKIT VERGİSİYLE HER YIL TÜM FİLO YENİLENEBİLİRDİ

15



## BİR ŞEHİRİ TAŞIYANLAR ve O YÜKÜ GÖRMEYENLER



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

10



## AYNI GEMİDEYİZ, FIRTINA BÜYÜK

14



## Anadolu Isuzu'dan Eskişehir Ulaşımına 25 Araçlık Güçlü Katkı

16



## "5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü" Projesine Mercedes-Benz Türk'ten Anlamlı Destek

22



## Orta Koridor, Yeşil Lojistik ve Dijital Dönüşüm UTİKAD 2026 ÖNCELİKLERİNİ DUYURDU

### 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 Sadi Eren // Bursa Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Şahin Demiral // Demiral Hukuk Bürosu Göksel Ovacık // İstanbul Halk Otobüsleri Esnaf Odası

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

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

### 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



## BU ŞEHİRDE HİZMET EDİYORUZ, KARŞILIĞINI İSTİYORUZ

“

*İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile 2026 yılına dair ödeme planımız hâlâ netleşmedi. ÖTİS sözleşmesiyle ilgili görüşmeler sürüyor ancak kesinleşmiş bir tablo önümüzde yok. Kamu tarafı tasarruf tedbirleri çerçevesinde daha düşük farklarla bu işi yürütmek istiyor. Bunu açıkça söylüyorlar. Elbette kamunun bütçe disiplini vardır, bunu anlıyoruz. Ama unutulmuş bir şey var: Bu işin bir maliyeti var.*

**B**iz kamu kurumu değiliz. Biz özel taşıyıcıyız. Bu işi kendi sermayemizle, kendi riskimizle, kendi giderlerimizle yapıyoruz. Bir vatandaş evinin giderlerini nasıl cebinden karşılıyorsa biz de aynı şekilde yakıtımızı, şoför maaşımızı, sigortamızı, bakımımızı, vergimizi ödüyüz. Hiçbir kalemede kamu ayrıcalığımız yok. Ama buna rağmen kamu bizi hâlâ kamu işletmesi gibi değerlendirmeye çalışıyor.

Oysa biz bu sisteme 2020'de geçerken maliyet tablomuzu kuruluşuna ortaya koyduk. 15 kalem sabit gider, değişken giderler, yakıt, bakım ve makul bir kâr oranı... Hepsi şeffaf şekilde masadaydı. Şimdi aradan 5 yıl geçmiş, maliyetler katlanmış ama "bunlar fazla, şunlar eksik" deniyor. Bu yaklaşım gerçekçi değil.

Çok net söylüyorum: Bu iş **maliyet + makul kâr** işi. Bunun altında bir model sürdürülebilir değildir.

### Esnaf Dayanma Sınırında

Bugün esnaf araç yenileyemiyor. Araç yaş ortalaması yükseliyor. Bizden hizmet kalitesi bekleniyor ama yatırım yapacak güç bırakılmıyor. Buna rağmen 2025 yılı içinde İstanbul'da 300'e yakın yeni araç alındı. Bu ne demek biliyor musunuz? Bu, "Biz hâlâ bu şehre inanıyoruz" demek. Ama inanç tek başına yetmiyor. Finansman yok, krediye erişim zor, ödemeler gecikmeli, gelir belir-

siz... Böyle bir tabloda kim önünü görebilir?

Esnafın şu an içinde birikmiş 4 aylık alacağı var. Ekim, Kasım, Aralık ve Ocak. İnsanlar artık geçmiş alacağını bırakın, önümüzdeki ay ne alacağını bilmiyor. Bizim talebimiz çok basit: En az **6 aylık net bir ödeme planı**. Esnaf önünü görsün, plan yapsın, borcunu yönetsin.

### "Kontak Kapatmadık, Yakıt Alamadık"

Geçmişte yaşanan sıkıntılarda "kontakt kapatıldı" denildi. Hayır. Biz grev yapmadık. Biz hizmeti durdurmak istemedik. Biz yakıt alamadık. Bunu 4 gün önceden İETT'ye bildirdik. "Planlamamızı yapın, yakıt alamayacağız" dedik. Bu bir tercih değil, **mücbir sebepti**. Şoförüne maaş ödeyemeyen, yakıt alamayan esnafın aracı nasıl çalışsın? Buna rağmen ceza yazıldı. Biz de hukuki yola başvurduk. Çünkü ortada kasıt değil, çaresizlik vardı.

### Alternatifimiz Var

Biz engelli de taşıyoruz, öğrenciyi de, şehit yakını ve gaziyi de... Taşımaya da devam ederiz. Bu bizim insanî sorumluluğumuz. Ama şunu kimse unutmamasın: **Biz özel sektörüz**. Ücretsiz taşımanın da bir finansman modeli olmak zorunda. Hiçbir işletme, hizmet verip karşılığını almadan ayakta kalamaz. Bu ekonomik bir gerçektir, siyasi bir tartışma değil.

Biz "ya bu sistem ya kaos" diyen bir sektör de-

ğiliz. Ama şunu da açıkça söylüyoruz: Eğer bu model sürdürülemez hale gelirse, biz 2019'daki sisteme dönüp araçlarımızı o şekilde işletiriz.

Bu bir tehdit değil, ekonomik gerçekliktir.

### Biz Bu Şehre Hizmet Ediyoruz

İBB'nin 29 yıllık işletme hakkıyla çıkardığı yeni taksi ihalelerine bizim esnafın ilgi göstermesi tesadüf değil. İnsanlar içerideki alacağını tahsil edemeyince, birikimini güvenceye alabileceği başka alanlara yöneliyor. 2-3 ortak birleşip taksi alıyor. Çünkü en azından orada gelirini öngörebiliyor. Bu tablo bile sektörün içinde bulunduğu finansal baskıyı anlatmaya yetiyor.

Bizim derdimiz siyaset değil. Dün kim yönetti, bugün kim yönetiyor, yarın kim yönetecek... Bunlar gelip geçici. Kalıcı olan şu: **Biz bu şehrin insanını taşıyoruz**. Ve sadece şunu istiyoruz: Verdiğimiz hizmetin karşılığını, sürdürülebilir bir modelle alalım.

Masaya oturalım, gerçek enflasyonla, gerçek maliyetle konuşalım, uzlaşalım. Biz diyaloga kapalı değiliz. Hiç olmadık. Ama şunu da kimse bizden beklemesin: Zarar ederek hizmet üretmemizi...

Ramazan ayına giriyoruz. Dileğimiz; kazasız, belası, huzurlu bir dönem geçirmek. Ama huzur, ancak emeğin karşılığı alındığında olur. Biz çalışmaya hazırız. Yeter ki bu emeğin değeri teslim edilsin.



T.C. Ticaret Bakanlığı Tarafından Yürütülen  
**Bilişimin Yıldızları Programı'na**  
Katılmaktan Gurur Duyuyoruz

**kentkart**

**E-TURQUALITY**  
BİLİŞİMİN YILDIZLARI

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



## BU YÜKÜN ALTINDA EZİLİYORUZ

“

*Ben yıllardır bu sektörün içindeyim. Direksiyon başındaki şoförü de bilirim, sanayiye yatan aracı da, gece hesabını yapamayıp uyuyamayan esnafı da... Bugün geldiğimiz noktada açıkça söylüyorum: Özel halk otobüsçülüğü ayakta kalma mücadelesi veriyor. Bu bir serzeniş değil. Bu, gerçeğin ta kendisi.*

### **Araç Almak Artık Hayal**

Geçen sene 8 milyon liraya alınan bir otobüs, bugün 12 milyon lira. Bir yılda 4 milyon lira fark. Peki esnafın geliri aynı oranda arttı mı? Hayır.

Üstelik filomuzda hâlâ 2011-2012-2013 model araçlar var. Bu araçlar 2026'dan sonra amortisman desteği de alamayacak. Yani hem eski araçla çalışacağız hem de yenisini alamayacağız. Böyle bir denklem olur mu?

Bankaya gidiyorsun, faiz almış başını gitmiş. 12 milyon lira kredi çeksen geri ödemesi 30 milyonu buluyor. Hangi esnaf böyle bir yükün altına girer? Giren batmayı göze alır.

### **Esnaf Piyasaya Terk Edildi**

Bugün biz iki büyük araç üreticisinin insafına kalmış durumdayız. Fiyatlar sürekli yukarı gidiyor, alternatif yok. Kamu tarafına gidiyoruz, "Araç alın" deniyor. İyi de nasıl alalım? Finansman yok, destek yok, yol gösteren yok.

Bu sistemde bütün risk esnafıta. Ama kimse dönüp "Bu adamlar bu işi nasıl sürdürüyor?" diye sormuyor.

### **Sanayiye Çalışıyoruz**

Araç yaş ortalamamız 9-10'a dayandı. Bu da şu demek: Arıza bitmiyor. Hortum patlıyor, kapı bozuluyor, elektrik arızası çıkıyor... Araç

yolda kalsın diye sürekli sanayiye gidiyoruz.

Ama kazandığımız para cebimize girmiyor, tamirciye gidiyor. Öyle fiyatlar çıkıyor ki insanın vicdanı sızlıyor. Küçük bir parça, ama yazılan işçilik dudak uçuklatıyor.

Araç çalışıyor ama para kazandırmıyor. Böyle bir ticaret olur mu?

### **Şoförün Maaşı Araç Sahibinden Fazla**

Bir de şoför meselesi var. Eskiden iki asgari ücret konuşulurdu. Şimdi üç asgari ücrete dayandı. Buna rağmen işi şoför bulmak zor, tutmak daha zor.

### **Ortaya çıkan tablo çok acı:**

- Yakıt parasını alıyor
  - Sanayi parasını alıyor
  - Şoför maaşını alıyor
  - Ama arabanın sahibi para kazanamıyor
- Yatırımı yapan, borcun altına giren, risk alan kişi en sona kalıyor.

### **Yakıt Yetişmiyor**

Yakıt ödemeleri geriden geliyor ama zam anında geliyor. Özellikle yazın klima çalışınca araç başına 25-30 bin lira ekstra açık oluştu. Verilen destek tüketimi karşılamıyor.

Biz şirket olarak esnafa indirimli yakıt imkanı sunuyoruz, finansmanını da üstleniyoruz.

Bu önemli bir destek ama yetmiyor. Çünkü sorun sistemsel.

### **En Ağır Olanı: Muhatap Bulamamak**

Beni en çok yoran para değil, yalnızlık. Ne bir yetkili çıkıp "Nasıl gidiyor?" diye soruyor, ne de kamu tarafında sektörün gerçeklerini dinleyen bir masa kuruluyor. Biz İstanbul'da milyonlarca yolcuyu taşıyoruz. Bu hizmeti kamu adına yapıyoruz. İyi olursa herkes sahipleniyor. Kötü olursa sadece esnaf suçlanıyor.

Oysa bilinmesi gereken bir şey var: Özel halk otobüsleri bu şehrin yükünü, kamunun maliyetinin çok altında taşıyor. Belediyenin çok daha yüksek rakamlarla yaptığı işi biz üçte bir maliyetle yapıyoruz. Bu görülmeli.

### **Biz Ayakta Kalırsak Sistem Ayakta Kalır**

Bu sektör çökerse sadece esnaf zarar görmez. Seferler aksar, araçlar yenilenmez, hizmet kalitesi düşer. Bunun bedelini en sonunda İstanbullu öder.

Biz çalışmak istiyoruz. Yatırım yapmak istiyoruz. Hizmet kalitesini artırmak istiyoruz. Ama bunun için ayakta kalmamız lazım.

Şu an verdiğimiz mücadele para kazanma mücadelesi değil. **Ayakta kalma mücadelesi.**

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



# İSTANBUL ULAŞIM ÇALIŞTAYI

21 OCAK 2024 | İPA KAMPÜS



## İETT'NİN AKARYAKIT VERGİSİYLE HER YIL TÜM FİLO YENİLENEBİLİRDİ

**1** 5 Ocak'ta yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Yatırım Programı'nın İstanbul'un bazı projelerine dair beklentileri karşılamadığını ifade eden Aslan, "İnanıyorum ki Sayın Cumhurbaşkanımız da İstanbul'u seviyor; bu sefer imzalanmadıysa bir dahaki sefer İstanbul'un yatırımlarının imzalanacağına inanıyorum" diyerek sürecin olumlu sonuçlanacağına dair temennisini dile getirdi. Yatırım onayları tamamlana kadar İstanbul'un kendi öz kaynaklarıyla ve geliştirilen finansman modelleriyle projelerine hız kesmeden devam edeceğini belirten Aslan, billboardlar üzerinden yürütülen siyasi algı çalışmalarına ise tepki gösterdi. "Sen istediğin kadar billboard'a pankart as; 10 metro inşaatının aynı anda devam ettiğini, İstanbul'un altını demir ağlarla ördüğümüzü Ankara da dünya da biliyor" diyen Aslan, şeffaf ve halkçı belediyeçilik anlayışıyla İstanbul'un hizmet yolculuğunun hiçbir engellemeye takılmadan süreceğinin altını çizdi.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), kentin en hayati damarı olan ulaşım sistemini ortak akıl ve bilimsel veriler ışığında geleceğe taşımak amacıyla İstanbul Planlama Ajansı (İPA) Florya yerleşkesinde dev bir "Ulaşım Çalıştayı" düzenledi. İstanbul'da yer alan 61 üniversiteden akademisyenlerin, 39 ilçe belediyesinden teknik heyetlerin, ulaşım sektörü uzmanlarının ve ulaşım esnafının katılımıyla düzenlenen organizasyonun teknik

açılışını, İBB Ulaşım Dairesi Başkanı Barış Yıldırım mevcut durumu ve projeleri özetleyen kapsamlı bir sunumla yaptı. Ardından İBB Genel Sekreteri Prof. Dr. Volkan Demir, "adil ve erişilebilir ulaşım" vizyonuna dikkat çeken bir konuşma gerçekleştirdi. Teknik ve idari sunumların ardından kürsüye çıkan İBB Başkanvekili Nuri Aslan, konuşmasına Siliври'de tutuklu bulunan İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu'nun selam ve sevgilerini ileterek başladı. Ulaşımı sadece teknik bir mühendislik konusu değil, milyonların hayatına dokunan bir "sosyal adalet" mücadelesi olarak tanımlayan Aslan, Cumhurbaşkanlığı ve ilgili kurumlar nezdinde yürütülen imza ve onay süreçlerine dair açıklamalarda bulundu.

### "Yatırım Kararnamesi Beklentilerimizin Altında Kaldı"

Konuşmasında 15 Ocak tarihinde yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Yatırım Kararnamesi'ne değinen Nuri Aslan, İstanbul'un hak ettiği yatırımların onaylanması konusunda yaşanan sıkıntıları dile getirdi. Ekonomik zorluklara rağmen devletin İstanbul'un yatırımlarına daha fazla destek vermesi gerektiğini belirten Aslan, "Tüm ekonomik zorlamalara rağmen Sayın Cumhurbaşkanımız 15 Ocak'ta yatırım karararnamesini onayladı ancak bazı beklentilerimizi ne yazık ki karşılayamadık. Ama ben inanıyorum ki devletimizin başkanı da İstanbul'u seviyor. Bu sefer imzalanmadıysa bir dahaki sefer İstanbul'un yatırımları imzalanacak. İmza gelmeseydi biz kendi kaynaklarımızla İstanbul için daha çok iş yap-

maya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

### "Pankartlar Değil, Raylı Sistemler Konuşacak"

Medyada ve billboardlarda yürütülen algı çalışmalarına değinen Aslan, İBB'nin raylı sistem atağının bir dünya rekoru olduğunu hatırlattı. Yapılan işlerin gizlenemeyecek kadar büyük olduğunu vurgulayan Aslan, "Sen istediğin kadar billboard'a pankart as, algı yönetmeye çalış... Herkes biliyor ki bu şehirde 10 tane metro inşaatı aynı anda yapılıyor. Üçünü açtık, üçü 2026'da, ikisi 2027'de, kalanları 2028'de açılacak. Eğer yatırım onayı verilirse 2030'a kadar İstanbul'un altını metroyla donatacağımızı; bunun kaynağını kendimizin bulduğunu Ankara da dünya da biliyor. Bizim kimseden gizlimiz saklımız yok" diye konuştu.

### Kamu Hizmetinde 155 Milyar Liralık Dev Bütçe Ve Vergi Yükü

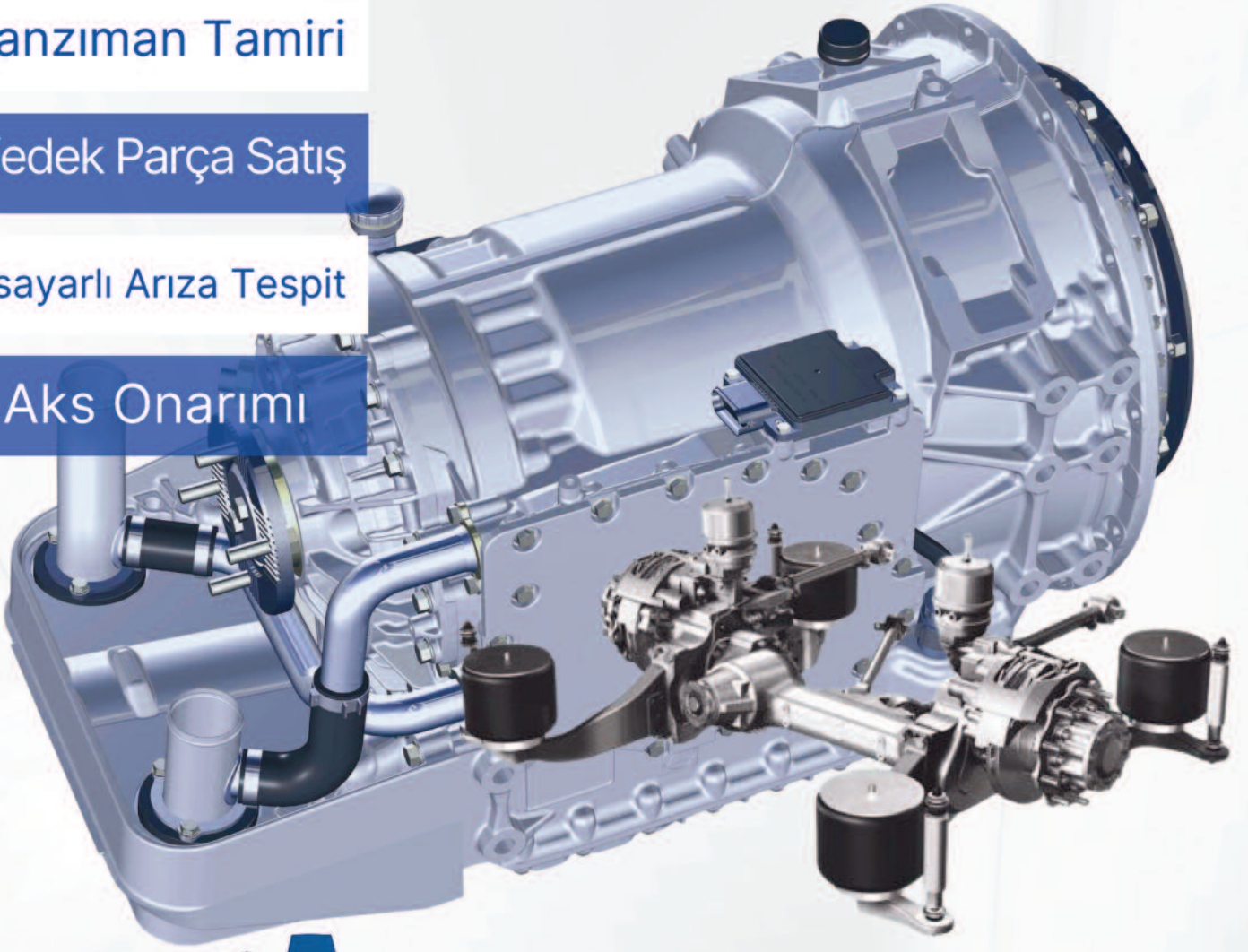
İstanbul'un ulaşımını ayakta tutmak için ayrılan bütçenin büyüklüğüne dikkat çeken Aslan, sadece ulaşım yatırımları için 2026 yılında 155 milyar liralık bir program hazırladıklarını söyledi. Belediyenin üzerindeki mali yükü de değinen Aslan, "İBB bütçemizin yüzde 16'sını toplu ulaşımaya ayırıyoruz. Sadece akaryakıttan kaynaklanan yıllık vergi yükümüz 5,5 milyar lirayı buluyor. Bu rakam ne demek biliyor musunuz? Biz bu parayla her yıl İETT filosunun tamamını baştan aşağı yenileyebiliriz. Bu ağır yükü rağmen hizmeti hiç aksatmadık, İETT tarihindeki yolcu memnuniyet rekorunu kırdık" dedi.

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



## AYNI GEMİDEYİZ, FIRTINA BÜYÜK

“

*Ocak ayı, İstanbul'daki özel halk otobüsçüleri için sıradan bir takvim yaprağı değildir. Bizim için muhasebe ayıdır. Kim ne yaptı, kim neyi savundu, kim bu mesleğin yükünü gerçekten omuzladı... Hepsi bu dönemde daha net görülür. Bu yıl da öyle oldu. İstanbul'da bireysel işletmeci esnafımızın bağlı bulunduğu Özel Halk Otobüsleri Odamızın seçimleri tamamlandı. İki listenin yarıştığı bir genel kurulu geride bıraktık.*

Sandıktan çıkan irade nettir. Sayın Erhan Güneş ve ekibi, yeni dönemde yönetim kuruluna seçilerek önemli bir sorumluluk üstlendiler. Kendilerini yürekten tebrik ediyorum. Bu görevin bir makam değil, ağır bir yük olduğunu en iyi biz biliriz. Çünkü bu koltuklar rahat değildir; direksiyon başında geçen yılların, kontak kapatmadan verilen mücadelenin, evine ekmeğe götürmeye çalışan binlerce ailenin temsil makamıdır burası.

Aynı şekilde, önceki dönem başkanımız Sayın Göksel Ovacık'a da ayrı bir parantez açmak gerekir. Görev yaptığı süre boyunca bu camia için verdiği emek inkâr edilemez. Bu meslekte hizmet eden kim varsa, hangi görüşten olursa olsun başımızın üstünde yeri vardır. Çünkü biz rakip değiliz, kader ortağıyız.

Ama gönlümden geçen tablo bu değildi, açık konuşayım. En çok ihtiyaç duyduğumuz dönemde, iki listenin yarıştığı değil; tek yürek, tek listeye gidilen bir genel kurul hayal etmiştim. Olmadı. Demek ki daha öğreneceğimiz, daha aşacağımız eşikler var. Seçimler demokrasinin gereğidir, elbette olacak. Fakat seçim ortamı, rekabet biter; geriye sadece ortak mücadele kalır. Asıl sınav şimdi başlıyor.

Bugün İstanbul'da 3.041 otobüs aynı direksiyonun kaderini paylaşıyor. Yakıtı aynı fiyattan alıyoruz, aynı maliyet artışlarıyla boğuşuyoruz, aynı trafikte saatler harcıyoruz, aynı yolcunun duasını da sitemini de birlikte taşıyoruz. Bu yüzden artık "o liste - bu liste" demek yerine, "biz" demek zorundayız. Çünkü dağınık olursak semimiz gür çıkmaz; ama tek ses olursak görmezden gelinmemiz mümkün değildir.

Önümüzde uzun ve meşakkatli bir yol var. Kimse kimseyi kandırmasın. Bu iş artık sadece direksiyon çevirmekten ibaret değil. Akaryakıt fiyatları ortada, yedek parça maliyetleri ortada, personel giderleri ortada. Aracını yenilemek isteyen esnafın karşısına çıkan tablo ortada. Gelir gider dengesi her geçen gün biraz daha bozuluyor. Bu şartlarda ayakta kalmak bile başlı başına bir başarı hikâyesine dönüştü.

Tam da bu yüzden başarı, bireysel kahramanlıklardan değil; ortak duruştan geçiyor. Aynı gemideyiz diyoruz ya, bu bir temenni değil, gerçeğin ta kendisi. Birimizin yaşadığı sorun, kısa sürede hepimizin sorunu oluyor. Bir hatta yaşanan kriz, tüm sistemi etkiliyor. Bir esnafın aracı yandığında sadece o değil, bütün hat yara alıyor. O yüzden artık daha fazla kenetlenmek zorundayız.

Gündemimizin en tepesinde iki büyük başlık var. İstanbul'da ÖTİS, Ankara'da mülkiyet meselesi. Açık konuşmak gerekirse, bu iki konu çözülmeden sektörün nefes alması mümkün değil. ÖTİS artık bir tercih değil, zorunluluk haline gelmiştir. Maliyetlerin bu kadar arttığı bir ortamda, gelir modelinin güncellenmesi esnafı her gün biraz daha köşeye sıkıştırıyor. Biz kimseyle kavgaya etmek için değil, ayakta kalabilmek için bu düzenlenimin yapılmasını istiyoruz. Çünkü sistem çökerse sadece biz değil, milyonlarca İstanbullu da etkilenir. Toplu ulaşım bir kamu hizmetidir ve bu hizmeti ayakta tutanların ayakta kalması gerekir.

Diğer tarafta Ankara'da mülkiyet meselesi var. Yıllardır direksiyon başında ömrünü tüketmiş insanların, alın teriyle ayakta tutmaya ça-

lıştığı bir sistemin hukuki ve mali zemininin netleşmesi gerekiyor. Bu belirsizlik sürdükçe kimse önünü göremiyor, yatırım yapamıyor, geleceğe güvenle bakamıyor. İşte bu yüzden önümüzdeki hafta Ankara'da bir dizi görüşme yapacağız. Kapı kapı dolaşacağız, derdimizi anlatacağız, çözüm arayacağız.

Şunu herkes bilsin: Bu mücadele kişisel değil, toplumsaldır. Bu mücadele bir grubun değil, 3.041 otobüsün, binlerce şoförün, on binlerce aile ferdinin mücadelesidir. Direksiyon başındaki şoförün evine götürdüğü ekmeğe, masasına koyduğu yemeğin mücadelesidir.

Elbette kolay olmayacak. Bürokrasi yavaş ilerler, süreçler sabır ister. Ama biz sabretmeyi de biliriz, mücadele etmeyi de. Yeter ki kendi içimizde ayrılmayalım. Yeter ki birbirimizi yıpratmak yerine omuz omuza verelim. Çünkü bizi asıl zayıflatan dışarıdaki zorluklar değil, içerideki dağınıklıktır.

Bugün kırgınlıkları bir kenara bırakma gündür. "Benim listem, senin listen" demeyi bırakıp "bizim mesleğimiz" demenin günüdür. Eleştiri olacaksa yapıcı olsun, uyarı olacaksa çözümle birlikte gelsin. Çünkü bu sektör kimse için kişisel vitrini değil; hepimizin ekmeğe teknesidir.

Son sözüm şudur: Biz bu süreci de aşacağız. Daha zor günleri geride bıraktık. Yeter ki bir olalım, diri olalım, tek ses olalım. Allah yardımcımız olsun. Emeği geçen, taşın altına elini koyan herkese yürekten teşekkür ediyorum. Bundan sonrası laf değil, icraat zamanıdır.

ALL ABOUT BUS, COACH AND **PEOPLE**

WWW.BUSWORLDTRKIYE.COM



# busworld®

## TÜRKİYE İSTANBUL

### 17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

**Otokar**

PLATINUM SPONSOR:

**ASIS**

GOLD SPONSOR:



BASIN YEMEĞİ SPONSORU/ PRESS DINNER SPONSOR:

**Otokar**

ORGANİZATÖR / ORGANIZER:



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.



## MUSTAFA DEMİRBAŞ:

# “Rakamlarla Değil, Güvenle Büyüdük” OTOBÜS SATMAK CESARET İŞİDİR

*4,2 milyar TL ciro, yüzlerce araç satışı...  
Ama Mustafa Demirbaş'a göre başarının asıl ölçüsü güven.  
Sektörde ayakta kalmanın şifresi bu röportajda.*



Ulaşım sektörü dalgalı, ekonomi kırılgan, finansman zor... Ama bazı firmalar vardır ki kriz konuşmaz, çözüm üretir.FSM Demirbaş Otomotiv'in sahibi Mustafa Demirbaş, 2025'i rakamlarla değil, saha gerçekleriyle anlatıyor. Otobüsçünün neden zorlandığını, kamyon pazarının neden ayakta kaldığını, bankaların kampanyaları nasıl kilitlediğini ve 2026 için neden hâlâ umutlu olduğunu açık yüreklilikle paylaşıyor.

Bu röportaj sadece satış değil, sektörün fotoğrafı.

### 2025 yılını nasıl yorumlarsınız?

#### "2025 Zordu Ama Biz Büyüyerek Kapattık"

"Önce şükürle başlayalım... Sağlığımız yerindeydi. İşlerimiz de 2024'e göre daha iyiydi. Zor bir ekonomik ortam vardı ama biz sahadan kopmadık.

2025'te hem otobüs hem kamyon tarafında satış adetlerimizi artırdık. Ciroda %100'ün üzerinde artış var ama bu tamamen fiyatlardan değil. Adet bazında da %40'a yakın gerçek büyüme yakaladık.

Toplamda **598 araç satışı** yaptık.

maya devam ediyor.

Yani sektör kendi içinde bir denge kuruyor ama eski rahatlık yok. Otobüsçü artık hayalle değil, matematikle araç alıyor."

#### "Esnaf Alamayınca Belediyelere Yönelindik"

"Biz 25 yılı aşkın süredir esnaf dostu bir firmayız. Ama 2018'den sonra özel halk otobüsçüsünün alım gücü ciddi şekilde düştü. Öyle ki 5 yılda tüm markalar toplam 100-150 otobüs bile satamadı.

Peki biz ne yaptık? Oturmadık.Belediye ihalelerine girdik, ihracata yönelindik. Aslında 2018'e kadar belediyelere satış yetkimiz bile yoktu. Sonra bu kapı açıldı ve biz de rekabet ederek o pazara girdik.

Bu bizim için bir tercih değil, ayakta kalma mücadelesiydi.

Ama son 2-3 yıldır tekrar ağırlığımızı halk otobüsçüsüne verdik. Çünkü bizim temelimiz orası."

#### Yeni yılda kampanyalarınız olacak mı?

#### "2026'dan Korkmuyorum"

"Üreticiler Euro bazında %3-5 civarında zam konuşuyor. Onlar



Bu satışların:  
• 279'u otobüs  
• 206'sı kamyon  
• 113'ü ikinci el araç

Toplam ciro 4 milyar 225 milyon TL. Bu tablo, böyle bir yılda kolay oluşmaz."

#### "Kamyon Ekonominin Bel Kemiği, Otobüs Cesaret İşi"

"Kamyon tarafı Türkiye'nin üretimi, ticareti demek. 2025'te Türkiye genelinde yaklaşık 34 bin kamyon ve çekici satıldı. Biz de payımıza düşeni aldık. Kamyonunda stok riski az, sipariş süresi kısa, piyasa canlı.

Ama otobüs öyle değil...

Otobüste 7-8 ay önceden sipariş veriyorsun. Oysa kimse 8 ay sonrasını göremiyor. Ekonomik bir dalgalanma oldu mu satış anında durur.Geçen yılın başında araç yoktu. Temmuz'a gün veriyorduk. Sonra piyasa bir durdu, elimizdeki araçlar aylarca bekledi. Otobüs işi cesaret işidir. Biz o cesareti göstermeye devam ediyoruz."

#### "Esnaf Dostu"Kamu'ya da çözüm ortağı oldu diyebilir miyiz?

#### "Otobüsçü Artık Hayal Değil, Hesap Yapıyor"

"Eskiden esnaf 10 yaşındaki aracı satın sıfır alabiliyordu. Şimdi bu neredeyse yok. Çünkü kimse ödeyemeyeceği borcun altına giriyor.

Bugün değişim yapanların çoğu 2018-2019-2020 model araç sahipleri. Aradaki fiyat farkı daha yönetilebilir olduğu için değişim oluyor. Eski araçlar da ikinci ele düşüyor ve başka şehirlerde çalış-

yapmak istiyor, biz frenlemeye çalışıyoruz. Ama sipariş vermeden de bu iş olmaz. 20-30 yıldır hiçbir yılı sipariş vermeden geçirmedik.

Bu işi ya bırakacaksın ya da her şartta devam edeceksin.

Ben 2026 için karamsar değilim. Faizlerde düşüş sinyali var, döviz daha dengeli. Büyük bir sürpriz olmazsa sektör toparlanır. İstanbul'da araç yenileme adetlerinin artacağını düşünüyorum."

#### "Bankalar Kampanyayı Durduruyor, Biz Sözü Durduramıyoruz"

"Eskiden kampanya yapmak cazipti. Şimdi en büyük sorun bankalar.

Banka diyor ki: 'Bugün bu faiz var, yarın değişir!'

Biz kampanya başlatıyoruz, duyuru yapıyoruz, müşteriyle anlaşıyoruz... Ertesi gün banka 'durdurdum' diyor.

Ama biz müşteriye 'vazgeçtim' diyemiyoruz. Söz verdiğimiz aracı o şartta veriyoruz. Zarar ediyoruz da ediyoruz.İşte bizim farkımız burada. Bizim imzamız var. Banka vazgeçebilir, biz vazgeçemeyiz."

#### Sektörün gidişatını nasıl görüyorsunuz?

#### "Otobüsçü Ayakta Kalırsa Biz de Kalırız"

"Ben esnafı gerçekten seviyorum. Çünkü biz bu sektörde onlarla büyüdük.

Onların işi olursa bizim de işimiz olur. Hepimiz aynı gemideyiz. Kimse kimseye yukarıdan bakmasın. Bu sektör dayanışmayla ayakta kalır.

Otobüsçü ayakta kalırsa biz de ayakta kalırız."



## Anadolu Isuzu'dan Eskişehir Ulaşımına 25 Araçlık Güçlü Katkı



Novociti Life otobüslerimiz Eskişehir'in ulaşım altyapısını daha da güçlendirecek, Eskişehir halkına daha güvenli, konforlu ve kaliteli seyahat etme imkânı sağlayacaktır. Engelli erişimine uygun, alçak tabanlı, en son yürürlüğe giren GSR regülasyonlarını kapsayan, aynı zamanda Türkiye'de resmi olarak ilk kez uygulanan 112 acil servis entegrasyonlu, kapalı devre kamera sistemli Novociti Life otobüslerimiz Eskişehir halkına konforu ve güveni sunacaktır. Isuzu olarak biz bundan sonraki tüm yatırımlarınıza da talip olmaya devam edeceğimizi belirterek Eskişehir Büyükşehir Belediyesine ve kıymetli Eskişehir halkına otobüslerimizin hayırlı uğurlu olmasını diliyor, hepimize saygılarımı sunuyorum." dedi.

### Eskişehir Filosuna Modern ve Teknolojik Takviye

Yeni araçlarla birlikte Eskişehir'de toplu taşıma hizmetlerinde konfor ve güvenlik standartlarının daha da yükselmesi hedefleniyor. Araçlarda yer alan takip sistemleri ve gelişmiş teknolojik altyapı sayesinde operasyonel verimliliğe de katkı sağlanması planlanıyor.

Anadolu Isuzu, Ar-Ge gücü ve yerli üretim yetkinliğiyle geliştirdiği şehir içi otobüs modelleriyle Türkiye genelinde belediyelerin sürdürülebilir, güvenli ve çağdaş ulaşım hedeflerine destek vermeyi sürdürüyor.

**A**nadolu Isuzu, şehir içi toplu taşıma yönelik geliştirdiği modern çözümlerle belediyelerin filolarını güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda Eskişehir Büyükşehir Belediyesi'nin toplu taşıma filosuna 25 adet Isuzu Novociti Life otobüs teslim edildi.

Teslim edilen Isuzu Novociti Life modelleri; alçak tabanlı yapısı ve engelli erişimine uygun tasarımı sayesinde kent içi toplu taşımada erişilebilirliği artırmayı hedefliyor. Kompakt ölçülerine rağmen sunduğu yolcu kapasitesi ile dar ve yoğun hatlarda etkin kullanım imkânı sunan araçlar, modern şehirlerin ihtiyaçlarına uygun donanımlarla öne çıkıyor.

### Anadolu Isuzu: "Güvenli ve Konforlu Ulaşım İçin Çalışıyoruz"

Teslimat töreninde konuşan Anadolu Isuzu Otobüs Satış Müdürü **Murat Küçük**, şehir içi taşımacılıkta güvenlik ve konforun her zamankinden daha önemli olduğuna dikkat çekerek şunları ifade etti:

"Isuzu olarak burada teslimatını gerçekleştirdiğimiz 25 adet otomatik şanzımanlı Isuzu No-





## BİR ŞEHİRİ TAŞIYANLAR ve O YÜKÜ GÖRMEYENLER

“

*İstanbul gibi bir metropolde toplu taşıma yalnızca teknik bir hizmet değildir; aynı zamanda yönetim aklının, kamu vicdanının ve siyasi sorumluluğun en net biçimde görüldüğü alanlardan biridir. Bugün özel halk otobüsleri etrafında yürüyen tartışmalar da tam olarak bu üç başlığın kesiştiği noktada durmaktadır.*

Yarım asrı aşkın süredir İstanbul'un ulaşım yükünü omuzlayan özel halk otobüsleri, kendi sermayeleriyle aldıkları araçlarla, çalıştırdıkları personelle, yaptıkları bakım-onarımlarla kamu adına hizmet üretmektedir. Üstelik bunu, belediyenin kendi araçlarına kıyasla daha düşük maliyetle yapmaktadır. Bu, tartışmaya açık bir iddia değil; rakamlarla defalarca ortaya konmuş bir gerçektir.

Buna rağmen bugün gelinen noktada özel halk otobüsleri, kamuya fayda sağlayan bir paydaş gibi değil, adeta rakip bir yapı gibi muamele görmektedir. Asıl sorun da burada başlamaktadır.

### **Verimli Olan Neden Rahatsız Eder?**

Bir kamu idaresinin, kendisinden daha düşük maliyetle aynı hizmeti üreten bir modeli desteklemesi gerekirken, onu baskılayan bir tutum sergilemesi teknik bir tercih değildir. Bu, tamamen bürokratik bir reflekstir.

Çünkü özel halk otobüsleri, istemeden de olsa bir geçeği görünür kılmaktadır: Kamu eliyle yapılan bazı işlerin maliyeti yüksektir ve bu maliyetler sorgulanabilir durumdur. İşte tam bu noktada, sorgulanması gereken yapılar yerine, sorgulamayı mümkün kılan yapı hedef hâline gelmektedir. Bürokratik rahatsızlığın kaynağı budur.

### **Altı Yıldır Süren Görünmez Destek**

Son altı yılda yaşanan ödeme krizleri, bu tablonun en somut örneğidir. Hak edişlerin

gününde ödenmemesi artık geçici bir aksaklık olmaktan çıkmış, süreklilik kazanmıştır. Özel halk otobüsleri bu süreçte kendi finansmanlarını kullanarak hizmet üretmeye devam etmiştir.

Bu durum açıkça şunu ifade eder: Özel halk otobüsleri, altı yıldır belediyeye fiilen mali destek sağlamaktadır. Bu destek ne bir teşvik kaleminde görünür, ne bir bütçe tablosunda yer alır. Ama sistemin ayakta kalmasını sağlayan asli unsurlardan biridir. Bugün ulaşımın aksamamasının önüne geçilmişse, bunun bedelini ödeyen taraf büyük ölçüde özel halk otobüsleri olmuştur.

### **Bürokrasi Nerede Durmalıydı?**

Burada temel bir ayrımı netleştirmek gerekir. Bürokrasi; hesap yapar, veri üretir, uygulama yapar. Ama nihai yön tayin etmez.

Oysa bugün ücret, maliyet ve ödeme politikaları büyük ölçüde bürokratik tercihlerle şekillenmektedir. Bilimsel raporlar, bağımsız analizler ve şeffaf karşılaştırmalar yerine; masa başında üretilen rakamlar konuşulmaktadır.

Bu yaklaşım yalnızca özel halk otobüslerine zarar vermemektedir.

**Asıl zarar gören:** Hizmet kalitesi, çalışan huzuru, kamu kaynaklarının etkin kullanımı ve nihayetinde siyaset kurumunun itibarıdır.

### **Teknik Sorunun Teknik Çözümü Vardır**

Oysa çözüm son derece açıktır. 2026 yılı

maliyet tablosu hazırlanırken; Enflasyon, Hizmet Üretici Fiyat Endeksi, Akaryakıt ve bakım giderleri, Personel maliyetleri gibi objektif veriler esas alınmalıdır. Bu çalışma, bağımsız ve tarafsız üniversiteler veya teknik kuruluşlar tarafından yapılmalı ve siyaset kurumunun önüne konulmalıdır. Aynı zamanda İETT araçlarının maliyetleri ile özel halk otobüslerinin maliyetleri şeffaf biçimde karşılaştırılmalıdır. Gerçek kamu yararı ancak bu tabloyla ortaya çıkar.

### **Yeni Dönemde Vicdan ve Akıl**

Bugün yeni bir dönemden söz ediliyorsa, bu yalnızca yönetsel bir değişim değil; yaklaşım değişimi olmak zorundadır. Belediyeyi yönetenlerin, geçmiş altı yılda verilen bu büyük desteği görmezden gelecek yeni bir maliyet politikası belirlemesi ne akılcıdır ne de adildir.

Eller vicdana konulmalı ve şu soru sorulmalıdır: "Bu şehir, zor zamanlarda kimlerin fedakârlığıyla taşındı?" Özel halk otobüsleri bu şehrin rakibi değildir. Bu şehrin yükünü hafifleten, maliyetleri düşüren ve sistemi ayakta tutan bir unsurdur. Bürokratik keyfiyetin bu yapıya zarar vermesi, aslında doğrudan kamu yararına zarar vermektir. Siyasetin görevi de tam olarak burada başlar: Veriye dayalı karar almak, bürokrasiyi denetlemek ve kamunun gerçek faydasını korumak. Çünkü İstanbul gibi bir şehir, ancak akılla yönetilir. Ve akıl, emeği yok sayarak değil; onu teslim ederek çalışır.



## “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” Projesine Mercedes-Benz Türk’ten Anlamlı Destek



**M**ercedes-Benz Türk, lojistik ve taşımacılık sektöründe kadınların daha güçlü temsil edilmesini desteklemek amacıyla, Lojistik ve Taşımacılık Enstitüsü (CILT - The Chartered Institute of Logistics and Transport) Türkiye çatısı altında faaliyet gösteren Kadın Çalışmaları Kanadı WiLAT iş birliğiyle yürütülen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesine dahil oldu. Şirket, proje kapsamında kamyon ve otobüs segmentlerinde kadın sürücü istihdamının artırılmasına bütüncül bir yaklaşım benimsiyor. Mercedes-Benz destekler sunmayı hedefliyor.

Türkiye genelinde kadın sürücü istihdamını artırmayı ve lojistik ile taşımacılık sektöründe sürdürülebilir bir dönüşüme katkı sağlamayı hedefleyen “5 Yılda 5 Bin Kadın Sürücü” projesi; kadınların mesleki gelişimini destekleyen, sektörde fırsat eşitliğine dikkat çeken ve uzun vadeli istihdamı odağına alan kapsamlı bir yapı sunuyor. Proje, kadınların ulaşım, lojistik ve tedarik zinciri sektörlerine yönelmelerini teşvik etmenin yanı sıra, meslekte kalıcı olmalarını destekleyen eğitim, gelişim ve yönlendirme adımlarıyla bütüncül bir yaklaşım benimsiyor. Mercedes-Benz Türk ise bu süreçte yalnızca finansal destek sağlayan bir paydaş olmanın ötesine geçerek; bilgi birikimi, eğitim olanakları ve sektörel yönlendirmeleriyle kadın sürücülerin istihdamda kazandırılmasına ve kariyerlerini sürdürülebilir şekilde inşa etmelerine katkı sağlamayı hedefliyor.

**Eğitmeden istihdamı uzanan çok aşamalı destek modeli**  
Mercedes-Benz Türk, müşterileriyle iş birliği içinde 10 kadın kamyon

sürücüsü ve 10 kadın otobüs sürücüsünün sürücü kursu, ehliyet, SRC belgesi, psikoteknik değerlendirme ve ilgili yasal süreçlerine destek sağlıyor. Bunun yanı sıra kadın sürücü adayları için ileri sürüş teknikleri eğitimleri düzenlenirken, ehliyetlerini tamamlayan adayların filo şirketlerine yönlendirilmesi ve istihdam süreçlerinin takibi de proje kapsamında yürütülüyor.

Proje süresince gerçekleştirilecek lansman ve mezuniyet törenleri, deneyim paylaşımları ve iletişim çalışmalarıyla kadın sürücülerin sektördeki görünürlüğünün artırılması hedefleniyor. Tüm iletişim faaliyetleri, “Benzersiz Kadınlar” ana sloganı altında yıl boyunca sürdürülecek.

Kadın sürücü istihdamını sektörün geleceğine yapılan bir yatırım olarak gördüklerini belirten Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özense, “Bugün ‘Benzersiz Kadınlar’ projemizin hayata geçmesi ile beraber, sadece kadın istihdamına değil sektörün bu önemli ihtiyacına da katkı sağlayacağız. Bugün sayılara baktığımızda erkek egemen görünen sektörde, kadınların da istihdamda katılması ile önemli bir atılım yapacağını düşünüyorum ve bunu kararlılıkla destekliyoruz. Tüm bu çalışmalardan gurur duyuyoruz. Bugün ise bizim için çok anlamlı bir iş birliğine daha imza atıyoruz. ‘Benzersiz Kadınlar’ projesiyle, kadınların bu alana adım atmalarını desteklemenin ötesine geçerek; meslekte kalıcı olmalarını sağlayacak, bilgiyle, eğitimle ve doğru yönlendirmeyle güçlenen bir ekosistemin parçası olmayı hedefliyoruz. Bu projede sunduğumuz destek, yalnızca bugün için değil; uzun vadede sektörün nitelikli iş gücü ihtiyacına katkı sağlayacak bir yatırım niteliği taşıyor. Mercedes-Benz Türk olarak, bu dönüşümün bir parçası olmaktan ve kadın sürücülerin sektörde daha güçlü şekilde yer almasına katkı sağlamaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu noktada tüm sektöre de bu bilinçle hareket etmesi yönünde çağrımızı yineliyoruz. Bu anlamlı projede emeği olan tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyor, sektörümüz için hayırlı olmasını diliyorum.” dedi.

**CILT Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Berna Akyıldız;** bu yaklaşımın yalnızca bir sosyal sorumluluk perspektifiyle değil, sektörel bir dönüşüm vizyonu ile ele alınması gerektiğine dikkat çekerek; “Bu seferberlik, sadece bir sosyal sorumluluk yaklaşımı değil; taşımacılık sektörünün nitelikli iş gücü ihtiyacına katkı sağlayacak bir dönüşüm hareketidir. Mercedes-Benz Türk ile yürüttüğümüz iş birliğinin, kadın sürücü adaylarının mesleğe hazırlanmasını destekleyen güçlü bir örnek oluşturacağına inanıyoruz.” dedi.

**CILT’nin Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Semra Özcan** ise, projeye sahadaki etki açısından yaklaşımlarını vurgulayarak şunları kaydetti: “WiLAT olarak odağımız; kadınların bu alanda sadece başlaması değil, meslekte kalıcı olmasını sağlayacak destek mekanizmalarının kurulması. Bu iş birliğiyle kadın sürücü adaylarının mesleki gelişimlerini güçlendirecek, rol model etkisi yaratacak ve sektörün dönüşümüne katkı sunacak bir yapı hedefliyoruz.”

 KARSAN

Otokar

Atalay



**OTOBÜSTE GÜVENİN ADRESİ**



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



# OTOMOTİV İHRACATI 41,5 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

“

Otomotiv Sanayii Derneği'nin (OSD) açıkladığı 2025 yıl sonu verilerine göre Türkiye otomotiv sanayisi, üretim ve toplam ihracatta yüzde 4 artış kaydetti. Sektörün toplam ihracatı 41,5 milyar dolar olarak gerçekleşti.



Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2025 yılına ait üretim, ihracat ve pazar verilerini açıkladı. Buna göre, toplam otomotiv üretimi 2024 yılına göre yüzde 4 artarak 1 milyon 419 bin 464 adet oldu. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim 1 milyon 445 bin 921 adet olarak gerçekleşti.

Aynı dönemde otomobil üretimi ise bir önceki yıla göre yüzde 4 azalarak 872 bin 539 adet seviyesinde kaldı.

### Ticari araç üretiminde artış

2025 yılında ticari araç grubunda üretim bir önceki yıla göre yüzde 19 arttı. Hafif ticari araç üretimi yüzde 21 yükselirken, ağır ticari araç üretimi yüzde 1 artış gösterdi. Otomotiv sanayisinin 2025 yılı kapasite kullanım oranı yüzde 67 olarak gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise şöyle oldu:

- Hafif araçlar (otomobil + hafif ticari): yüzde 68
- Kamyon grubu: yüzde 57
- Otobüs-midibüs grubu: yüzde 38
- Traktör: yüzde 35

Ihracat adet bazında arttı. 2025 yılında toplam otomotiv ihracatı adet bazında bir önceki yıla göre yüzde 4 artarak 1 milyon 57 bin 920 adet oldu.

### Bu dönemde:

• Otomobil ihracatı yüzde 8 azaldı ve 599 bin 687 adet olarak gerçekleşti.

- Ticari araç ihracatı ise yüzde 28 arttı.
- Traktör ihracatı yüzde 13 düşüşle 11 bin 261 adet oldu.

### Ihracat geliri 41,5 milyar dolar

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) verilerine göre 2025 yılında otomotiv sanayisinin toplam ihracatı 41,5 milyar dolar oldu.

### Aynı dönemde:

- Otomobil ihracatı dolar bazında yüzde 4 artarak 11,8 milyar dolar seviyesine ulaştı.
  - Ana sanayi ihracatı dolar bazında yüzde 15,
  - Tedarik sanayi ihracatı ise yüzde 6 artış gösterdi.
- Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre otomotiv sanayisi, 2025 yılında da yüzde 17,6 pay ile sektörler arasında ihracat lideri oldu.

### İç pazar yüzde 10 büyüdü

2025 yılında toplam otomotiv pazarı bir önceki yıla göre yüzde 10 artarak 1 milyon 413 bin 903 adet oldu.

- Otomobil pazarı yüzde 11 artışla 1 milyon 84 bin 496 adet
- Toplam ticari araç pazarı yüzde 8
- Hafif ticari araç pazarı yüzde 10 büyüdü

Ağır ticari araç pazarı ise aynı dönemde yüzde 4 daraldı. Ocak-Aralık 2025 döneminde yerli araç payı otomobil pazarında yüzde 30, hafif ticari araç pazarında ise yüzde 22 olarak gerçekleşti.



## İstanbul ÖHO Esnaf Odası'nda Yönetim Değişti: Başkanlığa Erhan Güneş Seçildi



İstanbul Özel Halk Otobüsleri (ÖHO) Esnaf Odası'nın 20. Olağan Seçimli Genel Kurulu, 13 Ocak 2026 Salı günü İBB 1453 Çırpıcı Sosyal Tesisleri'nde yüksek katılımıyla gerçekleştirildi. İstanbul genelinde faaliyet gösteren özel halk otobüsü işletmecilerinin yoğun ilgi gösterdiği genel kurulda, camianın gelecek dönemini belirleyecek kritik bir yönetim değişimi yaşandı.

Genel kurulda iki aday yarıştı. 1005 üyenin katıldığı seçimlerde kullanılan 981 oy geçerli sayıldı. Yapılan sayım sonucunda Erhan Güneş, 576 oy alarak (%58,7) İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası'nın yeni başkanı seçildi. Mevcut Başkan Göksel Ovacık ise 415 oy (%42,3) aldı.

### Güneş: "Esnafın Hakkını Masada ve Sahada Savunacağız"

Seçim süreci boyunca özellikle hakediş ödemeleri, sözleşme koşulları, denetim uygulamaları ve hukuki güvenceler başlıklarında net ve iddialı bir kampanya yürüten Erhan Güneş, oyların çoğunluğunu alarak seçimi kazandı.

Seçimlerin ardından kısa bir teşekkür konuşması yapan Güneş, kendisine destek veren tüm üyelere teşekkür ederek, "Bu sonuç, İstanbul'daki özel halk otobüsü esnafının adalet, şeffaflık ve güçlü temsil talebinin açık bir ifadesidir. Yeni dönemde katılımcı, hesap verebilir ve çözüm üreten bir oda yönetimi inşa edeceğiz. Esnafımızın hakkını hem masada hem sahada sonuna kadar savunacağız" dedi.

### Göksel Ovacık'tan Olgun Tavrı

Seçimlerin ardından bir açıklama yapan mevcut Başkan Göksel Ovacık, sonuçları olgunlukla karşıladığını belirterek Erhan Güneş ve yeni yönetimi tebrik etti. Ovacık, "Esnafımızın iradesine saygı duyuyorum. Yeni yönetime başarılar diliyorum. Bundan sonraki süreçte de her zaman destek olacağım" ifadelerini kullandı.





# TEMSA



“

*Bugüne kadar 140.000 bin araç üreten ve dünyanın 70ülkesine 18.000'den fazla araç ihraç eden TEMSA; küresel ayak izini güçlendiriyor. 2025 yılının son ayında gerçekleştirdiği anlaşmalar doğrultusunda Avrupa'ya teslimatlarını hızlandıran TEMSA; Aralık ayında İrlanda'ya 49, Portekiz'e 10, İtalya'ya da 6 yeni araç teslimatı gerçekleştirdi.*

## TEMSA'dan İrlanda, Portekiz ve İtalya'ya 65 Yeni Araç Teslimatı

TEMSA, yüksek teknolojiye sahip, çevreci ve kullanıcı dostu araçlarıyla global pazarlarda büyümesini sürdürmeye devam ediyor. Son olarak İrlanda, Portekiz ve İtalya'ya gerçekleştirdiği 65 yeni araç teslimatıyla Avrupa'daki araç parkını genişleten TEMSA, 2026 yılına güçlü bir giriş yaptı.

İrlanda'ya 49 araç, Akdeniz ve İtalya'nın en büyük adası konumunda bulunan Sicilya'ya 6 araç teslim eden TEMSA'nın ayrıca Portekiz'e ihraç ettiği 10 araçlık filonun tamamı ise Avrupa'nın ilk elektrikli şehirler arası otobüsü olma unvanına sahip LD SB E'lerden oluşuyor.

Yenilikçi ürünleriyle Batı Avrupa'da da adından söz ettiren TEMSA'nın Portekiz'e yaptığı teslimat, ülkeye gerçekleştirdiği ilk LD SB E ihraçatı olarak önem taşıyor. Sicilya'ya bu sene yaptığı teslimatlarla birlikte TEMSA, adadaki araç parkını 206 adede ulaştırarak, pazardaki güçlü konumunu korumaya devam etti. Teslim edilen 6 yeni aracın, Sicilya'nın en önemli turizm merkezlerinden biri olan Taormina'da turizm amaçlı kullanılması planlanıyor.

**“Teslimatlara Hız Verirken, Üç Temel Değerimizi Pekiştirmeyi De Sürdüreceğiz”**

TEMSA CEO'su Evren Güzel, şirketin üretim gücü, geniş ürün yelpazesi ve yaygın satış-servis ağıyla bugün küresel ölçekte güçlü bir oyuncu olduğunu vurgularken, değerlendirmesinde şu ifadelerle yer verdi:

“Otobüs üretimi ve satışındaki güçlü performansımızı artırarak sürdürürken, TEMSA'nın 'tercih edilen mobilite markası' konumunu daha da sağlamlaştırıyoruz. Bölgedeki öncelikli pazarlarımızda Aralık ayında gerçekleştirdiğimiz bu üç önemli teslimat, Avrupa'daki büyüme kararlılığımızın açık bir göstergesi. Ayrıca, MD9 RHD modelimizin İrlanda'da midi segmentinde “2026 Yılın Otobüsü” seçildiğini de gururla paylaşmak isterim. Önümüzdeki dönemde de teslimatlarımızı hızlandırırken, TEMSA'yı farklı kılan üç temel değerimizi pekiştirmeyi sürdüreceğiz: Geniş ürün gamımız, müşteri odaklı çözümlerimiz ve akıllı esnekliğimiz. Bu unsurlar ışığında küresel ayak izimizi büyütme ve Türkiye'nin katma değerli ihracatına katkı sağlamaya devam edeceğiz.”





## TRABZON'A HIZLI TREN GELİYOR

**“** Karadeniz ulaşımında ezber bozacak proje için geri sayım başladı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Samsun'dan başlayarak Trabzon üzerinden Sarp'a uzanacak hızlı tren hattının, Ankara bağlantısıyla birlikte Trabzon'u yüksek hızlı demiryolu ağına dahil edeceğini açıkladı.

**B**akan Uraloğlu, projenin Ankara merkezli hızlı tren ağıyla entegre edileceğini belirterek şu ifadeleri kullandı: "Samsun-Trabzon-Sarp hızlı tren demiryolu projemiz ile Samsun'dan itibaren Ordu, Giresun, Trabzon, Rize ve Artvin olmak üzere tüm kentlerimizi birbirine bağlamış olacağız."

### **Ankara Bağlantısı Hazır: Süre 4,5 Saate Düşecek**

Projenin en kritik ayağını ise Ankara bağlantısı oluşturuyor. Yapımına başlanan Ankara-Kırıkkale-Çorum-Samsun Hızlı Tren Hattı ile Karadeniz hattı birleşecek.

Bakan Uraloğlu, bu entegrasyonun yolculuk sürelerine etkisini şu sözlerle duyurdu: "Bu hattımız, Ankara-Kırıkkale-Çorum-Samsun Hızlı Tren Hattı projesiyle entegre olacak. Böylece hızlı trenle Trabzon-Ankara arasında 4,5 saatte ulaşım mümkün hale gelecek."

Bu süre, mevcut kara yolu ulaşımına kıyasla büyük bir zaman tasarrufu anlamına geliyor. Aynı zamanda Karadeniz ile İç Anadolu arasında hızlı, güvenli ve konforlu bir ulaşım alternatifi oluşturulmuş olacak.

### **Karadeniz İçin Stratejik Ulaşım Koridoru**

Samsun'dan başlayıp doğuya doğru ilerleyecek hat; Ordu, Giresun, Trabzon, Rize ve Artvin'i kapsayarak Karadeniz kıyı şeridini demiryolu üzerinden birbirine bağlayacak. Bu yönüyle proje yalnızca bir şehir hattı değil, bölgesel bir ulaşım omurgası niteliği taşıyor.

Yeni hatla birlikte:

- Karadeniz sahilindeki şehirler arası ulaşım hızlanacak
- Ankara ve iç bölgelere erişim kolaylaşacak
- Turizm hareketliliği artacak
- İş dünyası için zamandan tasarruf sağlayan yeni bir ulaşım seçeneği doğacak

Trabzon'un ilk kez yüksek hızlı tren ağına dahil olması, şehrin ulaşım tarihinde önemli bir dönüm noktası olarak görülüyor.

### **Trabzon'da Raylı Sistem Dönemi de Başlıyor**

Bakan Uraloğlu, şehirlerarası hızlı trenin yanı sıra Trabzon'un kent içi ulaşımında da raylı sistem yatırımı yapılacağını belirtti. Doğu-batı aksında planlanan yaklaşık 32 ki-

lometrelik kent içi raylı sistem hattı, şehrin ana merkezlerini birbirine bağlayacak.

Uraloğlu proje hakkında şu bilgiyi verdi: "Akçaabat'tan Yomra Merkezine uzanan, Şehir Hastanesi, Akyazı Stadyumu, Meydan, Otogar, Üniversite ve Havalimanı gibi 31 istasyon içeren yaklaşık 32 kilometrelik kent içi raylı sistemi de Trabzon'a kazandıracamız."

Bu sistemle birlikte Trabzon'da toplu taşımanın yükünün önemli bir kısmı raylı sisteme kayacak, şehir içi trafik yoğunluğunun azalması hedefleniyor.

### **Karadeniz Yüksek Hızlı Ağa Bağlanıyor**

Trabzon-Ankara arasının 4,5 saate düşmesi, sadece iki şehir arasındaki mesafeyi kısaltmakla kalmayacak; Karadeniz Bölgesi'ni Türkiye'nin yüksek hızlı tren haritasına güçlü biçimde dahil edecek.

Hem şehirlerarası hızlı tren hattı hem de kent içi raylı sistem projeleri, Trabzon'un ulaşım altyapısında yeni bir dönemin kapısını aralıyor. Karadeniz artık yalnızca karayoluyla değil, yüksek hızlı demiryolu ile de Türkiye'nin merkezlerine bağlanmaya hazırlanıyor.



# Orta Koridor, Yeşil Lojistik ve Dijital Dönüşüm UTİKAD 2026 ÖNCELİKLERİNİ DUYURDU



**UTİKAD, lojistik sektörünün 2025 yılı değerlendirmelerini, dernek faaliyetlerini, taşımacılık istatistiklerini ve 2026 yılı öngörülerini 6 Ocak 2026 Salı günü düzenlediği basın toplantısında paylaştı.**

Basın toplantısına UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilgehan Engin, Başkan Yardımcısı Arkin Obdan, Yönetim Kurulu Üyeleri Serdar Ayırtman, Esen Öz Tekayak, Cenker Ural, Yüksel Kahraman, İbrahim Halil Delgezenli, Devrim Fırat, Ayfer Vurgun, Özgecan Er Çevlik, İbrahim Nalçacı, Kaan Aydın, Deniz Aydınca ve Serkan Alabaş ile UTİKAD Genel Müdürü Alperen Güler, UTİKAD İcra Kurulu Üyeleri ve basın mensupları katılım sağladı.

## **UTİKAD: LOJİSTİKTE 2026 GÜNDEMİ HIZ, ENTEGRASYON VE REKABETÇİLİK OLACAK**

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üreticileri Derneği UTİKAD, 6 Ocak 2026 tarihinde düzenlediği basın toplantısında, 2025 yılında küresel ve Türkiye lojistik gündeminde öne çıkan gelişmeleri değerlendirirken, 2026 yılına ilişkin beklenti ve önceliklerini basın mensupları ile paylaştı.

## **KÜRESEL GELİŞMELER LOJİSTİĞİ YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR**

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, 2025 yılında Kızıldeniz'de yaşanan güvenlik riskleri ve Süveyş Kanalı'na alternatif rotaların kalıcı hale gelmesinin küresel lojistikte yeni bir normal

oluşturduğunu ifade etti. Küresel konteyner navlunlarındaki sert dalgalanmaların, tedarik zincirlerinde öngörülebilirliği azalttığını belirten Engin, e-ticaret kaynaklı hava kargo talebindeki rekor artışın da taşıma dengelerini önemli ölçüde değiştirdiğini vurguladı.

AB Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (CBAM) 2025 itibarıyla operasyonel bir gerçekliğe dönüştüğünü belirten Engin, yeşil lojistiğin bir tercih olmaktan çıktığını, rekabetin ön koşulu haline geldiğini ifade etti. Dijital taşıma belgeleri ve e-dokümantasyonun yaygınlaşmasının ise lojistikte hız, şeffaflık ve güvenilirliği artıran temel unsurlardan biri olduğuna dikkat çekti.

## **TÜRKİYE LOJİSTİK GÜNDEMİNDE ORTA KORIDOR VE BÖLGESEL GELİŞMELER**

2025 yılında Orta Koridor'un jeopolitik ve ticari öneminin daha da arttığını vurgulayan Engin, Türkiye'nin transit ülke rolünün daha görünür ve stratejik bir nitelik kazandığını ifade etti. ZengezurKoridoru'na ilişkin gelişmelerin bölgesel lojistik dengeleri etkileme potansiyeline sahip olduğunu belirten Engin, bu süreçte istikrar ve çok taraflı koordinasyonun önemine dikkat çekti.

Suriye'de normalleşme sürecinin bölgesel ticaret ve lojistik akışlar açısından yakından izlendiğini ifade eden Engin, Türkiye'nin yeniden yapılanma sürecinde doğal bir lojistik merkez olma potansiyeline sahip olduğunu belirtti. Limarlarda artan yoğunluk, hinterland bağlantı-

ları ve demiryolu taşımacılığında uluslararası entegrasyon ihtiyacı da toplantıda öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.

## **2026 YILI BEKLENTİLERİ**

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, 2026 yılına ilişkin sektör beklentilerini; transit taşımacılığın geliştirilmesi, demiryolu yük taşımacılığında alt yapı yatırımlarının artırılması, vize ve geçiş belgesi sorunlarının çözümü, sürücü eksikliğinin giderilmesi ve denizyolu konteyner taşımacılığında rekabetin canlandırılması başlıkları altında topladı.

Orta Koridor'un rekabetçi hale getirilmesi, intermodal taşımacılığı destekleyen teşvik mekanizmalarının uygulanması, Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sürecinde sektörün desteklenmesi, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü alım süreçlerinin kolaylaştırılması ve transit kargolar için süreçlerin sadeleştirilmesi de UTİKAD'ın 2026 öncelikleri arasında yer aldı.

## **UTİKAD 40. YILINI KUTLAMAYA HAZIRLANIYOR**

2026 yılında kuruluşunun 40. yılını kutlayacak olan UTİKAD, bu süreci sektörel dayanışmayı ve ortak vizyonu güçlendirecek bir dönem olarak görüyor. Engin, 40. yıl kapsamında üyelerle bir araya gelinecek etkinlikler, sektör buluşmaları ve iş birliklerinin hayata geçirileceğini ifade etti.

Üniversitelerle yürütülecek mentor-mentee programları, staj destekleri ve gençlere yönelik sektörü tanıttıcı çalışmalarla nitelikli insan kaynağının geliştirilmesinin de 40. yıl vizyonunun önemli bir parçası olduğunu vurguladı.

## **2026 GÜNDEMİ: HIZ, DİJİTALLEŞME VE ENTEGRASYON**

Basın toplantısının sonunda 2026 yılına yönelik genel değerlendirmelerde bulunan UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, tüm taşıma modlarında gümrük dahil transit süreçlerin hızlandırılması, Orta Koridor'un gelişimini destekleyecek adımların atılması, Türkiye'nin e-ticaret lojistiğinde merkez ülke haline gelmesi ve dijital uygulamaların yaygınlaştırılmasının sektörün rekabet gücünü belirleyeceğini ifade etti.

UTİKAD, 2026 yılında da sektörün ortak sesi olma misyonuyla, kamu ve özel sektör iş birliği içinde lojistik sektörünün sürdürülebilir gelişimine katkı sunmaya devam edecek.

UTİKAD Basın Toplantısı'nın soru-cevap kısmında, sektöre ilgili gelişmeler ve beklentilerle ilgili sorular UTİKAD Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından detaylı bir şekilde cevaplandırıldı. Toplantı, basın mensuplarının sorularının yanıtlanmasının ardından son buldu.

# KALİTELİ UYKU ve DAHA SAĞLIKLI BİR YAŞAM İÇİN 5 ADIM

“

Uyku, insan sağlığının en temel yapı taşlarından biri olmasına rağmen modern yaşamın temposu içinde giderek ihmal ediliyor. Günlük koşuşturma, artan stres, ekran kullanımı ve düzensiz yaşam alışkanlıkları uyku kalitesini bozuyor. Oysa uyku; yalnızca dinlenmek değil, bedensel ve ruhsal yenilenmenin sürdürülebilmesi için vazgeçilmez bir süreç olarak ifade ediliyor.

Günümüzde giderek daha fazla kişiyi etkileyen uykusuzluk, bireysel bir yakınmanın ötesinde toplum sağlığını ilgilendiren önemli bir sorun olarak öne çıkıyor. Memorial Göztepe Hastanesi Psikiyatri Bölümü'nden Uzm. Dr. Ulviye Baghirova Nas, modern çağın göz ardı edilen ama yaygın sağlık sorunlarından biri olan uykusuzluk hakkında bilgi verdi.

#### Uykusuzluk ciddiye alınması gereken bir sorun

Uykusuzluk, modern çağın göz ardı edilen ama yaygın sağlık sorunları arasında yer alıyor. Bu durum; uykuya dalamama, gece sık uyanma ya da sabah erken saatlerde uyanıp tekrar uyuyamama şeklinde kendini gösterebilir. Özellikle orta yaş ve üzeri bireylerde, vardiyalı çalışanlarda, kadınlarda ve eşlik eden tıbbi ya da psikiyatrik rahatsızlığı olan kişilerde daha sık görülür. Dünya genelinde yapılan çalışmalar, uykusuzluğun ülkeler arasında farklı oranlarda görülse de küresel ölçekte yaygın bir problem olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, uykunun yalnızca bireysel bir konfor alanı değil, halk sağlığı açısından ele alınması gereken bir başlık olduğunu göstermektedir.

#### Kalitesiz uyku gündüz yaşamını doğrudan etkiliyor

Zaman zaman yaşanan uykusuz geceler normal kabul edilebilir. Ancak uyku sorunları haftalar boyunca devam ediyorsa ve gündüzleri yorgunluk, dikkat dağınıklığı, sinirlilik ya da isteksizlik yaratıyorsa, bu durum artık klinik olarak ele alınmalıdır. Amerikan Uyku Tıbbi Akademisi'nin klinik kılavuzları, uykusuzluğun yalnızca geceyle sınırlı olmadığını; iş verimliliği, zihinsel performans ve duygusal denge üzerinde belirgin etkileri olduğunu vurgulamaktadır.

#### Uykuya dalma ve uykuyu sürdürme birlikte değerlendirilmeli

Kaliteli uyku yalnızca uykuya hızlı dalmak anlamına gelmez. Gecenin bölünmeden, yeterli derinlikte ve süreklilik içinde geçirilmesi de en az uykuya dalmak kadar önemlidir. Sık bölünen uyku, sabahları dinlenmeden uyanmaya ve gün boyu süren yorgunluğa neden olur. Bu durum zamanla hem fiziksel hem de ruhsal sağlığı olumsuz etkiler.

#### Kronik uykusuzluk yaşam kalitesini düşürüyor

Uzun süreli uykusuzluk; depresyon, anksiyete, hafıza sorunları ve kalp-damar hastalıklarıyla ilişkilidir. Uyku bozukluğu yaşayan bireylerde iş kazaları



artabilir, sosyal ilişkiler zayıflayabilir ve stresle baş etme kapasitesi azalabilir. uykusuzluğun basit bir alışkanlık sorunu değil, tedavi edilmesi gereken bir sağlık durumu olduğu göz ardı edilmemesi gerekir.

#### Daha kaliteli bir uyku için 5 adım

- 1. Düzenli bir uyku ritmi oluşturun:** Her gün aynı saatlerde yatıp kalkmak, biyolojik saatin dengelenmesine yardımcı olur.
- 2. Uyku öncesi zihinsel yükü azaltın:** Yatmadan önce ekran kullanımını sınırlamak, ışıkları azaltmak ve gevşeme egzersizleri yapmak uykuya geçişi kolaylaştırır.
- 3. Uyku ortamını optimize edin:** Sessiz, karanlık ve serin bir oda uyku kalitesini artırır.
- 4. Uyarıcı maddeleri sınırlandırın:** Akşam saatlerinde kafein, enerji içecekleri ve alkol tüketimi uyku düzenini bozabilir.
- 5. Yatağı uyku ile ilişkilendirin:** Yatağı telefonla vakit geçirmek ya da çalışmak için kullanmamak, beynin uykuya geçişini kolaylaştırır.





## DEV FİLODA LASTİK YÖNETİMİ PROMETEON'A

**Prometeon Türkiye ile ANT Lojistik arasında hayata geçirilen filo lastik yönetimi iş birliği kapsamında ANT Lojistik'in:350 çekici ve 350 treylerden oluşan 700 araçlık filoda 4500 lastiğin yönetimi Prometeon Türkiye tarafından gerçekleştirilecek. ANT Lojistik, ProServices çözüm ailesiyle lastik yönetiminde operasyonel verimliliği artırırken aynı zamanda ölçülebilir bir sisteme sahip olacak.**

Anlaşma kapsamında Prometeon Türkiye; ANT Lojistik'e filo lastik yönetimi ve maliyet optimizasyonu danışmanlığı sunarken filoda kullanılan lastikler öncelikli olarak Prometeon'un O2 Serisi ürün grubundan oluşacak."

Prometeon ayrıca yurt içi ve yurt dışı 7/24 yol yardım hizmeti ProTime ile ANT Lojistik filusunun her daim yanında olacak. Lastiğe ikinci ömrü kazandıran Prometec markalı kaplama hizmeti de anlaşma içeriğinde yer alıyor. Bu hizmet yapısı sayesinde filodaki lastiklerin performansının artırıl-

ması, kullanım ömrünün uzatılması ve yakıt sarfiyatı başta olmak üzere operasyonel maliyetlerin kontrol altında tutulması amaçlanıyor.

### Dijital ve ölçülebilir filo yönetimi

İş birliği kapsamında lastik yönetimine ilişkin tüm operasyonel süreçler bulut tabanlı sistemler üzerinden tek merkezde yönetilecek. Elde edilen veriler doğrultusunda otomatik ve periyodik verimlilik raporları oluşturularak ANT Lojistik'in filo yönetimine şeffaf ve ölçülebilir bir yapı kazandırılacak. Ayrıca performans sürekliliğini sağlamak amacıyla Prometeon tarafından ANT Lojistik sahasında servis ve ön düzen makinesi kurulumu yapıldı.

**Prometeon Türkiye Rusya & CIS Ticari Direktörü Uğur Aydın** iş birliği hakkında şunları söyledi; "ANT Lojistik ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği, Prometeon Türkiye olarak filo müşterilerimize sunduğumuz 360 derece lastik yönetimi hiz-

metimizin güçlü bir örneğini oluşturuyor. 700 araçlık filonun lastik yönetimini Pro Services çözüm ailemiz kapsamında; servis, saha hizmetleri ve dijital takip süreçleriyle tek bir yapı altında uçtan uca yönetmeyi hedefliyoruz. Bulut tabanlı sistemler üzerinden yürütülen bu yapı sayesinde operasyonel verimliliğin artırılmasını, lastik performansının sürekliliğini ve maliyetlerin daha etkin yönetilmesini amaçlıyoruz. Operasyonel verimlilik, sürdürülebilirlik ve ölçülebilir performans odağımızla ANT filosa değer katmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz."

**ANT Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ceren Eker Güven** ise; "Prometeon Türkiye ile gerçekleştirdiğimiz bu stratejik iş birliği, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilirlik hedeflerimizi destekleyen önemli bir adım niteliğinde. Dijital ve ölçülebilir bir lastik yönetim sistemiyle filomuzun performansını artırmayı ve uzun vadeli katma değer yaratmayı amaçlıyoruz" dedi.

## Altur Turizm Araç Filosunu Volkswagen Crafter İle Güçlendirdi

**İstanbul'da taşımacılık sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Altur Turizm, filo yenileme projesi kapsamında 80 adet Volkswagen Crafter ile filosunu güçlendirdi. Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç, Volkswagen Yetkili Satıcısı Altur ve Altur Turizm yetkililerinin katılımıyla düzenlenen törende Altur Turizm, 80 adet Crafter modelini teslim aldı.**

Volkswagen Ticari Araç, taşımacılık ve turizm sektörünün lider firmalarıyla iş birliğini sürdürüyor.

Türkiye'nin en köklü firmalarından biri olan Altur Turizm, filosunu Volkswagen Crafter modelleriyle güçlendirmeye ve genişletmeye devam ediyor. Türkiye'nin en geniş taşımacılık filosuna sahip olan Altur, sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomisiyle iddiasını koruyan 80 adet Volkswagen Crafter modelini, düzenlenen törenle teslim aldı.

Altur Turizm'in Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak'ın katıldığı teslimat töreninde, Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Altur Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatma Albayrak Arf da hazır bulundu. Tören sonrasında, Volkswagen Ticari Araç tarafından Abdurrahim Albayrak'a aralarındaki güçlü iş birliğini temsil eden bir plaket takdim edildi.

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak Volkswagen Crafter'ı yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri gibi özellikleri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.



# 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



# BMC PROCITY 12 MT

## ŞEHİR İÇİ TOPLU TAŞIMADA LİDER

### Ankara Showroom

Şehit Osman Avcı Mah. Fatih Sultan  
Mehmet Bulvarı No:475/A İç Kapi No:47  
Etimesgut / ANKARA

**Telefon** : 0(312) 219 76 76

**Faks** : 0(312) 219 79 00

### İstanbul Sancaktepe Showroom

Veysel Karani Mah. AŐık Reyhani Cad.  
No:20 Sancaktepe / İSTANBUL

**Telefon** : 0(216) 498 71 00-01-02-03

**Faks** : 0(216) 498 71 04