

Yıl: 31 Sayı: 1161 22 EYLÜL 2026 Fiyatı: 25 TL

GÜLEGÜLE

gulegule.gazetesi@gmail.com f gülegüle gazetesi @gazetegulegule @gazetegulegule

BİZİMLE İLETİŞİME GEÇİN
+90 (212) 690 44 46
Akşemseddin Mh. Fatih oto San.
Sit. C-7 Blok No:32 Esenyurt / İstanbul



WIMAXI

KABLOSUZ EĞLENCE SİSTEMİ

WIMAXI, YOLCULARINIZIN KENDİ MOBİL CİHAZLARIYLA ERIŞİLEBİLECEĞİ BİR DİJİTAL OTOBÜS İÇİ EĞLENCE PLATFORMUDUR.

TELEVİZYON	SESLİ KİTAP
FİLM	E-KİTAP
MÜZİK	ARAÇ TAKİP
RADYO	REKLAM

UZAKTAN YÖNETİM

Mutlu Yolcular, Mutlu Yolculuklar!
İletişim : 0532 214 94 63

Hayırlı Yolculuklar



obilet



MEMNUNİYETİN KEYFİNİ SÜRÜN

Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinin geniş servis ağı, orijinal yedek parça kullanımı ve uzman teknisyen kadrosuyla aracınızı en iyi şekilde koruyun, memnuniyetin keyfini sürün.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

444 628 4
İletişim Merkezi 444 MBT 4



Trabzon'a 10'luk NOVO teslimatı

İhracatta fırtına gibi esen Anadolu Isuzu, iç pazarda da önemli teslimatlar yapıyor. Şirket, son olarak Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne 10 adet Isuzu Novo Citi teslim etti. 2024 yılında gerçekleştirilen toplam 19 adet otobüs teslimatının ardından yeni araçlarla birlikte Trabzon Büyükşehir Belediyesi bünyesindeki Anadolu Isuzu araçlarının toplam sayısı da 29 adede ulaştı.

KÜÇÜK otobüsün ihracat liderliğini yıllardır aralıksız sürdüren Anadolu Isuzu, Türkiye pazarının da en önemli aktörleri arasında yer alıyor. Şirket, gerçekleştirdiği araç teslimatlarıyla, pazar payını artırmaya devam ediyor. Anadolu Isuzu, son olarak Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edilen 10 adet Novo Citi, şehir içi ulaşım hizmetlerinde kullanılmak üzere filo ya da dahil edildi. Trabzon Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı Trabzon Ulaşım A.Ş. (TULAŞ) ev sahipliğinde gerçekleştirilen teslimat törenine Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Metin Genç, Trabzon Büyükşehir Başkan Danışmanı Coşkun Şahin, Trabzon

Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Gürkan Üçüncü ve AKP Trabzon Milletvekili Yılmaz Büyükdin katıldı. Törende ayrıca TULAŞ Ulaşım ve Planlama Müdürü Ersin Bal; Anadolu Isuzu'dan Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük ve Bayi Kanalı Sorumlusu Ozan Şimşek ile Trabzon Yetkili Satıcısı Yılköy Otomotiv'in şirket sahipleri Ahmet Yılmaz ve Veysel Köybaşı yer aldı. Anadolu Isuzu Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük, törende yaptığı konuşmada Anadolu Isuzu ile Trabzon Büyükşehir Belediyesi arasındaki iş birliğinin 2024 yılında başlayan teslimatlarla birlikte

güçlenerek devam ettiğini belirtti. Küçük, "Anadolu Isuzu olarak, 40 yılı aşkın üretim tecrübemizle Gebze Şekerpınar'daki üretim tesislerimizde, mühendislik ve Ar-Ge gücümüzü kullanarak şehir içi ulaşım çözümleri geliştiriyoruz. Ürünlerimiz yalnızca Türkiye'de değil, dünyanın birçok ülkesinde yolculara hizmet veriyor. Bizim için en değerli referanslardan biri, müşterilerimizin markamıza duyduğu güven. Trabzon Büyükşehir Belediyesi'nin tercihini 10 adet daha Novo Citi ile sürdürmesi, bu güvenin en güçlü göstergelerinden biri. Trabzon Büyükşehir Belediyemizin bundan sonraki yatırımlarında da güçlü bir çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz" dedi.

ISUZU'NUN 'ÇEVRECİ' YATIRIMLARI SÜRÜYOR



Global üretici, 2. Entegre Rapor'unu da yayımladı

Üretiminin her aşamasında çevreyi korumayı önceleyen Anadolu Isuzu, sürdürülebilirlik yaklaşımını bütüncül bir bakış açısıyla ele aldığı ikinci Entegre Rapor'unu yayımladı. Şirket; çevresel, sosyal ve yönetim alanlarındaki performansını, değer yaratma yaklaşımını ve uzun vadeli stratejisini ikinci raporunda da şeffaf bir bakış açısıyla ortaya koydu.

TEKNOLOJİLER, giderek 'çevreyi koruma' bazlı bir anlayışa evriliyor. Özellikle büyük ticari araç üreticileri, hem temiz enerjili araçlar üretmeye odaklanıyor hem de üretim süreçlerinde çevre dostu teknolojiler kullanıyor. "Yarınları Dönüşüyoruz" kurumsal stratejisinin rehberliğinde, sürdürülebilir büyüme ile çevre ve toplum üzerindeki pozitif etkisini artırmayı önceliklendiren Anadolu Isuzu da, ikinci "Entegre Rapor'unu yayımladı. Raporda, Anadolu Isuzu'nun finansal performansının yanı sıra şirketin çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) alanlarındaki çalışmaları, iş modeli, stratejik öncelikleri ve paydaşlarına sunduğu değer kapsamlı bir şekilde ele alındı. Anadolu Isuzu, Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) ile uyumlu ikinci entegre raporda; finansal kaynakların etkin kullanımı alanındaki çalışmalarını, Ar-Ge ve inovasyon kabiliyetini, üretim gücünü, insan kaynağına yaptığı yatırımları, çevresel etkilerini yönetme yaklaşımını,

tedarik zinciri uygulamalarını ve kurumsal yönetim anlayışıyla uzun vadeli değer yaratma vizyonunu kapsamlı biçimde ortaya koydu.

Uzun vadeli büyüme bütüncül anlayışla ele alıyor

Anadolu Isuzu, uzun vadeli büyüme teknolojiye yatırım yapan, üretim yetkinliklerini geliştiren, insan kaynağını güçlendiren ve çevresel etkisini azaltan bütüncül bir anlayışla ele alıyor. Sürdürülebilirliği ürün geliştirmeden üretime, tedarik zincirinden insan kaynakları uygulamalarına kadar tüm iş süreçlerinin merkezine yerleştiren Anadolu Isuzu; Çayırova'daki üretim tesislerinde enerji verimliliği, yenilenebilir enerji yatırımları, sera gazı emisyonlarının azaltılması, su yönetimi, döngüsel ekonomi ve atık yönetimi, çevre dostu ürün geliştirme, etik ve sorumlu tedarik zinciri, dijital dönüşüm ve Endüstri 4.0 uygulamaları ile fırsat eşitliği ve çeşitlilik gibi alanlarda çalışmalarını sürdürüyor.

Yolculuğun Keyifli Hali Yeni NOVO Lux

Yeni Novo Lux, yenilenen tasarımı, gelişmiş teknolojik özellikleri ve güvenlik donanımları ile turizm ve servis taşımacılığında konfor sunuyor.



GÜCÜNÜZE GÜÇ KATIN



MAPAR BURSA

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



Acil
Servis: 0 533 931 99 00

MAPAR İZMİR

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



Acil
Servis: 0 530 373 93 93

MAPAR MERKEZ OFİSİ

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



www.mapar.com.tr



/maparman





Otomotivin patent şampiyonu yine Mercedes-Benz Türk oldu

GELENEK değişmedi; son yıllarda olduğu gibi bu yıl da otomotiv sektörünün patent lideri Mercedes-Benz Türk oldu. Dev şirket, 2025 yılı TÜRK PATENT tarafından tescil edilen 105 patentiyle Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda tüm sektörler arasında ilk sırada

yer aldı. 10 yılda 884 patent başvurusu ve elde ettiği 427 patent tesciliyle şirket, Ar-Ge ve inovasyon alanındaki güçlü performansını sürdürüyor. Şirketin İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, 'Ar-Ge merkezlerimizle sektörün geleceğine yön vermeye devam ediyoruz' dedi.

MERCEDES-Benz Türk İstanbul ve Aksaray'daki Ar-Ge merkezleri, sadece ülkemizde değil dünyanın da en fazla yeni teknolojinin geliştirildiği ana merkezlerden birisi...

Bu durum, patent ve tescil sayılarında da açık açık görülüyor. Türkishte tarafından bu yıl 13'üncüsü gerçekleştirilen "Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması" sonuçlarına göre Mercedes-Benz Türk, TÜRK PATENT tarafından tescil edilen patent sayısında tüm sektörlerin lideri oldu.

Ar-Ge çalışmalarını patent tescilleri ile somut çıktılara dönüştüren şirket, mühendislik yetkinliğini her geçen yıl güçlendirirken, global ölçekte değer üreten projelere katkı sağlamaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk, tüm sektörler arasında tescillenen patent sayısında liderliğe ulaşırken, otobüs ve kamyon ürün gruplarında yürüttüğü Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının somut sonuçlarını da ortaya koydu.

Tescillenen patentler; Sıfır Emisyonlu Araçlar ve Enerji Sistemleri, Güvenlik, Dayanıklılık ve Fonksiyonel Güvenlik, Akıllı Araç Sistemleri ve Dijital Teknolojiler, Araç Mimarisi, Yapısal Sistemler ve Endüstriyelleştirme ile Sürücü ve Yolcu Deneyimi olmak üzere geleceğin mobilitesine yön veren temel teknoloji alanlarında yoğunlaşıyor.

Otomotiv sektörünün geleceğine yön veriyoruz

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam konuyla ilgili değerlendirmesinde, "Daimler Truck'ın en önemli üretim ve AR-GE üslerinden biri konumundaki şirketimiz, sahip olduğu iki AR-GE Merkezi ile sektörün geleceğini şekillendirmeye devam ediyor.

Burada geliştirilen teknolojiler ve mühendislik çözümleri yalnızca Türkiye'deki faaliyetlerimize değil, aynı zamanda global ölçekte ürün ve süreçlerin gelişimine de katkı sağlıyor.

Sahip olduğumuz bu güçlü yetkinlik, Türkiye'nin global Ar-Ge ve mühendislik ağındaki stratejik konumunu her geçen gün daha da ileri taşıyor.

Patent tescilinde tüm sektörler arasında Türkiye'de birinci sırada yer almamız, mühendislik gücümüzün, bilgi birikimimizin ve inovasyon kültürümüzün somut bir göstergesi. Patentlerimiz yalnızca yenilikçi fikirlerimizin tescillenmesini değil, aynı zamanda bu fikirleri müşterilerimiz için daha güvenli, daha verimli ve daha sürdürülebilir çözümlere dönüştürme kabiliyetimizi de ortaya koyuyor.

Güçlü insan kaynağımız, global sorumluluklarımız ve inovasyon odağımızla Türkiye'ye ve global mühendislik ağıma katkımızı sağlamaya; müşterilerimizin bugünkü ihtiyaçlarına yanıt verirken geleceğin mobilitesini şekillendirecek teknolojiler geliştirmeye devam edeceğiz." dedi.



Aksaray Ar-Ge Direktörü Sertan Şahin oldu...

Mercedes-Benz Türk'te Kamyon Ar-Ge Direktörlüğü görevine Sertan Şahin atandı. Şirket bünyesinde uzun yıllardır Ar-Ge organizasyonunda farklı sorumluluklar üstlenen Şahin, Kamyon Ar-Ge Direktörü olarak görevine başladı.

MERCEDES-Benz Türk, Ar-Ge alanındaki güçlü mühendislik birikimini ve yenilikçi yaklaşımını deneyimli kadrolarıyla geliştirmeyi sürdürüyor. Bu kapsamda, Mercedes-Benz Türk bünyesinde uzun yıllara dayanan Ar-Ge deneyimine sahip Sertan Şahin, 1 Ağustos 2026 tarihi itibarıyla Kamyon Ar-Ge Direktörlüğü görevini devraldı. Sertan Şahin, otobüs ve kamyon Ar-Ge organizasyonlarında üstlendiği farklı liderlik rollerinin ardından Kamyon Ar-Ge Direktörü olarak yeni görevine atandı.

Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümünden mezun olan, aynı alanda Almanya'da

yüksek lisans eğitimini tamamlayan Sertan Şahin, kariyerine 2005 yılında Almanya'da Motor Kontrol Ünitesi Geliştirme alanında Sistem Mühendisi olarak başladı. Daha sonra 2012 yılında Mercedes-Benz Türk bünyesine katılan Şahin, sırasıyla Otobüs Ar-Ge Kablo Demeti ve Enerji Yönetimi Grup Müdürü, Otobüs Ar-Ge Diyagnoz ve Kablo Demeti Grup Müdürü, Otobüs Ar-Ge Bağlantılı Araçlar, Uygulamalar ve Veri Analizi Grup Müdürü olarak görev yaptı. Sertan Şahin, son olarak yürüttüğü Kamyon Ar-Ge Mekatronik Direktörlüğü görevine ilave olarak 1 Ağustos 2026 itibarıyla ise Mercedes-Benz Türk Kamyon Ar-Ge Direktörü olarak atandı.



17. PERAKENDECİLER ZİRVESİ İSTANBUL'DA DÜZENLENDİ

Sponsor Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar...

MERCEDES-Benz Hafif Ticari Araçlar, 9-10 Eylül'de Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen 17. Perakende Zirvesi'nin Ana Sponsorları arasında yer aldı. Gıda ve içecekten kişisel bakıma, e-ticaret ve hızlı teslimattan mobiliteye uzanan farklı sektörlerin liderlerini aynı çatı altında buluşturan zirve; e-ticaretin büyümesi, tüketicilerin artan hız beklentisi ve maliyet baskılarıyla yeniden şekillenen perakende ve lojistik ekosisteminin güncel ihtiyaçlarını ele aldı. Zirvede Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, Vito Mixto ve Sprinter Panelvan modellerini de ziyaretçilerle buluşturdu.

Sponsorluğa ilişkin değerlendirmede bulunan Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, Perakende Zirvesi'nin Ana Sponsoru olarak, sektörün en kritik karar vericileriyle aynı çatı altında buluşmayı çok değerli bulduklarını belirterek "Bu yıl 17'ncisi düzenlenen Perakende Zirvesi'nde sektörün tüm paydaşlarıyla bir araya gelmek, değişen operasyonel ihtiyaçları ve beklentileri doğrudan kendilerinden dinlemek bizim için çok kıymetli. Perakende ve lojistikte artık yalnızca hız değil; şeffaflık, öngörülebilirlik, esneklik ve verimlilik de rekabetin temel unsurları arasında yer alıyor. Biz de müşterilerimizin yalnızca araç ihtiyacını değil, operasyonlarının tamamını anlamaya; araç seçiminden kullanım sürecine, satış sonrası hizmetlerden ikinci el değerine kadar her aşamada katma değer sunan bir iş ortağı olmaya odaklanıyoruz." dedi.

Türkiye'de 30 yıldır satışta olan ve 2025'te yüz bininci adedi satılan Sprinter'i farklı operasyonlara



uyarlanabilen çok yönlü bir platform olarak konumlandıklarını belirten Tufan Akdeniz, Vito Mixto ile yük ve yolcu taşımacılığında sundukları çözüm yelpazesini genişlettiklerini ifade etti.

Akdeniz, 2023 yılında geçtikleri online satış modeliyle satın alma deneyimini daha hızlı, şeffaf ve öngörülebilir hale getirdiklerini; online rezervasyonla başlayan hafif ticari araç satışlarının 2025'te toplam satışların yüzde 12,5'ine, 2026'da ise yüzde 15,8'ine ulaştığını belirtti.



MEMNUNİYETTE ETKİLİ, SERVİSTE YETKİLİ

Doğ-mer Yetkili Servisi, orjinal yedek parçaları ve uzman teknisyenleriyle aracınızın bakımlarını en hızlı ve kaliteli şekilde gerçekleştirir. Memnuniyette Etkili, Serviste Yetkili.

Doğ-mer
Motorlu Araçlar



Doğ-Mer Motorlu Araçlar San. Tic. Ltd. Sti. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yetkili Servisi
Kemalpaşa Cd. 6108 / 1 Sk. No: 32 Bornova / İzmir
Tel: 0 232 478 11 04



VW, IAA'da en yenilerini sergiledi

Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026, dünya devlerinin şovuna sahne oldu. Bunlardan birisi de Volkswagen Ticari Araç oldu. Şirket, fuar standında yenilenen Caddy ve Multivan modellerini sergiledi. Yeni Caddy ve Yeni Multivan'ın yılın sonlarında Türkiye'de satışa sunulması planlanıyor. Seri üretimine markanın Poznań fabrikasında başlanan Yeni Caddy; 12,9 inçlik bağımsız bilgi-eğlence ekranı, standart dijital gösterge paneli ve dış tasarımında yapılan yeniliklerle öne çıkıyor...

IAA Transportation 2026'ya damgasını vuran üreticilerden birisi de Volkswagen Ticari Araç oldu. Şirket, taşımacılık ve lojistik sektörünün en prestijli uluslararası organizasyonlarından biri olan IAA Transportation 2026'da güncel ürün gamını sergiliyor. 15-20 Eylül tarihleri arasında Hannover'de düzenlenen fuarın markanın öne çıkan modelleri Yeni Caddy ve Yeni Multivan oldu. Ticariden aile yaşamına, şehir içi mobiliteden uzun yolculuklara kadar geniş bir kullanım yelpazesine hitap eden Yeni Caddy ve Yeni Multivan, yenilenen dış tasarımlarını daha dijital, konforlu ve fonksiyonel iç mekanlarla bir araya getiriyor. Gelişmiş sürüş destek sistemleriyle donatılan modeller, Volkswagen Ticari Araç'ın farklı kullanıcı profillerinin ihtiyaçlarına yönelik kapsamlı ve yenilikçi mobilité çözümleri sunma yaklaşımını da yansıtıyor.

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Tolga Senyücel, markanın IAA Transportation 2026 katılımına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Volkswagen Ticari Araç olarak modellerimizi yalnızca bir ulaşım aracı olarak değil, müşterilerimizin iş ve özel yaşamlarına uyum sağlayan çok yönlü mobilité çözümleri olarak konumlandırıyoruz. IAA Transportation, sektörün dönüşümüne yön veren ve geleceğin mobilité ihtiyaçlarının şekillendirildiği en önemli uluslararası platformlardan biri. Fuarda sergilenen Yeni Caddy ve Yeni Multivan da yenilenen tasarımları, gelişmiş dijital özellikleri ve kullanıcı odaklı teknolojileriyle bu yaklaşımımızı yansıtıyor. Her iki modeli de yılın son çeyreğinde müşterilerimizle buluşturmayı planlıyoruz."



Turizm belgesine sahip işletmelere verilen destek

SAYIN OKURLAR;

TURİZM işletmesi belgesine sahip özel sektöre ait konaklama tesisi işyerlerinde 01/05/2026-31/12/2026 dönemi için sigortalı başına 3.500 TL destek verilecektir. Bu destek kapsamında;

1- İlgili ayda/dönemde verilen muhtasar ve prim hizmet beyannamesiyle 5510 sayılı Kanunun 4. maddesinin birinci fıkrasının (a) bendi kapsamında uzun vadeli sigorta kollarına tabi olarak bildirilen sigortalıların prim ödeme gün sayısının 116,67 Türk lirası ile çarpımı sonucu bulunacak tutar, bu işyerlerinin Sosyal Güvenlik Kurumuna ödeyecekleri sigorta primlerinden mahsup edilmek suretiyle İşsizlik Sigortası Fonndan karşılanacaktır.

2- Turizm ücret desteğiyle sağlanacak indirim tutarı, takip eden ay/aylardan doğansigorta prim borçlarına mahsup edilecektir.

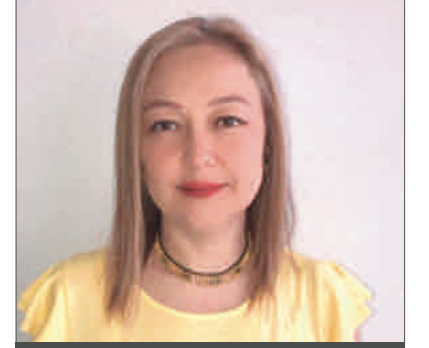
3- 2026 yılı Turizm ücret desteğinde yararlanabilmek için işyerinin borcunun olmaması, işyerinin özel sektör işverenlerine ait olması ve faaliyette olması, Muhtasar ve prim hizmet beyannamelerinin yasal süresinde verilmesi, kayıt dışı ve sahte sigortalı kişi çalıştırmaması, cari ay primlerini süresinde ödemesi gerekir. Herhangi bir başvuruya gerek kalmaksızın bu destekten yararlanılacaktır.

4-Bu destekten sosyal güvenlik destek primine tabi çalışanlar, yabancı uyruklu sigortalılar ve yurt dışında çalışan sigortalılar için yararlanılamayacaktır.

5-Bu destekten yararlanan işyerlerinin aynı ayda/dönemde diğer sigorta primi teşvik, destek ve indirimlerinden yararlanması hâlinde; sağlanacak destek tutarı, bu teşvik, destek ve indirimler uygulandıktan sonra destekten yararlanılan aya/döneme ait Sosyal Güvenlik Kurumuna ödenmesi gereken sigorta primi tutarını aşamayacaktır.

6- İlgili ayda, 01/05/2026-31/12/2026 dönemine ait aylık brüt asgari ücretin onda birini (3.303TL) geçmeyecek tutarda eksik prime esas kazanç bildirimi yapıldığının tespiti durumunda SGK tarafından yapılacak ihtar üzerine on beş günlük süre içinde söz konusu eksikliği gideren işyerleri hakkında desteği uygulaması devam edecektir.

Saygılarımla



Sibel YÜCE

sibel.yuce@hotmail.com.tr



inova
otomotiv
Innovation for comfort



AGILE 4525L



AGILE 5030



AGILE 4525P



inovaotomotiv.com



**INOVA
DESIGN
CENTER**

Kurucu: **Ali Galip VURAL**
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Md: **Ferhat KUŞ**

Genel Yayın Yönetmeni: **M. Taha KUŞ**
İstihbarat Servisi: **Enes AVCI**

Yayın Türü: Yerel-Süreli (Ayda bir yayınlanır)

İL TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: **FEVZİ ÖZTÜRK** (0532) 631 94 94
İzmir: **DERYA GEDİKLİ** (0232) 472 14 13
Mersin : **VELİ TOL** (0533) 559 33 75
D.bakar: **OZAN YILDIRIM** (0535) 610 90 25
Antalya: **YAŞAR MALKOÇ** (0544) 834 34 66

İDARE MERKEZİ

Esenler Emlak Konutları 2. Etap C1 Blok
Zemin Kat
Esenler / İSTANBUL
Tel: **0553 825 10 28**
www.gulegule.com.tr
gulegule.gazetesi@gmail.com

BASKI YERİ

Adakoğlu Baskı Tesisleri San. ic. Ltd. Şti. İ.O.S.B
S. Demirel Bulvarı Heskop San. Sit. S1 Blok No: 1
Başakşehir/İstanbul
Tel: 0212 642 15 69

Zorlu bir kış bizi bekliyor, kritik adımları bir an önce atmamız!

AN itibarıyla sektörün en can alıcı sorunlarının başında sigorta konusu geliyor. Bildiğiniz gibi sektörde kaptan sıkıntısı var. Sigorta uygulaması, sıkıntıyı daha da artırıyor. Neden, çünkü biz kaptana anlık sigorta yapamıyoruz. Bakanlık tarafından düzenleme yapıp uygulamaya konması ve anlık şoför girişinin önünün açılması lazım.

İnşaat sektöründe ve denizcilikte olduğu gibi ki bizde çok daha acil şoför gelmiyor, yerine bir şoför koymak zorundasınız. Veyahut araba arıza yapıyor yerine bir araba koymak zorundasınız.

Bütün bunlarla ilgili düzenlemelerin Ulaştırma Bakanlığı tarafından bir an önce yapılması lazım.

Anlık sigortanın bizim için hayati önem taşıdığını söylememizde şu anlamda yarar var: Anlık sigorta yapamadığımız zaman şoför sigortasız yola gidiyor. Buna da ceza yazıyorlar.

Ulaştırma Bakanlığı bugün hükümetin denizcilikte ve inşaatta uyguladığı bu sistemin bizim için çok daha acil olduğunu söylememiz lazım. Bu konuda Ulaştırma Bakanlığımızın direkt düzenlemeyi yapıp dediğim gibi uygulamaya koymasını bekliyoruz.

Firmalarımız artık uygulanan ağır cezaların altında ezilmeye başladı. Onun için anlık sigortaya biz önemsiyoruz. İnşallah Ulaştırma Bakanımız, genel müdürümüz bu konuyu dikkate alırlar ve şehirlerarası otobüslerde anlık şoför girişini uygulamaya koyarlarsa diye bekliyoruz.

Akaryakıt fiyatı can yakıyor

TABİİ akarakit fiyatları yüz liraya geçti. Bu mütiş bir artış. Bu sektörün taşıyacağı yük olmaktan çıktı. Sadece akaryakıt fiyatları değil, bir taraftan uçakla rekabet ediyoruz. Bir taraftan demiryolu ile rekabet ediyoruz. Diğer taraftan otobüs fiyatına uçakla yolcu taşınıp sübvansiyon yapılıyor. Bunu her seferinde yazıyoruz, söylüyoruz.

Mutlaka şehirler arası otobüslerde gerekli düzenlemelerin yapılarak hava yolu biletlelerinin sübvansiyonla sürdürülmesini engellemek lazım. Zaten sektör yüzde

yetmişe yakın yolcu kaybetti. Sefer sayılarından ortaya çıkıyor bu.

Senede iki yüz milyon yolcu taşıyan sektörün şu anda taşıdığı yolcu yetmiş milyona kadar düştü. Bunlar daha iyi günlerimiz. 2027 yılında çok daha kötü günler bekliyor sektörü.

Yaz sezonunda bile firmalarımız dertli. Bu fiyatlarla, yaz fiyatlarında, yaz doluluğuyla beraber para kazanamıyorsak kışın ne yapacağız diye dertli dertli düşünüyorlar. Ondan sonra otobüs kazaları çok oluyor diye dert yaşıyoruz.

Tabii şoför istihdam edemiyorlar. Yedek şoför istihdam edemiyorlar. Konuda mutlaka anlık sigorta devreye girerek şoför sorununa bir katkısı olacaktır diye düşünüyorum.

FSM kullanımında ısrarcıyız

BİR başka konu da Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün otobüslere serbest bırakılması. Bu konuda Büyükşehir Belediyesi'nden Ulaştırma Bakanlığı'ndan da destek bekliyoruz.

Şehirlerarası otobüsler bu kadar yolu boşuna dolaşmasın, gidiş dönüş yüz kırk kilometre fazla yol yapıyorlar.

Akaryakıt bu ve akaryakıt fiyatlarıyla bunu taşımak mümkün değil.

Ayrıca ikinci köprü'nün otobüscülere açılması birçok seferde üçüncü şoförü devreden çıkararak, şoför sorununa da kısmen katkı sağlayacaktır.

Bunlar bizim Ulaştırma Bakanlığı'ndan ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden beklentilerimiz.

Servis sorunu acilen çözülmeli

SERVİSLERİN Artık şunu söylüyoruz: Yolcuların büyük bölümü elektronik ortamda bilet satın alabiliyor. Zaten acente sayıları 1700'lerden 700'lere kadar düştü. Her geçen gün sayı daha da azalıyor. Bu nedenle Büyükşehir Belediyesi'yle yaptığımız toplantıda bunu da gündeme getirdik.

Özellikle İstanbul'un içinde ana koridorda dört beş tane yolcu transfer merkezi yapıp sadece servis arabalarının girip çıkabildiği düzen kurulması lazım.

Bu konuda da sektörün aklını başına

toplaması lazım.

Ortak servis düzenine geçerek sadece bu noktalardan yolcu alınıp bırakılması kaydıyla düzenleme yapılması lazım.

Sektörün de bu konuda ortak adım atması gerekiyor. Birkaç firmamızın buna karşı çıkması bu sorunun çözümü için bir engel teşkil etmemeli. Gerek Ulaştırma Bakanlığı gerek Büyükşehir Belediyesi bu konuda karar alıp uygulamaya koyması lazım.

8+1'ler için çözüm yakın

ULAŞTIRMA Bakanlığı sekiz artı bir araçlara belge veriyor. Belge veriyor ama Büyükşehir Belediyesi bu konuda uygulama yapmıyor. Büyükşehir Belediyesi'yle Ulaşım Daire Başkanı'yla yaptığımız görüşmede bu konuyu gündeme getirdik. Bir an önce çözülmesi gereken bir konudur.

Bu konuda Ulaştırma Bakanlığı'nın D2 belgesi verdiği taşıtların belediyeler tarafından engellenmesine engel olunmalı. Ve bu konuda UKOME kararlarının da dikkate alınması lazım.

Bundan sonra yapacağımız ilk UKOME toplantısında bu konuyu gündeme getirip Ulaştırma Bölge Müdürü'nü davet edeceğiz ve bu konuya bir çözüm üretmeye çalışacağız. Başka türlü bunu sürdürmek mümkün değil.

Tarife için 3 ay sınırı olmamalı

KARAYOLU yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren firmalar açısından son dönemde başta akaryakıt fiyatları olmak üzere; personel giderleri, otoyol ve köprü geçiş ücretleri, bakım-onarım, yedek parça, lastik, sigorta ve diğer işletme maliyetlerinde kısa süreler içerisinde ciddi artışlar meydana gelmektedir.

Mevcut uygulamada firmalarımız tarafından alınan ücret tarifelerinin belirli bir süreyle geçerli olması ve bu süre dolmadan yeni tarife alınamaması, özellikle maliyetlerin hızlı ve öngörülemez şekilde yükseldiği dönemlerde taşımacılık faaliyetlerinin sürdürülebilirliği açısından önemli güçlükler oluşturmaktadır.



Mustafa YILDIRIM

Ücret tarifesinin alındığı tarihteki maliyetler esas alınarak belirlenen yolcu taşıma ücretleri, tarife süresi içerisinde akaryakıt ve diğer temel giderlerde meydana gelen olağanüstü artışlar karşısında kısa sürede güncelliğini kaybedebilmekte; buna karşın işletmeler mevcut tarifenin süresinin dolmasını beklemek zorunda kalmaktadır.

Bu durum, özellikle yüksek kilometreli şehirlerarası hatlarda faaliyet gösteren ve akaryakıt giderinin toplam işletme maliyetleri içerisinde önemli paya sahip olduğu taşımacılık işletmelerini ciddi şekilde etkilemektedir.

Bu nedenle; akaryakıt fiyatlarında ve/veya taşımacılığın temel maliyet unsurlarında önemli artışların meydana gelmesi halinde, mevcut ücret tarifesinin üç aylık geçerlilik süresinin dolması beklenmeksizin, firmaların gerekçeli başvurusu üzerine Bakanlığınızın uygun görüşü/özel izni ile yeni ücret tarifesini düzenlenebilmesine imkân sağlanmasını Ulaştırma Bakanlığı'ndan talep etmekteyiz.

Talebimizin değerlendirilmesiyle, olağanüstü maliyet artışlarının yaşandığı dönemlerde firmalara erken tarife yenileme imkânı tanınmasının; sektörün mali yapısının korunması, taşımacılık hizmetlerinin kesintisiz ve sürdürülebilir şekilde devam ettirilmesi ve hizmet kalitesinin muhafaza edilmesi açısından önem arz edeceği kanaatindeyiz.

SEYAHAT REHBERİ

Biz yolunuza
Siz keyfinize bakacaksınız...

444 66 63
www.astor.com.tr

ASTOR
Seyahat

40 uludağ
Türkiye'nin her yerinden
444 22 22

İST. Otogar: (0212) 658 10 20

CSR
Kalite Hizmet - Güven

444 58 46
www.csrseyahat.com

SEC

444 44 27

Büyük İst. Otogarı no: 91-92
0212 658 02 60 - 64

Esadaş
TURİZM & OTELCİLİK

Çağrı Merkezi
444 00 25

KAMILKOÇ
1926

444 0 662
444 0 562

istanbul seyahat

0850 222 59 59
www.istanbulseyahat.com.tr

inan
turizm

www.inanturizm.com.tr
Bayrampaşa Otogarı No: 46
0212 658 11 51 - 658 38 51

İZMİT SEYAHAT

0850 600 04 41
www.izmitseyahat.com.tr

Uzun Yolun Kırsısı...

e fe tur

0850 600 00 10
info.efetur.com.tr
www.efetur.com.tr

Kütahyalılar

444 34 43
www.kutahyalilar.com.tr
Bayrampaşa Otogarı No: 46
0212 658 01 43 - 658 35 66

MARDİN SEYAHAT

www.mardinseyahat.com.tr

Türkiye'nin Her Yerinden
444 44 47

İstanbul Otogar No:167
Tel: 0212 658 02 02 - 0212 658 02 03
GSM: 0533 304 84 95 - 0533 304 84 96

Mersin Nur

444 33 80

www.mersinnurturizm.com

İstanbul Otogarı Peron No: 23
0212 658 23 33 - 0212 658 00 26

ÖZERCİ SEYAHAT

www.ozerciseyahat.com

İst. Otogarı Peron: 131
Tel.: (0212) 658 17 63
Tel.: (0432) 351 97 99
Tel.: (0533) 204 15 46

ERCİŞ MERKEZ
Tel.: (0432) 351 97 99
Tel.: (0533) 204 15 22

adana
KOZAN - CEYHAN - KADIRLI

TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEN
444 94 06

www.ozlemadana.com

ÖZ SİVAS

0850 441 58 38 / 444 58 38

İSTANBUL BAYRAMPASA 0212 658 09 58
İSTANBUL ALIBEYKÖY 0212 627 00 25
İSTANBUL BUDULLU 0216 314 24 58

www.ozsivas.com.tr

PAMUKKALE
Seyahat Etmek Özgürdür

0850 333 35 35

www.pamukkale.com.tr

pamukkale
pamukkale
pamukkaleturizm

RH TURİZM

Türkiye'nin Her Yerinden
0850 888 38 74

www.rhturizm.com.tr

İSTANBUL: 0212 658 01 38 - 0535 465 05 06
Büyük İst. Otogar No:59 Bayrampaşa/İST.

SAFRAN

444 34 78

www.safuran.com

Çayırağası

İstanbul Otogarı 0212 658 27 27
Peron No: 83 - 84
www.cayiragasi.com.tr

Süha TURİZM

0850 250 38 38

TOKAT seyahat
Keyif Sunuyoruz.

444 11 60

www.tokatseyahat.com.tr

TRUVA Turizm

www.truvatourizm.com

444 00 17

Tel: (0212) 658 33 86 - 658 33 87
İST. OTOGAR 658 36 40 - 658 36 41



Mercedes'in 'Her Gencimiz Bir Fidan' programı devam ediyor

EĞİTİMDEN spora, cinsiyet eşitliğinden çevreciliğe kadar pekçok alanda hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projeleriyle de ülkeye katkılar sunan Mercedes-Benz Türk, gençlerin kariyer yolculuklarına katkı

sunarken toplumsal ve çevresel sorumluluk alanlarında da uzun vadeli değer yaratmaya devam ediyor. Bu anlayışla Summer Stars Yaz Staj Programı kapsamında başlattığı "Her Gencimiz Bir Fidan" projesi bu yıl ikinci yılına girdi.

GELECEK nesillere yaşanabilir bir dünya bırakma hedefi doğrultusunda çevresel sürdürülebilirlik çalışmalarını uzun yıllardır kararlılıkla sürdüren Mercedes-Benz Türk, Aksaray'da oluşturduğu Mercedes-Benz Türk Hatıra Ormanı ile doğaya kalıcı bir katkı sunuyor.

Kırk binden fazla fidanın bulunduğu ve her yıl büyümeye devam eden hatıra ormanı, şirketin çevreye ve geleceğe yönelik sorumluluk anlayışının somut bir göstergesi olarak gelişimini sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk bugün, yıllardır büyüyen bu anlamlı mirası gençlerin gelişim yolculuğuyla buluşturarak Hatıra Ormanı'na yeni fidanlar kazandırıyor.

Yeni nesillerin gelişimine yatırım yapmayı kurum kültürünün önemli bir parçası olarak gören Mercedes-Benz Türk, gençlerin kariyer yolculuklarına eşlik ederken doğaya da kalıcı bir iz bırakmayı hedefliyor. "Her Gencimiz Bir Fidan" projesi kapsamında, Summer Stars programına katılan her stajyer adına Mercedes-Benz Türk Hatıra Ormanı'na bir fidan dikiliyor. Böylece gençlerin profesyonel hayata attıkları ilk adımlar, sürdürülebilir bir geleceğe katkı sağlayan anlamlı bir adımla buluşturuluyor.

Summer Stars programı boyunca öğrenciler eğitimler, gelişim etkinlikleri ve proje çalışmalarının yanı sıra Mercedes-Benz Türk çalışanlarıyla bir araya geldikleri farklı deneyimler aracılığıyla kişisel gelişimlerini de destekleme fırsatı buluyor. "Her Gencimiz Bir Fidan" projesi ise gençlerin kişisel ve profesyonel gelişim yolculuğunu çevresel sürdürülebilirlik bilinciyle buluşturuyor. Gençler yeni bilgi ve deneyimler kazanırken, adlarına dikilen fidanlar da kök salıp büyümeye devam ediyor.

Program sonunda stajlarını başarıyla tamamlayan öğrencilere, adlarına dikilen fidanları temsil eden sertifikalar takdim ediliyor. Bu sertifikalar, öğrencilerin Mercedes-Benz Türk'teki öğrenme ve gelişim yolculuklarının yanı sıra daha sürdürülebilir bir geleceğe sundukları katkının somut ve kalıcı bir hatırası olarak öne çıkıyor.

"Her Gencimiz Bir Fidan" projesiyle Mercedes-Benz Türk, bir yandan gençlerin gelişimine katkı sağlarken diğer yandan gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakma hedefini somut adımlarla desteklemeye devam ediyor.

Birinci staj dönemi 5 Ağustos'ta tamamlandı.

24 Haziran'da başlayan staj programının ilk dönemi, 6 hafta sürerek 5 Ağustos'ta tamamlandı. Otobüs ve kamyon Ar-Ge, üretim, bilgi teknolojileri, satış, satış sonrası hizmetler, finans ve muhasebe, insan kaynakları ve iletişim gibi birçok departmanda staj yapma imkânı bulan gençler; eğitimlerin, fabrika turlarının ve çeşitli etkinliklerin yanı sıra farklı gelişim çalışmalarına da katıldılar.

Staj süreçlerinin sonunda öğrenciler, teorik bilgilerini pratik hayatta uygulama, alanlarında daha derinlemesine bilgi edinme ve iletişim ile sunum becerilerini geliştirme fırsatı buldıkları proje sunumlarını gerçekleştirdiler. Birinci dönem "Summer Stars" Zorunlu Yaz Dönemi Staj Programı'nın tamamlanmasının ardından başlayan ikinci dönem staj programı ise 10 Ağustos'ta başladı ve 18 Eylül'de sona erdi.



Prometeon'de hedef: 2040'ta '0' carbon

Prometeon'un yayımladığı 2025 Sürdürülebilirlik Raporu'na göre, lastik üretiminde kullanılan enerjinin yüzde 51'inden fazlası yenilenebilir veya yüksek verimli kaynaklardan sağlandı. Geri dönüştürülmüş çelik ve ömrünü tamamlamış lastiklerden elde edilen karbon siyahının kullanımındaki artış sayesinde, üretimde kullanılan geri dönüştürülmüş malzemelerin oranı yüzde 7'ye yükseldi.

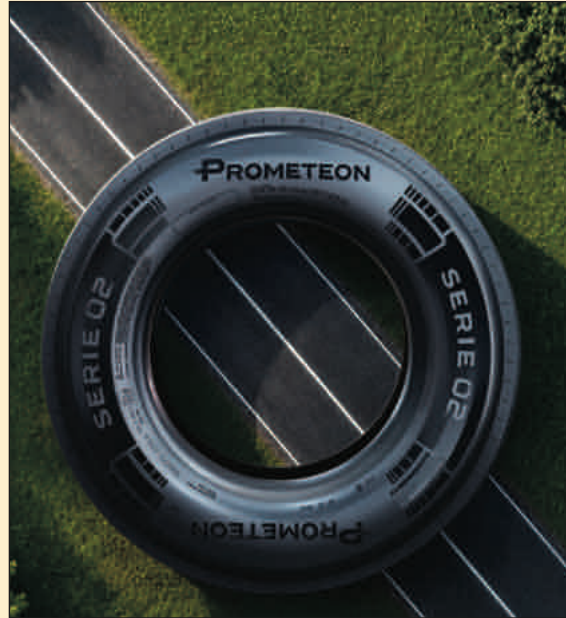
DÜNYANIN endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek global şirketi Prometeon Tyre Group, sürdürülebilirlik stratejisini güçlendiren ve sürdürülebilirliğin tüm faaliyetlerindeki merkezi rolünü ortaya koyan 2025 Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı.

Çevresel, sosyal, yönetim ve ekonomik olmak üzere dört odak alanı üzerine yapılandırılan rapor, sürdürülebilirlik hedeflerinin şirket operasyonlarının ve stratejik karar alma süreçlerinin ayrılmaz bir parçası haline geldiğini ortaya koyuyor.

2025 yılında yenilenebilir ve yüksek verimli enerji kaynakları Prometeon'un toplam enerji kullanımının yüzde 51,5'ini oluşturdu. Bu oranın yüzde 31,3'ünü sertifikalı yeşil elektrik ve biyokütle gibi yenilenebilir kaynaklar oluştururken, yüzde 20,2'si kojenerasyon tesisleri gibi yüksek verimli enerji sistemlerinden elde edildi. Yalnızca elektrik kullanımını dikkate alındığında ise yenilenebilir enerjinin payı yüzde 47,5'e ulaştı. Prometeon, Bilimsel Tabanlı Hedefler (Science Based Targets Initiative) - SBTi tarafından belirlenen 1,5°C hedefiyle uyumlu bir yol haritası izleyerek 2040 yılına kadar iklim nötrlüğüne ulaşma hedefi doğrultusunda çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor. Şirketin 2025 yılında bitmiş ürün bazında ölçülen ton başına özgül enerji kullanımı, pirinç kabuğu küllüden elde edilen silikanın devreye alınması ve

Geri dönüşmüş malzeme yüzde 7

Prometeon, döngüsel ekonomi yaklaşımı doğrultusunda malzeme kullanımında da önemli ilerlemeler kaydetti. 2025 yılında üretimde kullanılan geri dönüştürülmüş malzemelerin oranı yaklaşık yüzde 7'ye yükseldi. Bu artış; geri dönüştürülmüş çeliğin daha yaygın kullanımı, pirinç kabuğu küllünden elde edilen silikanın devreye alınması ve



kullanım ömrünü tamamlamış lastiklerden elde edilen piroliz yağından üretilen karbon siyahının kullanımına bağlı olarak gerçekleşti.

Türkiye'deki üretim tesisi de Prometeon'un sürdürülebilir üretim yaklaşımında önemli bir rol üstlendi. 1 Ocak 2025 itibarıyla Kocaeli fabrikasında üretilen tüm Coach CO2 (295/80R22.5) lastikleri, kütle dengesi yaklaşımına göre hesaplanan yüzde 23 oranında ISCC+ sertifikalı malzeme içeriyor.

Biyoeкономи ve döngüsel ekonomi uygulamalarına yönelik gönüllü sertifikasyon sistemi ISCC Plus, kullanılan hammaddelerin izlenebilirliğini ve sürdürülebilirliğini doğruluyor.

Prometeon, 2025 yılında dünyanın önde gelen

bağımsız çevresel raporlama platformu olan CDP'nin değerlendirmesine katılarak İklim Değişikliği kategorisinde

B, Su Güvenliği kategorisinde ise B- notu aldı. Bu sonuç, Grubu çevresel riskleri sistematik ve ölçülebilir şekilde yöneten kuruluşların yer aldığı CDP'nin "Yönetim" seviyesine taşıdı.

0 hedefimize ilerlemeyi sürdüreceğiz

Prometeon İç Denetim, Uyum, Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İlişkiler Direktörü Nicolas Marchi, şunları söyledi: "2025 Sürdürülebilirlik Raporu, Prometeon'un sürdürülebilirlik hedeflerini somut ve ölçülebilir sonuçlara dönüştürme başarısını bir kez daha ortaya koyuyor.

Yenilenebilir ve yüksek verimli enerji kaynaklarının kullanımındaki artış, geri dönüştürülmüş malzeme kullanımı oranındaki yükseliş ve CDP değerlendirmesinde elde ettiğimiz sonuçlar, uyguladığımız stratejinin sağlamlığını teyit ediyor. Hızla değişen küresel ortamda sürdürülebilirliği rekabet gücümüzü, inovasyon kapasitemizi ve tercih edililiğimizi artıran temel unsurlardan biri olarak görmeye devam ediyoruz.

Bu doğrultuda, tüm değer zincirimizi süreç dahil ederek ve çalışanlarımıza, müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve faaliyet gösterdiğimiz topluluklara yönelik taahhütlerimizi daha da güçlendirerek 2040 net sıfır hedefimize kararlılıkla ilerlemeyi sürdüreceğiz."

Prometeon, 2025 Sürdürülebilirlik Raporu'nu hazırlarken Global Reporting Initiative (GRI) standartlarını uyguladı. GRI çerçevesi, kuruluşların ekonomik, çevresel ve sosyal etkilerini şeffaf biçimde raporlamalarına rehberlik ederken, etki değerlendirmesi de faaliyetlerin toplum ve çevre üzerindeki etkilerinin anlaşılması ve paylaşılmasında kritik rol oynuyor.

Ford-Tohum Vakfı iş birliği ile otizmlilere istidam sağlanacak

Ford Otosan, Tohum Otizm Vakfı iş birliği ve İŞKUR desteğiyle hayata geçirdiği Destekli İstihdam Programı'nın Eskişehir Fabrikası'ndaki uygulamasını IMPACT 2030 Türkiye üyeleri ve iş dünyasından katılımcılarla paylaştı. Program; doğru pozisyon eşleştirmesi, iş koçluğu, ekip hazırlığı ve düzenli takip mekanizmalarını bir araya getirerek nöro-çeşitli bireylerin ağır sanayi ortamında sürdürülebilir istihdamına örnek oluşturuyor...

TÜRKİYE otomotiv sanayisinin lider şirketi Ford Otosan, Destekli İstihdam Programı ile nöro-çeşitli bireylerin üretim ortamına kalıcı, güvenli ve anlamlı biçimde katılabileceğini sahada ortaya koyuyor.

Tohum Otizm Vakfı'nın uzmanlığı ve İŞKUR desteğiyle yürütülen program; işin tasarımından ekip hazırlığına, iş koçluğundan düzenli izlemeye kadar uzanan bütüncül yapısıyla kapsayıcı çalışma kültürünü güçlendiriyor.

Programın Eskişehir ayağı, ağır ticari araç üretimi gibi yüksek disiplin, kalite ve güvenlik gerektiren bir sahada uygulanmasıyla dikkat çekiyor.

Ford Trucks'ın tek üretim merkezi olan Eskişehir Fabrikası'nda düzenlenen buluşmada katılımcılar, modelin sosyal fayda etkisinin yanı sıra üretim süreçlerine dokunan somut karşılığını da yerinde görme imkânı buldu.

Ford Otosan İnsan Kaynakları ve Dönüşüm Lideri Osman Özdemir'in ev sahipliğinde gerçekleşen etkinliğe İşkur Eskişehir İl Müdür Yardımcısı Ömer Gezer, Tohum Otizm Vakfı İstihdam ve Kariyer Direktörü Elif Karabulut, IMPACT2030 Türkiye Başkanı Arzu Demirel, Tohum Otizm Vakfı temsilcileri, proje ekipleri, IMPACT2030 Türkiye üyeleri ve iş dünyasından temsilciler katıldı.

Otomotiv sanayisi için öncü model

Ford Otosan'ın Destekli İstihdam Programı, nöro-çeşitli bireylerin iş hayatına katılımını yalnızca işe alım süreciyle sınırlı görmeyen; görev analizi, doğru pozisyon eşleştirmesi, iş koçluğu, ekip hazırlığı ve düzenli takip aşamalarını bir araya getiren bütüncül bir model olarak uygulanıyor.

Model kapsamında her çalışma alanı için gereklilikleri, ortam koşulları ve ekip dinamikleriyle birlikte değerlendiriliyor; adaptasyon süreci iş koşları, yöneticiler ve Tohum Otizm Vakfı uzmanları tarafından düzenli olarak izleniyor.



Ford Otosan'ın Eskişehir Fabrikası'ndaki uygulaması 1 Aralık 2025'te başlayan programda bugün üç nöro-çeşitli çalışma arkadaşı, bir iş koçunun desteğiyle Kamyon Montaj alanında görev alıyor.

Projenin başlangıcında bir ila iki proste görev alan çalışanların altı ay içinde altı ve üzeri proste yetkinlik kazanması, doğru eşleştirme ve düzenli desteğin üretim ortamında yarattığı somut etkiyi ortaya koyuyor.

Kapsayıcı istihdamda ölçeklenebilir model

Kapsayıcı istihdamın geleceğin çalışma hayatı açısından önemine dikkat çeken Ford Otosan İnsan Kaynakları ve Dönüşüm Lideri Osman Özdemir, şunları söyledi:

"Ford Otosan olarak kapsayıcı istihdamı sahada uygulanabilir, ölçülebilir ve sürdürülebilir bir modele dönüştürmekten gurur duyuyoruz.

Destekli İstihdam Programı'nı yalnızca bir istihdam projesi olarak değil; işin tasarımını, ekip kültürünü ve çalışma ortamını birlikte dönüştüren bir yaklaşım olarak ele alıyoruz. Eskişehir'de gördüğümüz sonuçlar, uygun destek mekanizmaları kurulduğunda nöro-çeşitli



çalışma arkadaşlarımızın üretim süreçlerine kalıcı ve nitelikli katkılar sunabildiğini gösteriyor.

Bu deneyimin sanayide kapsayıcı istihdam uygulamalarının yaygınlaşmasına katkı sağlamasını önemsiyoruz."

Tohum Otizm Vakfı'nın uzmanlığı

Tohum Otizm Vakfı, programın uzmanlık ve metodoloji ortağı olarak görev analizi, birey-iş eşleştirmesi, iş koçluğu, ekip hazırlığı ve düzenli izleme süreçlerinde rol alıyor.

Bu yaklaşım, destekli istihdamı yalnızca işe yerleştirme adımı olmaktan çıkarıyor ve doğru

destek mekanizmalarıyla iş yaşamında kalıcılığı hedefleyen sürdürülebilir bir modele dönüştürüyor. Tohum Otizm Vakfı İstihdam ve Kariyer Direktörü Elif Karabulut, programın destekli istihdam yaklaşımı açısından önemini şu sözlerle değerlendirdi:

"Destekli istihdam modelinde görev analizi, birey-iş eşleştirmesi, iş koçluğu, ekip hazırlığı ve düzenli izleme süreçlerini birlikte ele alıyoruz. Ford Otosan ile yürüttüğümüz bu uygulama, doğru destek mekanizmaları kurulduğunda nöro-çeşitli bireylerin üretim ortamında kalıcı ve nitelikli biçimde yer alabileceğini gösteren güçlü bir örnek sunuyor."

ZENGİN Mİ OLDUK NE! Uçaklarla seyahat ne oldu da böyle arttı?

ÖZ be öz 'karayolu' ülkesiydik. Tren, gemi, uçak; otobüsün eline su dökemezdi. Birkaç yılda durum değişti ve uçaklar otobüsten çok yolcu taşımaya başladı. Oysa uçak, Avrupa'da bile lüks ve pahalı.. Biz mi zenginleştik de uçağa rağbet bu kadar arttı? Cevabı belli zaten de! Tersine çok daha fakirleştik. Uçağa biniyoruz çöknü, yılın önemli kısmında oto-

büsten daha ucuz. Nasıl oluyor, devlet bizim paramızla havacıların cebini dolduruyor, onlar da şımarıkça diledikleri gibi yolcu piyasasıyla oynayabiliyor. Otobüsçüden aldığı vergilerle, onların karşısına bir canavar çıkarıyor. Rakamlara bir baksanız ya! Otobüsçü geçen bir yıl boyunca ancak 70 milyon yolcu taşıırken, bizim uçaklar sadece 8 ayda 167.5 milyon yolcu taşımış...

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, bu yılın 8 ayında dair rakamları kamuoyuyla paylaştı.

Yılın ilk 8 ayında 167 milyon 552 bin 966 yolcunun hava yolu ile seyahat ettiğini belirten Bakan Uraloğlu, "Ülkemizin en yüksek yolcu kapasiteli İstanbul ve Antalya havalimanları sadece 8 ayda 81,7 milyon yolcuyu ağırladı" ifadesini kullandı.

Ağustosta iç hat yolcu trafiğinin 11 milyon 144 bin 749, dış hat yolcu trafiğinin ise 17 milyon 643 bin 496 olarak gerçekleştiğine işaret eden Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, "Ağustos ayında havalimanlarımızda direkt transit yolcularla birlikte toplam 28 milyon 794 bin 764 kişiye hizmet verildi.

Yolcu trafiği geçen yılın aynı ayı ile kıyaslandığında iç hatta yüzde 6,8, dış hatta yüzde 2,7 artış, direkt transit dahil toplam yolcu trafiğinde ise yüzde 4,1 yükseliş gerçekleşti" bilgisini verdi.

8 ayda uçak trafiği 1,6 milyon oldu
Ocak-ağustos döneminde

havalimanlarına iniş-kalkış yapan uçak trafiğinin iç hatlarda 667 bin 653, dış hatlarda 611 bin 588 olduğunu ifade eden Uraloğlu, böylece söz konusu sayının üst geçişlerle toplam 1 milyon 619 bin 476'ya ulaştığını bildirdi.

Uraloğlu, bu dönemde Türkiye geneli havalimanları iç hat yolcu trafiğinin 71 milyon 625 bin 767, dış hat trafiğinin 95 milyon 858 bin 691 olduğunu, direkt transit yolcularla toplam 167 milyon 552 bin 966 yolcuya hizmet verildiğini vurguladı.

Uraloğlu, İstanbul Havalimanı'nda yılın 8 ayında iç hatlarda 11 milyon 934 bin 652, dış hatlarda 44 milyon 714 bin 313 olmak üzere toplam 56 milyon 648 bin 965 yolcu trafiği oluştuğunu vurguladı.

Uraloğlu, Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan 8 ayda iç hatlarda 84 bin 77, dış hatlarda 104 bin 756 olmak üzere toplam 188 bin 833 uçak trafiği gerçekleştiğini aktararak, iç hatlarda 15 milyon 261 bin 922, dış hatlarda 17 milyon 894 bin 688 olmak üzere toplam 33 milyon 156 bin 610 yolcuya hizmet verildiğini belirtti.

Öte yandan İstanbul Atatürk Havalimanı'nın uçak trafiğinin ağustosta 2 bin 594 olduğuna işaret eden Uraloğlu, 8 ayda da bu sayının 17 bin 903'e ulaştığını bildirdi.

Uraloğlu, turizm merkezlerindeki havalimanlarında hizmet sunulan yolcu sayısının ise 8 ayda iç hatlarda 14 milyon 146 bin 256, dış hatlarda 27 milyon 465 bin 682 olmak üzere toplam 41 milyon 611 bin 938'e ulaştığını ifade etti.

Uraloğlu, İstanbul Havalimanı'nın yıllık 90 milyon, Antalya Havalimanı'nın ise yıllık 82 milyon yolcu kapasitesiyle Türkiye'nin en yüksek yolcu kapasiteli iki havalimanı olduğuna da dikkati çekti.

Uraloğlu, şunları kaydetti: "Türkiye genelindeki havalimanlarında 2002 yılında yaklaşık 34,5 milyon yolcuya hizmet veriliyordu. Ülkemizin en yüksek yolcu kapasiteli İstanbul ve Antalya havalimanları sadece 8 ayda 81,7 milyon yolcuyu ağırladı. Böylece yalnızca bu iki havalimanımızda 8 ayda ağırladığımız yolcu sayısı, 2002 yılında Türkiye genelinde hizmet verilen yolcu sayısının iki katını aştı."





Mercedes'in 'GENİŞ AİLE'si Yavru Vatan'da toplantı yaptı

SADECE mükemmel araçlar üretmek yetmiyor, Mercedes-Benz Türk; satış, satış sonrası ve 2. el ağıyla da müşterisine çabuk ve kaliteli hizmeti ulaştırıyor. Şirket, Otobüs Satış, Otobüs & Kamyon Satış Sonrası Hizmetler ve

BusStore iş ortaklarıyla 21-23 Eylül 2026 tarihleri arasında Kıbrıs'ta geniş katılımlı bir dizi toplantı gerçekleştirdi. Toplantılarda 2026 yılı değerlendirilirken, pazar koşulları doğrultusunda 2027 yılına ilişkin hedefler, öncelikler ve yol haritaları da paylaşıldı...

MERCEDES-Benz Türk, ürün kalitesi kadar pazarlama, satış sonrası hizmetler ve ikinci el de büyük önem veriyor ve hepsini bir bütün olarak görüyor. Şirket, bu öneme binaen belli periyotlarla tüm aileyi bir araya getiriyor, değerlendirmeler yapıyor, yeni dönem stratejileri hakkında onları bilgilendiriyor. Bu buluşmalardan bir tanesi daha yapıldı.

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ekosisteminin farklı alanlarında faaliyet gösteren iş ortaklarıyla 21-23 Eylül 2026 tarihleri arasında Kıbrıs'ta bir araya geldi. Düzenlenen organizasyon kapsamında ilk gün Otobüs Satış Bayi Toplantısı, ikinci gün ise Satış Sonrası Hizmetler Bayi ve Yetkili Servis Toplantısı ile BusStore Acente Toplantısı gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Türk, Otobüs Satış, Satış Sonrası Hizmetler ve BusStore ekipleri ile bayi ağını aynı organizasyonda buluşturarak, ortak hedef ve öncelikleri bütünsel bir yaklaşımla ele aldı. Pazarın mevcut dinamikleri, müşteri beklentilerindeki değişim, bayi ve yetkili servis ağının gelişimi, hizmet kalitesinin artırılması ve ikinci el otobüs pazarındaki fırsatlar toplantıların ana gündemini oluşturdu.

"Biz Her Yolda Birlikteyiz"
"Biz Her Yolda Birlikteyiz" motto-suyla gerçekleştirilen Otobüs Satış Bayi Toplantısı'nda 2026 yılının sonuçları ve yılın kalan dönemine ilişkin beklentiler ele alındı. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, toplantıya ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "2026 yılının son dönemine yaklaşırken, özellikle nisan ayından itibaren daha zorlu hale gelen pazar koşullarına rağmen yılı güçlü sonuçlarla tamamlamaya hazırlanıyoruz. Bu süreç bize, zorlu yolları aşarken bayi ağımla kurduğumuz birlik ve beraberliğe dayalı iş ortaklığının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. 'Biz Her Yolda Birlikteyiz' mottomuz da bu güçlü ortaklığın en yalın ifadesini oluşturuyor. Pazar dinamiklerini yakından takip ederek mevcut başarılarımızı yıl sonuna kadar sürdürebilmeye inanıyoruz. Bir yandan da 2027'nin beraberinde getireceği tüm fırsatları ve riskleri değerlendiriyor, hazırlıklarımızı bugünden yapıyoruz. Bayi ağımızın özverili, planlı ve disiplinli çalışmasıyla geçmiş yıllardaki başarılarımızı 2027'de daha da ileri taşımayı ve seviyeye taşıyacağımızdan eminiz."

Satış Sonrasında "Tam Gaz"
Satış Sonrası Hizmetler Bayi ve Yetkili Servis Toplantısı, "Tam Gaz Yola Devam" mottosuyla gerçekleştirildi. Toplantıda müşteri memnuniyetinin geliştirilmesi, hizmet kalitesinin daha da ileri taşınması ve operasyonel süreçlerde verimlili-

ğin artırılması konuları değerlendirildi. Bayi ve yetkili servis ağının değişen müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı ve daha etkin biçimde yanıt verebilmesi için önümüzdeki dönemde izlenecek yol haritası da katılımcılarla paylaşıldı. Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, toplantıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Satış Sonrası Hizmetler, otobüs ve kamyon müşterilerimizle kurduğumuz uzun soluklu ilişkinin en önemli unsurlarından biri. Değişen pazar koşullarında bayi ve yetkili servis ağımla birlikte müşteri memnuniyeti, hizmet kalitesi ve operasyonel mükemmeliyet odağında kararlılıkla ilerliyoruz. 'Tam Gaz Yola Devam' diyerek, bugüne kadar birlikte elde ettiğimiz başarıları büyüme odağımızla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Güçlü bayi ve yetkili servis ağımla birlikte, müşterilerimizin satış sonrası beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik ürün portföyümüzde sunduğumuz Servis Sözleşmesi paketlerimizin yanı sıra, OMNIplus ON ve Fleetboard gibi dijital çözümlerimizle araçları dijital ekosistemimize entegre ediyoruz. Bunun yanında My TruckPoint ve TruckLive hizmetleri sayesinde kamyon müşterilerimizin araçlarının bakım ve teknik durum bilgilerine garanti süresi boyunca ücretsiz erişim sağlıyoruz. Böylelikle Araçların performans, kullanım ve satış verilerinin anlık olarak izlenmesini sağlarken, müşterilerimize daha da hızlı, daha da şeffaf ve daha da öngörülebilir bir satış sonrası hizmet deneyimi sunuyoruz. Yedi bölgeye yayılan güçlü bayi ve yetkili servis ağımla, uzman ekiplerimiz ve ortak çalışma kültürümüzle müşterilerimize yüksek standartlarda hizmet sunmayı sürdüreceğiz."

BusStore, acentelerle yan yana
"Her başarıda her zorlukta yan yanayız daima!" mottosuyla düzenlenen BusStore Acente Toplantısı'nda ikinci el otobüs pazarındaki gelişmeler, müşteri beklentileri ve yeni dönem hedefleri ele alındı. Mercedes-Benz Türk İkinci El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel, şunları söyledi: "BusStore'un başarısının temelinde, acentelerimizle kurduğumuz güçlü iş ortaklığı ve karşılıklı güven bulunuyor. 'Her başarıda her zorlukta yan yanayız daima!' mottomuz, yalnızca bu toplantının değil, iş yapış biçimimizin de özünü oluşturuyor. Acentelerimizin pazara ilişkin deneyimi ile BusStore'un kurumsal gücünü, uzmanlığını ve kalite standartlarını bir araya getirerek müşterilerimize güvenilir ikinci el otobüs çözümleri sunuyoruz. Hedeflerimiz doğrultusunda yeni fırsatları değerlendirmeye, hizmetleri daha da geliştirmeye kararlılıkla devam edeceğiz."



OTOKAR, Mercedes-Benz Conecto üretimine başladı

Otokar, 2025'te imzaladığı anlaşması kapsamında Mercedes-Benz Conecto şehir içi otobüsünün seri üretimine Sakarya'daki fabrikasında başladı. Hayata geçirilen iş birliği ile oluşan ek üretim kapasitesi, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk'ün Avrupa'daki güçlü müşteri talebinin karşılanmasını destekleyecek

SERİ üretimin başlaması dolayısıyla Sakarya Arifiye'deki üretim tesislerinde düzenlenen törene Otokar CEO'su Aykut Özuner, Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, şirketlerin yönetim ekipleri ile projede görev alan mühendislik ve üretim çalışanları katıldı. Üretim hattında gerçekleştirilen törende üç şirketin yöneticilerinin konuşmalarının ardından seri üretimin ilk aracı hattan indirildi.

Törende konuşan Otokar CEO'su Aykut Özuner, "Otokar, Daimler Buses ve Mercedes-Benz Türk ekiplerinin yürüttüğü güçlü iş birliğinin somut sonucunu bugün Sakarya fabrikamızda banttan inen ilk seri üretim aracı alıyoruz. Bu başarı; projeye emek veren herkesin özverisini, uzmanlığını ve ekip çalışmasını yansıttır. Otobüs üretimindeki uzmanlığımız-

la Mercedes-Benz Conecto modelini Sakarya tesislerimizde üretmekten gurur duyuyoruz. Küresel üretici kimliğimizi daha da güçlendiren bu stratejik ortaklık kapsamında, kullanıcıların yüksek kalite beklentilerini eksiksiz karşılayan araçlar üretmeye devam edeceğiz" dedi.

Daimler Buses CEO'su Till Oberwörder de, "Seri üretimin başlaması, Otokar ile iş birliğimizde önemli bir aşamayı temsil ediyor. Avrupa'da otobüslerimize yönelik talep güçlü seyrini koruyor ve Mercedes-Benz Conecto pek çok pazarda önemli bir rol oynamaya devam ediyor. Üretim kapasitemizi artırarak müşterilerimize güvenilir hizmet sunma kabiliyetimizi güçlendirirken, operasyonlarımızın karlı büyümesini de destekliyoruz. Otokar, geniş üretim uzmanlığına sahip, saygın ve güvenilir bir ortak. Birlikte, müşterilerimizin Daimler Buses markasından beklediği yüksek kalite standart-

larını sağlayacağız" açıklamasını yaptı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam ise şöyle konuştu: "Geride bıraktığımız aylarda Daimler Buses, Mercedes-Benz Türk ve Otokar ekipleri; üretim hazırlıklarının gerçekleştirilmesi, süreçlerin oluşturulması ve gerekli kalite standartlarının karşılanmasını sağlanması için yakın iş birliği içinde çalıştılar."

Seri üretimin hedeflenen takvimde ve Mercedes-Benz markasının yüksek kalite standartları tam olarak karşılanarak başlaması, önemli bir başarının yanı sıra tüm ekiplerin üstün özverisini ve uzmanlığını ortaya koyuyor. Bu proje, Mercedes-Benz Türk'ün Daimler Buses üretim ağına gücüne ve esnekliğine nasıl katkı sağladığını ortaya koyarken, Avrupa genelindeki müşterilerimize bekledikleri güvenilirlik ve kapasitede hizmet sunmamızı sağlıyor."





TEMSA, 26 bininci otobüsü 'Hepimizin İmzası Var' sloganıyla banttı indirdi

DÜNYA devlerine rağmen zoru başararak bugünlere gelen ve artık kendisi de global bir şirket olan TEMSA, 26 bininci otobüsünü banttı indirdi. Şirketin yıllara dayanan üretim tecrübesinde önemli bir kilometre taşını tem-

sil eden 26 bininci araç, TEMSA'nın elektrikli otobüsü Avenue Neo oldu. 75 yolcu kapasitesine ve 600 kilometreye varan menzile sahip Avenue Neo, TEMSA'nın üretim ve mühendislik birikimini elektrifikasyondaki yetkinliğiyle buluşturuyor.

TEMSA, üretimdeki gücünü bir kez daha ortaya koydu ve otobüste rekor sayılabilecek bir üretim rakamına ulaştı. Geliştirdiği ve ürettiği araçları dünyanın farklı coğrafyalarıyla buluşturan TEMSA, üretim yolculuğunda yeni bir aşamaya ulaştı. TEMSA'nın 2025 yılında Busworld Europe'da dünya lansmanını gerçekleştirdiği Avenue Neo, şirketin üretim hattından çıkan 26 bininci otobüs oldu. TEMSA çalışanlarının katılımıyla "26 Bin Otobüste Hepimizin İmzası Var" mottosuyla gerçekleştirilen kutlamada, üretim hattından çıkan Avenue Neo çalışanlar tarafından imzalandı.

HEPİMİZİN İMZASI VAR

TEMSA CEO'su Evren Güzel: "TEMSA araçları bugüne kadar dünyada 10 milyar kilometrenin üzerinde yol yaptı. Bugün dünyanın farklı coğrafyalarında araçlarımız yollardaysa, bunun arkasında hep birlikte geliştirdiğimiz ve uzun yıllara dayanan yetkinliğimiz var. 26 bin otobüs üretim kültürümüzün, mühendislik birikimimiz ve kaliteden ödün vermeyen çalışma anlayışımızın bir sonucu. Müşterilerimizi dinlemek, değişen ihtiyaçlara hızla cevap vermek, daha verimli üretmek ve kalite standartlarımızı sürekli geliştirmek bu anlayışımızın en önemli unsurları. 26 bininci otobüsümüzün Avenue Neo olması da bizim için çok anlamlı.

Elektrikli Avenue Neo; yılların saha ve üretim birikimini ileri mühendislikle buluştururken, yeni nesil elektrifikasyon teknolojilerini TEMSA kimliğimizden ilham alan ve geleceğe yön veren vizyoner yeni tasarım dilimizle bütünleştiriyor. Banttı inen bu araç aynı zamanda TEMSA'nın tercih edilen mobilite markası olma vizyonunu da ortaya koyuyor. Maraton ile başlayan hikâyemizden bugün Avenue Neo'ya uzanan ürün portföyümüz, TEMSA'nın yıllar içinde oluşturduğu güveni ve yenilikçi ürünler geliştirme iddiasını bir arada temsil ediyor. 26 bin otobüste hepimizin imzası var! Bu mühendislik ve üretim gücümüzle gurur duyuyoruz" dedi.

5 MİLYON KM'LİK TECRÜBE

Avenue Neo'nun batarya paketleme, yazılım ve geliştirme süreçlerinin tamamı TEMSA mühendisleri tarafından gerçekleştiriliyor. 75 yolcu taşıyabilen otobüs, yüksek kapasiteli batarya seçeneğiyle 600 kilometreye varan menzil sunarken, 300 kW DC bağlantıyla yüzde 100 şarj 75 dakikada ulaşabiliyor. Şehir içi ulaşımın yanı sıra büyükşehir kapsamındaki uzak ilçelere kadar çözüm sunacak şekilde geliştirilen 9 metrelik Avenue Neo, 10,5 metrelik bir otobüsün sunduğu özellikleri daha kompakt bir platformda bir araya getiriyor.

Avenue Neo, 2016 yılından bu yana İsveç ve Litvanya'nın sert kışlarından İspanya ve Türkiye'nin sıcak yazlarına kadar farklı coğrafyalarda yol alan MD9 Electricity'nin güçlü mimarisini üzerine inşa edildi.

MD9 Electricity'nin 5 milyon kilometreyi aşan yol tecrübesi yeni nesil teknolojilerle Avenue Neo'ya aktarıldı.



Sakarya ViB yönetiminden çağrı: Şehrin markasına sahip çıkalım!

Pekçok otobüs firması gibi Sakarya'nın 30 yıllık yerel markası ViB turizm de sıkıntılardan nasibini aldı ve konkordato ilan etti. Geçmişte de konkordato ilan edip bugün eski günlerini aratmayan firmalarımız var ve Sakarya ViB de bunu başaracak güç ve tecrübeye sahip. Süreçle ilgili açıklama yapan Kooperatif yönetimi, firmanın faaliyetlerine ve bilet satışlarına kesintisiz devam ettiğini vurgulayarak, "Ödenemeyecek borcumuz yok, kış öncesi tedbir aldık. Sakaryalı hemşehrilerimizin öz markasına sahip çıkacağına inanıyoruz" dedi.

KARAYOLU yolcu taşımacılığı sektöründe yaklaşık 30 yıldır Sakaryalıları hizmet veren kentün simge markalarından Sakarya ViB Turizm, ekonomik göstergeler ve sektör maliyetleri doğrultusunda yeniden yapılanma kararı aldı. Şirketin konkordato sürecine girmesinin ardından kamuoyunda oluşan soru işaretlerini gidermek adına açıklamalarda bulunan ViB Turizm Yönetim Kurulu Başkanı



Suat Akın, seferlerin aksamadan sürdüğünü ve yolcuların tedirgin olacağı bir durumun bulunmadığını bildirdi. Sürecin operasyonel bir duruş anlamına gelmediğini net bir dille ifade eden Suat Akın, şunları kaydetti: "İçinde bulunduğumuz konkordato süreci; şirketimizin mali yapısının yeniden tanzim edilmesi ve taşımacılık faaliyetlerimizin çok daha sağlam bir zeminde sürdürülebilmesi için başlatılan bir yeniden yapılandırma modelidir. Bütün seferlerimiz ve bilet satışlarımız aynı düzen ve güvenle devam etmektedir. Yolcularımızın hiçbir endişe ve kaygı duymadan seyahat planlarını sürdürmesi bizim en temel önceliğimizdir. "Pandemi döneminden bu yana taşımacılık sektörünün ağır maliyet baskısı altında olduğunu hatırlatan Akın, yaşanan ekonomik tabloyu şu verilerle paylaştı:

Sektörel Daralma: Günümüz şartlarında tek bir yolcu otobüsünün aylık işletme maliyeti yaklaşık 1,5 milyon TL bandına tırmadı.

Akaryakıt Baskısı: Motorinin litresi 100 TL sınırına dayanmasına rağmen bilet fiyatlarına aynı oranda artış yansıtılmadı.

Öğrenci Hassasiyeti: Fiyat politikasında Sakarya'daki üniversite öğrencilerini gözettiklerini belirten Akın, ailelerinden uzakta okuyan gençlerin mağdur

olmaması adına fedakârlık yaptıklarını vurguladı.

Gerekli tedbirleri aldık

Alınan kararın iflas değil, kış sezonu öncesinde atılmış stratejik bir adım olduğunun altını çizen Suat Akın, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dönemsel olarak gelir-gider dengelerimiz ve yolcu hareketliliğimiz değişiyor.

Yaklaşan kış sezonunda daha büyük darboğazlarla karşılaşmamak adına şimdiden hukuki ve mali önlem alma yoluna gittik. Gönderimve Lojistik Şirketimizin altından kalkamayacağı, ödeyemeyeceği düzeyde bir borcu kesinlikle bulunmamaktadır. Amacımız şirketimizi yeniden yapılandırarak önümüzü çok daha net görmektir." Sektördeki yıkıcı fiyat rekabetinin önüne geçilebilmesi için yıl sonuna kadar karayolu taşımacılığında "taban fiyat" uygulamasının devreye girmesini beklediklerini aktaran Akın, tüm Sakaryalıları dayanışma çağrısında bulundu:

"Bugün geldiğimiz kritik eşikte Sakarya halkının desteğine her zamankinden daha çok ihtiyaç duyuyoruz. Sakaryalı hemşehrilerimizin bu şehrin öz sermayesiyle kurulan kendi markasına sahip çıkacağına inanıyoruz."

Başta Sakarya halkı olmak üzere tüm yolcularımızı bu süreçte yanımızda olmaya davet ediyoruz." **Kaynak: T54**

TEMSA, Avrupa'da minibüsün lideri

ELEKTRİKLİ ve şehirlerarası otobüs satışlarıyla 2025 yılını Avrupa'da rekorlarla tamamlayan TEMSA, küçük otobüs pazarında da büyümesini sürdürüyor. Geçtiğimiz yıl piyasaya sürdüğü yenilenen

Prestij ile midibüs segmentindeki varlığını güçlendiren TEMSA, 2026 yılının ilk sonuçlarına göre yüzde 30'u aşan pazar payıyla Avrupa'nın lideri oldu. TEMSA, bu liderlik gururuyla Madrid'teki fuarda boy gösterdi...

OTOBÜS endüstrisinin küresel ölçekteki buluşma noktalarından FIAA 2026, 22-24 Eylül tarihleri arasında İspanya'nın başkenti Madrid'de düzenlendi.

Avrupa'daki güçlü büyümesini müşteri odaklı yaklaşımı ve pazarların değişen ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği yeni nesil araçlarla sürdüren global marka TEMSA, FIAA 2026'da yenilenen Prestij ile tamamen elektrikli Avenue Neo 9e modellerini sergiledi. Bugüne kadar yaklaşık 19 bin aracı dünyanın 70 farklı ülkesine ihraç eden TEMSA, Avrupa pazarındaki güçlü konumunu ve bölgeye yönelik ürün stratejisini de katılımcılarla paylaştı.

2025 yılında AB'de satış rekoru

Geçtiğimiz yıl ortaya koyduğu güçlü performansla, Fransa, İngiltere, İrlanda, Yunanistan ve Belçika gibi kilit pazarlarda tarihinin en yüksek satış rakamlarına ulaşan TEMSA, şehirlerarası otobüs segmentindeki başarısını midibüs pazarına da taşıdı. TEMSA'nın 2025'te pazara sunduğu yenilenen Prestij, gördüğü güçlü taleple birlikte 2026'nın ilk sonuçlarına göre Avrupa midibüs pazarında yüzde 30'un üzerinde paya ulaşarak segment liderliğini pekiştirdi.

'Midi'de kuralları yeniden yazıyoruz

FIAA 2026 kapsamında değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Evren Güzel, "Güçlü mühendislik ve üretim yetkinliğimizi Avrupa'nın gelişen mobilité ihtiyaçlarıyla buluşturuyoruz. Bugün 70 ülkede yollarda olan araçlarımız ve 10 milyar kilometreyi aşan saha deneyimimiz, bu anlayışımızın en güçlü göstergelerinden biri. İspanya ise Avrupa'daki büyümemizin önemli bir parçasını oluşturuyor. Burada edindiğimiz deneyimi, komşu pazarlarda büyümemizi destekleyecek önemli bir avantaj olarak değerlendiriyoruz. Bu anlayış doğrultusunda Avrupa'daki toplam satış hacmimizi pandemi öncesi döneme kıyasla iki



katına yükselttik. Geçtiğimiz yıl piyasaya sürdüğümüz yenilenen Prestij ile midi segmentinde oyunun kurallarını yeniden yazıyoruz. 2026 yılının ilk sonuçlarına göre, midi pazarında %30'u aşan pazar payıyla Avrupa'nın lideri konumundayız. Büyümemizin temel dinamiğini oluşturan midibüs segmentindeki bu başarımızı hem Avrupa hem de İspanya'da coach pazarının ilk 10 oyuncusu

arasında yer alarak güçlendiriyoruz" dedi.

Elektrifikasyon pazarı etkiliyor

Avrupa'daki elektrifikasyon dönüşümüne de değinen Güzel, "2026'nın ilk yarısında şehir içi otobüs pazarı yüzde 50 büyürken, yeni tescil edilen şehir içi otobüslerin yüzde 60'tan fazlası elektrikli oldu. Bu dönüşüm, otobüs üreticileri ve toplu taşıma operatörleri için yeni bir dönemin başlan-

gıcına işaret ediyor. Bölgede artık tek bir müşteri beklentisinden söz etmemiz mümkün değil. Her ülke; regülasyonlar, altyapı, kullanım alışkanlıkları ve elektrifikasyonun ilerleme hızı açısından farklılık gösteriyor. TEMSA olarak, bu çeşitliliği ürün ve teknoloji kabiliyetlerimizle karşılamaya odaklanıyoruz. Böylece her pazara aynı formülü uygulamak yerine, pazarların kendine özgü ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştiriyoruz" dedi.



ISUZU, Madrid'te her ihtiyaca yanıt verdi

Anadolu Isuzu, İspanya'nın Başkenti Madrid'te düzenlenen; otobüs ve midibüs sektörünün önde gelen uluslararası buluşmalarından FIAA 2026'ya dört aracıyla katıldı. Esnek ve müşteriye özel üretim kabiliyeti sayesinde ülkelerin, belediyelerin ve operatörlerin ihtiyaçlarına uygun ulaşım çözümleri sunan Anadolu Isuzu, geleceğin teknolojisiyle üretilen yenilikçi modelleriyle fuarın öne çıkan markaları arasında yer aldı.

KÜÇÜK otobüsün ihracat lideri Anadolu Isuzu, Madrid'de gerçekleştirilen, otobüs ve midibüs sektörünün önde gelen uluslararası buluşmalarından FIAA 2026'da İspanya ve Andorra distribütörü ITT ile birlikte Kendo Hybrid ile Grand Toro Shuttle Bus, Grand Toro XL ve yeni nesil NovoCiti Volt modellerini ziyaretçilerle buluşturdu. Anadolu Isuzu'nun, yaklaşık 45 yıllık deneyimiyle ihtiyaca özel olarak geliştirip ürettiği modeller fuarda büyük ilgi gördü.

Anadolu Isuzu Uluslararası Satış Direktörü Murat Dedeoğlu fuarla ilgili değerlendirmesinde, ticari araç sektörünün büyük bir dönüşümden geçtiğini vurguladı. Murat Dedeoğlu, "Sektörümüzün geleceğini elektrifikasyon, düşük emisyonlu ulaşım, enerji verimliliği ve sürdürülebilir toplu taşıma çözümleri şekillendirecek. Anadolu Isuzu olarak bu dönüşümü yakından takip ediyor, farklı güç aktarma teknolojileri üzerine yürüttüğümüz çalışmalarla dönüşümde aktif rol üstlenmeyi hedefliyoruz. FIAA 2026'da sergilediğimiz araçlarımız da bu yaklaşımımızı ve yanıt vermeyi hedeflediğimiz farklı mobilité ihtiyaçlarını yansıtıyor" diye konuştu.

Kendo Hybrid: Birçok Avrupa ülkesinde kullanılan Kendo'nun yüksek yolcu kapasitesi, ferah iç mekanı, konforu, geniş bagaj hac-

mi ve operasyonel verimlilik özelliklerini hibrit teknolojisiyle buluşturan yeni model, tüm bu özellikleri bir araya getirecek şekilde geliştirildi.

Grand Toro Shuttle Bus: Grand Toro Shuttle Bus, yüksek yolcu kapasitesi, geniş bagaj hacmi, konfor ve operasyonel verimliliği kompakt bir yapıda bir araya getiriyor. 8,5 metre uzunluğundaki model, 32 yolcuya kadar taşıma kapasitesi ve 5,3 metreki yükseklik bagaj hacmiyle turizm, havalimanı transferleri, okul taşımacılığı ile kısa ve orta mesafeli yolculuklara çözüm sunuyor.

Grand Toro XL: 41 yolcuya kadar oturma kapasitesi sunan Grand Toro XL, özellikle servis, turizm ve transfer taşımacılığının ihtiyaçlarına yanıt veriyor. İspanya'da "2026 Yılının Midibüsü" seçilen Grand Toro XL, FIAA süresince açık alanda test aracı olarak da ziyaretçilerin deneyimine sunuldu.

NovoCiti Volt: NovoCiti Volt, 55 yolcuya kadar taşıma kapasitesine sahip. Farklı batarya seçenekleriyle 400 kilometreye kadar menzil sunan model, yolcu konforunu artırırken şehirlerin daha temiz ve sürdürülebilir ulaşım hedeflerine de katkıda bulunuyor.



ANMA



Firmamızın kurucusu

Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı ve özlemle anıyoruz.



ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğüm

Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyorum.

**TOFED, TOSEV VE IPRU
KURUCU VE ONURSAL BAŞKANI
GALİP ÖZTÜRK**

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.

ANMA



Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ı

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının yedinci yılında sevgi,
saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.

obilet



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.

inova
otomotiv



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.

SETCOM



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni, saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının yedinci yılında sevgi,
saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM'ın

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.





1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM^{'in}

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



ANMA

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM^{'in}

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM^{'in}

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.



ANMA

1927-2019

Sektörümüzün duayeni,
saygıdeğer büyüğümüz

Cafer Sadık BABABALIM^{'in}

aramızdan ayrılışının yedinci yılında
sevgi, saygı, özlem ve şükranla anıyoruz.

