

# RADÜS

ARAÇ, ARAÇÜSTÜ EKİPMAN, İŞ MAKİNELERİ, TREYLER İMALATÇILARI DERGİSİ

ISSN: 21471754 • 2026 • YIL: 14 • SAYI: 166 • 200 ₺

## BMC PRO L 1852 TÜRKİYE TURUNU BAŞARIYLA TAMAMLADI



**12** | MERCEDES-BENZ TÜRKTE YENİ CEO DÖNEMİ  
HEIKO SELZAM 1 AĞUSTOS İTİBARIYLA  
YENİ GÖREVİNE BAŞLADI

**26** | MERCEDES-BENZ TÜRK VE KÂMİL KOÇ'UN  
UZUN SOLUKLU İŞ ORTAKLIĞI  
GELECEĞE KÖK SALIYOR

**30** | MAN BİR YILDA 1.300  
ELEKTRİKLİ KAMYON  
ÜRETTİ



# Dünyanın Dört Bir Yanında

Tam 51 yıldır, bu topraklarda ürettiğimiz değeri dünyaya ihraç ediyoruz.  
51 yıldır, Türkiye'yi yurtdışında başarıyla temsil ediyoruz.

Destek veren herkese teşekkürler.



**HIDRO-MAK**

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





*Çevremizi  
Bizimle  
Daha  
Temiz*

**TİSAN**  
ÇÖP KONTEYNER YIKAMA VE DEZENFEKTE ARACI

## ÇÖP KONTEYNERİ YIKAMA VE DEZENFEKTE ARACI ile HALK SAĞLIĞI'NA ÖNEM VERİN!



Bu araç sayesinde  
Çöp Konteyneri bulunduğu yerde  
basıncılı su ile içi ve dışı  
yıkayıp dezenfekte edildikten  
sonra tekrar yerine bırakılmaktadır.

Bu araç sayesinde  
Çöp Konteynerleri yerinde,  
hızlı, ekonomik ve etkin bir şekilde  
temizliği yapılarak, virüs için yayılım  
alanı olabilecek konteynerler  
sterilize hale getirilecektir.



Sterilizasyon sayesinde  
diğer bulaşıcı hastalık taşıma  
riski oluşturan larva ve sinek  
oluşumu da engellenecektir.



**TİSAN**

Kazım Karabekir Mahallesi,  
6914. Sk. No:4, 35860  
Torbalı / İzmir  
www.tisan.net  
info@tisan.net  
Tel. +90 232 8641310



ISO 9001 : 2012  
ISO 18001 : 2007  
ISO 14001 : 2004



**Teknoloji ve Kalitenin Buluştuğu Nokta...**

**www.tisan.net**

CERTIFICATE NO. 26743





Burhan FIRAT  
burhan.firat@radusdergisi.com

## YURT DIŞI EĞİTİMİN SEKTÖRE KATKISI

**K**üreselleşen ekonomi ve hızla gelişen teknoloji, iş dünyasında bilgiye erişimi kolaylaştırırken nitelikli insan kaynağının önemini de her geçen gün artırıyor. Bu noktada yurt dışı eğitim programları, bireylerin yalnızca akademik bilgi edinmesini değil, farklı kültürleri tanımasını, uluslararası iş yapma becerileri kazanmasını ve küresel bakış açısı geliştirmesini sağlayan önemli bir yatırım olarak öne çıkıyor.

Yurt dışında eğitim alan profesyoneller, farklı eğitim sistemlerini deneyimleme fırsatı bulurken aynı zamanda yenilikçi üretim teknikleri, dijital teknolojiler ve sürdürülebilir iş modelleri konusunda güncel uygulamaları yakından gözlemleyebiliyor. Edinilen bu bilgi ve deneyimlerin ülkeye taşınması, sektörlerin rekabet gücünü artıran önemli unsurlar arasında yer alıyor. Özellikle sanayi, lojistik, otomotiv ve hizmet sektörlerinde uluslararası standartlara uyum sağlayabilen çalışanlar, işletmelerin küresel pazarlardaki başarısına doğrudan katkı sunuyor.

Yurt dışı eğitimin en önemli kazanımlarından biri de yabancı dil yetkinliğinin gelişmesidir. Güçlü iletişim becerilerine sahip profesyoneller, uluslararası iş birlikleri kurma, yabancı yatırımcılarla etkili iletişim geliştir-

me ve küresel projelerde aktif görev alma konusunda önemli avantaj elde ediyor. Bunun yanında farklı kültürlerle kurulan etkileşim, ekip çalışması, liderlik, problem çözme ve adaptasyon gibi yetkinlikleri de güçlendiriyor.

İş dünyası açısından bakıldığında, uluslararası deneyime sahip çalışanların bulunduğu kurumlar değişime daha hızlı uyum sağlayabiliyor. Farklı ülkelerdeki başarılı uygulamaların incelenmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin gelişmesine, inovasyon kültürünün yaygınlaşmasına ve verimliliğin artmasına katkı sağlıyor. Bu durum yalnızca şirketlerin performansını değil, sektörlerin genel gelişimini de olumlu yönde etkiliyor.

Sonuç olarak yurt dışı eğitim, bireysel kariyer gelişiminin ötesinde ekonomik kalkınmayı destekleyen stratejik bir değer taşıyor. Küresel bilgi birikimini yerel üretim anlayışıyla buluşturan eğitilmiş insan kaynağı, sektörlerin sürdürülebilir büyümesine, uluslararası rekabet gücünün artmasına ve ülke ekonomisinin geleceğe daha sağlam adımlarla ilerlemesine önemli katkılar sunuyor.

Keyifli okumalar dileriz.  
Saygılarımızla...





**4** BMC PRO L 1852 TÜRKİYE TURUNU BAŞARIYLA TAMAMLADI

**6** IVECO, IVECO GLOBAL MARKA ETKİNLİĞİ "IVECO EXPERIENCE 2026"DA GELECEK STRATEJİSİNİ PREMIUM ORTAKLIK VİZYONUNU VE 2026 MODEL YENİLENEN GAMİ İLE MARKA HEDEFLERİNİ ORTAYA KOYDU

**12** MERCEDES-BENZ TÜRK'TE YENİ CEO DÖNEMİ HEİKO SELZAM 1 AĞUSTOS İTİBARIYLA YENİ GÖREVİNE BAŞLADI

**18** KARSAN 3,5 MW'LIK GES YATIRIMIYLA "2030 NET SIFIR FABRİKA" HEDEFİ İÇİN DEV BİR ADIM DAHA ATTI

**26** MERCEDES-BENZ TÜRK VE KÂMİL KOÇ'UN UZUN SOLUKLU İŞ ORTAKLIĞI GELECEĞE KÖK SALIYOR

**30** MAN BİR YILDA 1.300 ELEKTRİKLİ KAMYON ÜRETTİ

**40** IVECO BUS'TAN, AZERBAIJAN'DA KAPSAMLI TOPLU TAŞIMA YENİLEME PROGRAMINA DESTEK İMZASI

**46** MERCEDES-BENZ TÜRK İLE BOĞAZİÇİ BETON İŞ BİRLİĞİ, 400 ARAÇLIK YENİ YATIRIMLA GÜÇLENDİ

**54** FORD OTOSAN'DAN ÜRÜN GELİŞTİRMEDE STRATEJİK ATAMALAR



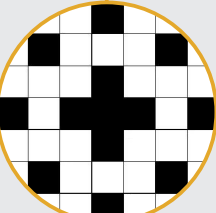
**72** GEZİ



**74** FİLM



**76** KİTAP



**78** BULMACA



**79** YEMEK

## Yayın Sahibi

PROFİSAN MAKİNA OTOMOTİV  
NAKLİYE TEMİZLİK MEDYA  
SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

## Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Burhan FIRAT  
burhan.firat@radusdergisi.com

## Genel Yayın Koordinatörü

Burhan FIRAT  
bilgi@radusdergisi.com

## Reklam Koordinatörü

Bahar YILDIRIM  
reklam@radusdergisi.com

## Yayın Kurulu

Burhan FIRAT  
Bahar YILDIRIM  
Ezgi VURAL  
Ömer Mert FIRAT  
Cengiz VURAL  
Yılmaz KAYA  
Serbülent ÇİLİNGİR  
Gülbüz GÜNER  
Harun ARAB

## Editör

Bahar YILDIRIM  
radusdergisieditor@gmail.com

## Grafik Tasarım

Bahar YILDIRIM  
radusdergisieditor@gmail.com

## Yayın ve İdare Merkezi

Saray Mah. Saraykent Sanayi Bölgesi  
53. Cd. No: 15 Kahramankazan/Ankara  
Tel : 0 (312) 441 61 73  
Fax : 0 (312) 441 61 76  
Gsm : 0 (549) 548 99 19  
radusdergisieditor@gmail.com  
reklam@radusdergisi.com

Yıl: 14 / Sayı: 166 Fiyatı: 200 ₺  
Radüs Dergisi ayda bir yayımlanır.

## Yayın Tarihi

Temmuz 2026

Radüs Dergisi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflardan yayıncının izni alınmadan, kaynak belirtilmeden tam ve özet alıntı yapılamaz.

Whatsapp Haber Hattı  
**0549 548 99 19**



# BMC PRO L 1852 TÜRKİYE TURUNU BAŞARIYLA TAMAMLADI



*BMC'nin bugüne kadar geliştirdiği en güçlü çekicisi BMC PRO L 1852, Temmuz ayı boyunca gerçekleştirilen Türkiye Turu kapsamında sektör profesyonelleriyle buluştu. Türkiye'nin birçok farklı yerinde düzenlenen tanıtım organizasyonu, yoğun ziyaretçi katılımı ve sektör temsilcilerinin ilgisiyle başarıyla tamamlandı.*





İlk tanıtım etkinlikleri Tosyalı Holding İskenderun Limanı ve Osmaniye Organize Sanayi Bölgesi'nde gerçekleştirilen BMC PRO L 1852, İzmir, Denizli, Konya, Mersin, Adana, Gaziantep, Kayseri, Ankara, Eskişehir, Manisa, Bursa, Balıkesir, Kocaeli ve İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin farklı bölgelerinde kullanıcılarla buluştu. Tanıtım turu boyunca nakliyeciler, filo yöneticileri, kooperatif üyeleri, lojistik firmaları ve profesyonel sürücüler BMC PRO L 1852'yi yakından incelemeye fırsatı bulurken, araçla ilgili teknik bilgiler BMC yetkilileri tarafından katılımcılarla paylaşıldı. Gerçekleştirilen birebir görüşmelerde kullanıcı deneyimleri dinlenirken, sektörün

ihtiyaç ve beklentilerine ilişkin değerli geri bildirimler alındı. 12,9 litrelik motoruyla 520 beygir güç ve 2.500 Nm tork üreten BMC PRO L 1852; BMC'nin bugüne kadarki en geniş iç hacimli kabini, gelişmiş güvenlik teknolojileri ve uzun yol taşımacılığına yönelik konfor özellikleriyle ziyaretçilerden tam not aldı. Etkinliklere katılan ziyaretçiler aracı yakından inceleyerek sunduğu teknoloji, performans ve sürüş konforu hakkında detaylı bilgi edinme imkânı buldu. BMC PRO L 18w52 Türkiye Turu, yalnızca yeni nesil çekicinin tanıtıldığı bir organizasyon olmanın ötesinde; BMC'nin müşterileriyle doğrudan bir araya geldiği, sektör temsilcileri-

nin görüş ve beklentilerini dinlediği önemli bir iletişim platformu olarak öne çıktı. Türkiye'nin dört bir yanında gerçekleştirilen etkinliklerde elde edilen geri bildirimler, BMC'nin müşteri odaklı yaklaşımını ve kullanıcı deneyimine verdiği önemi bir kez daha ortaya koydu. Yoğun ilgiyle tamamlanan BMC PRO L 1852 Türkiye Turu, BMC'nin ağır ticari araç segmentindeki güçlü vizyonunu sahaya taşırken, marka ile müşterileri arasındaki bağı daha da güçlendirdi. Türkiye'nin farklı noktalarında gerçekleştirilen buluşmalar, BMC'nin yenilikçi ürünlerini kullanıcılarla doğrudan bir araya getirme vizyonunun önemli bir örneği olarak başarıyla tamamlandı.





## **IVECO, IVECO GLOBAL MARKA ETKİNLİĞİ “IVECO EXPERIENCE 2026”DA GELECEK STRATEJİSİNİ PREMIUM ORTAKLIK VİZYONUNU VE 2026 MODEL YENİLENEN GAMI İLE MARKA HEDEFLERİNİ ORTAYA KOYDU**



*IVECO, markanın yeni çehresini şekillendiren yeni bir sayfa açıyor. Global Marka Etkinliğinde ticari mobilitenin geleceğine dair vizyonunu 2000'den fazla konukla paylaştı.*

*Konuklar, markanın entegre ekosisteminde; Tasarım Odaklı Hareket, Deneyim Odaklı Hareket ve Aile Odaklı Hareket şeklinde tanımlanan üç temel yaklaşım üzerinden hayat bulan bir yolculuğu deneyimlediler.*

*Yeni IVECO 2026 Model Yılı serisi IVECO Marka Vizyonunda meydana gelen evrimi yansıtıyor.*

*Bu yeni gam müşterilere güvenilirlik, istikrar ve uzun vadeli değer sunmak üzere şekilleniyor.*



1-4 Temmuz tarihleri arasında Torino'daki Officine Grandi Riparazioni etkinlik merkezinde (OGR) düzenlenen IVECO Experience 2026 (IVECO Global Marka Etkinliği), markanın yeni yüzünü yakından tanıtmak amacıyla 2000'i aşkın konuyu bir araya getirdi.

Müşteriler, yetkili satıcılar, iş ortakları, basın mensupları ve çalışanlar; markanın geleceğe yön veren yeni vizyonuna ve bu dönüm noktasına tanıklık etmek için bir araya geldiler.

Ürün ve inovasyon vitrini olmanın ötesine geçen IVECO Experience 2026; ürünleri, işletmeleri ve toplumları geleceğe taşıyan tüm paydaşların yanında yer alarak güçlü bir iş ortağı olma misyonunu pekiştiriyor ve markanın yenilenen vizyonunu ortaya koyuyor. Davetliler; kaliteyi odağına alan kurumsal özen ile müşterileri ve sürücüleri için gerçekleştirdiği her çalışmanın merkezine konumlandırıran bu stratejik vizyonu yakından deneyimleme fırsatı buldular.

### **Yeni bir döneme yön veren marka vizyonu**

2025 yılındaki 50. yıl kutlamalarının ardından yeni marka konumlandırmasını bir adım daha ileriye taşıyan IVECO,



ticari araç tedarikçisi olmanın ötesine geçerek değer odaklı bir mobilite ortağına dönüşüyor; müşterilerini yalnızca ürünleriyle değil, işletmelerini geleceğe taşıyan entegre hizmetler, dijital çözümler ve güçlü ilişkilerle de destekliyor.

Yeni IVECO dönemi; Iveco Group CEO'su Olof Persson liderliğinde, Kamyon İş Birimi Başkanı Luca Sra, Teknoloji ve Dijitalleşme Dönüşüm Direktörü Marco Liccario ile Kalite ve Operasyon Sorumlu Direktör Domenico Nucera'nın katılımıyla gerçekleştirilen ana oturumda tanıtıldı. Liderler, hep birlikte Spirito in Movimento felsefesine somut formunu veren üç temel sütunun ana hatlarını paylaştı.

Mühendislik ve yaratıcılığın bir araya geldiği "Tasarımla Şekillenen Hareket", IVECO için sürücü kabininin ergonomisinden dijital arayüzün mantığına kadar her kararda insanı merkeze alan bir disiplini temsil ediyor. Etkinlikteki sergilenen ön ızgara ve kesitli kabin gibi sunum alanları; her bir müşterinin özel görev gereksinimlerini karşılayan yüksek düzeydeki özelleştirme seçenekleriyle birlikte performans, verimlilik ve pratik kullanımın her detayda nasıl buluştuğunu gözler önüne seriyor.

Müşteri yolculuğunun tamamını şekillendiren "Deneyimle Şekillenen Hareket"; doğru aracın konfigürasyonundan günlük operasyonlara, finansmandan yenilemeye kadar uzanan bir süreci kapsıyor.

Markanın sunduğu bu entegre araç ve hizmet ekosistemi, söz konusu yolculuğu daha basit ve daha sezgisel hale getirme taahhüdünü yansıtıyor.

Etkinlikte sergilenen Toplam Sahip Olma Maliyeti Hesaplayıcısı ve IVECO ON platformu gibi çözümler; bağlantılı teknolojilerin karmaşıklığı nasıl azalttığını ve her aşamada nasıl daha akılcı kararları desteklediğini uygulamalı olarak gösteriyor.







Sürücülere, müşterilere, iş ortaklarına ve her gün yolları paylaştığı tüm paydaşlara özen gösterme taahhüdünü temsil eden "Aile Olmanın Getirdiği Hareket", ihtiyaçları önceden öngörmek, yolculuğun her aşamasında varlık göstermek ve ticari bir işlemin ötesine geçen güçlü ilişkiler kurmak anlamına geliyor. Müşteri Çalışma Süresi Merkezi'nden (Customer Uptime Centre) Mobil Servislere kadar uzanan sergiler, bu bağlılığın ve gösterilen özenin uygulamadaki somut karşılığını gözler önüne seriyor.



Iveco Group Kamyon İş Birimi Başkanı Luca Sra, konuya ilişkin değerlendirmesinde, "Spirito in Movimento yalnızca bir slogan değil, IVECO'nun yenilenen vizyonunun eyleme dönüştürülmüş halidir. 50 yılı aşkın köklü tarihimizden güç alan bu felsefe, gelecekte bizi nelerin beklediğini de net bir şekilde ortaya koyuyor. Ürün tasarımından hizmetlere, mühendislikten günlük operasyonlara kadar gerçekleştirdiğimiz her çalışmaya; pratik, tutkulu ve insanı merkeze alan bir ruhla müşterilerimizin yanında olma kararlılığımız yön veriyor" dedi. Sra, açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"İtalyan DNA'mızdan beslenen bu ruh, yeni ürün gamımızla somut bir form kazanıyor. 2026 Model Yılı serimizle, kalitenin birleştirici bir unsur olarak öne çıktığı, yakınlık ve topluluk bağlarının ise markamızı tanımlayan temel unsurlar olarak güçlendiği yepyeni bir standart belirliyoruz."

### **IVECO Experience 2026: 2026 Model Yılı (MY26) Ürün Gamıyla Yeni Bir Standart Belirliyoruz**

Etkinlikte; IVECO S-Way, Eurocargo ve Daily'den, elektrikli ürün gamını oluşturan S-eWay, eDaily, eJolly ve eSuperjolly modellerine kadar uzanan

tüm yeni nesil araçlar sergilendi. Söz konusu üç temel sütun, markanın gerçekleştirdiği geniş kapsamlı dönüşüme adeta hayat veriyor. Söz konusu unsurlar; özel alanlarda sergilenirken, aynı zamanda markanın tam entegre ekosistemini yansıtan tutarlı bir vizyonla ziyaretçiler için tasarlanan deneyiminin her anına dahil ediliyor.

Bu entegre ekosistemde araçlar, hizmetler ve dijital çözümler; operasyonları kolaylaştırmak, daha akılcı kararları desteklemek ve toplam sahip olma maliyetini optimize etmek üzere bir bütün halinde ve kusursuzca çalışıyor.







İtalyan kültürünü tanımlayan yaratıcılık ve yakınlık ekseninde tasarlanan "IVECO Experience 2026", etkinlik alanında bu ruhu yansıtmayı hedefledi. Alan tasarımı, markanın simgesi olan imza mavisinden daha sıcak renklere geçiş yaparken hem özünü muhafaza ediyor hem de kimlik dönüşümünü gözler önüne seriyor. Dört gün boyunca misafirler, İtalyan ruhunu yaşatan ve sıcak, sosyal bir atmosferde bağ kurmayı teşvik eden bir dizi deneyimin parçası oldular. Etkinliğin son günü IVECO çalışanla-

rına ayrıldı. Bu tercih, markanın yeni konumlandırmanın ilk elçileri olarak gördüğü kendi ekibine verdiği önemi açıkça yansıtmayı hedeflerken Spirito in Movimento felsefesini müşterilere ve iş ortaklarına ulaşmadan önce, markayı her gün sahada temsil edenler tarafından hissedilmeyi ve sahiplenilmeyi hedefledi; çünkü IVECO için aile olmak, her şeyden önce kendi evinde başlıyor. IVECO Experience 2026, gelecek yıllar için net bir rotayı ortaya koydu: Ürün ve müşteri odaklı hizmet anlayışını,

müşterilerini daha üst düzey/premium ve çok daha anlamlı bir şekilde desteklemek üzere bir araya geldiği kesintisiz bir gelişim süreci. Gücünü köklü mirasından alan ve net bir vizyonla hareket eden IVECO, Spirito in Movimento felsefesini inovasyon, güvenilirlik ve ortaklığa yönelik somut bir taahhüde dönüştürüyor; ticari mobilitayı her gün ileriye taşıyan çalışanları, yetkili satıcı ve servisleri, müşterileri ve tüm paydaşları ile birlikte sektörün geleceğini şekillendirmek.





# MEDCEM, OPERASYONEL GÜCÜNÜ KOMATSU KALİTESİ İLE GELECEĞE TAŞIYOR



*Yılda 6.6 milyon ton klinker ve 8 milyon ton çimento üretim kapasitesiyle dünyanın en büyük çimento fabrikalarından biri olan Medcem, operasyonel gücünü dünyanın lider iş ve maden makineleri üreticilerinden Komatsu ile büyütüyor. Marubeni Dağıtım ve Servis tarafından teslim edilen 12 adet Komatsu iş makinesi, günde 40 bin tona varan üretim kapasitesine sahip Medcem'in Silifke-Mersin'deki çimento fabrikasında verimliliği artırmak üzere göreve başladı.*





Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde Türkiye'deki teslimatlarına yenilerini ekleyen Komatsu, Eren Holding'in bir iştiraki olan Medcem Madencilik ve Yapı Malzemeleri'ne 12 farklı Komatsu ürününü teslim etti. 1 adet Komatsu PC390LC-11E0 paletli ekskavatör, 4 adet Komatsu PC490LC-11E0 paletli ekskavatör, 4 adet Komatsu PC700LC-11E0 paletli ekskavatör, 1 adet Komatsu WA600-8E0 lastikli yükleyici, 1 adet Komatsu GD675-7E0 greyder ve 1 adet Komatsu PC16 mini ekskavatörden oluşan ürünler, yılda 6.6 milyon ton klinker ve 8 milyon ton çimento üretim kapasitesiyle dünyanın en büyük çimento fabrikalarından biri olan Silifke-Mersin'deki Medcem Çimento Fabrikası'nda görev yapmaya başladı.

Gerçekleştirilen teslimat töreninde Marubeni Dağıtım ve Servis İş Makineleri Ülke Satış Müdürü Oğuzhan Toprak, İş Makineleri Batı Türkiye Bölge Müdürü Emre Algnlı ve İş Makineleri Saha Satış Müdürü Doğukan Tekin; Medcem Çimento Lojistik ve Tedarik Yönetim Direktörü Göver Sevüktekin, Medcem Çimento Fabrika Direktörü Ruhi Bilge ve Medcem Çimento

Hammadde Müdürü Ceyhan Bayraktar'a makineleri teslim etti.  
**Ruhi Bilge: "Komatsu ile doğru bir karar verdiğimizize inanıyoruz"**

Medcem Çimento Fabrika Direktörü Ruhi Bilge, "2015 yılından bu yana tesislerimizde kullandığımız Komatsu iş makineleriyle edindiğimiz deneyim, markaya duyduğumuz güveni daha da pekiştirdi.

Günde 40 bin tona varan malzeme indirdiğimiz operasyonlarımızda ekipman seçiminde önceliğimiz her zaman işe uygunluk, yüksek kalite ve operasyon güvenliği oluyor. Komatsu, dayanıklı Japon teknolojisi, kendini kanıtlamış performansı ve bugüne kadar sorunsuz şekilde çalışmasıyla beklentilerimizi karşılıdı.

Güvenilirliği ve fayda/maliyet analizlerimizde sunduğu avantajlar sayesinde yeni makine yatırımlarımızda da Komatsu'yu tercih ederek doğru bir karar verdiğimizize inanıyoruz" dedi.

**Oğuzhan Toprak: "Operasyonel verimliliği en üst seviyede tutmayı amaçlıyoruz"**

Marubeni Dağıtım ve Servis İş Makineleri Ülke Satış Müdürü Oğuzhan Toprak; "Türkiye'nin önde gelen çimento üreticilerinden Medcem ile sürdürdüğümüz güçlü iş birliği kapsamında, tesisin makine parkının önemli bir bölümünü Komatsu iş makineleriyle yenilemekten memnuniyet duyuyoruz.

Komatsu'nun yüksek performans, verimlilik, dayanıklılık, konfor ve operasyonel güvenliği bir arada sunan teknolojileriyle Medcem'in üretim süreçlerine uzun vadeli katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Bunun yanı sıra, Marubeni Dağıtım ve Servis olarak sunduğumuz kapsamlı satış sonrası hizmetler ve teknik destek sayesinde makinelerimizin kesintisiz çalışmasını destekliyor, iş ortaklarımızın operasyonel verimliliğini en üst seviyede tutmayı amaçlıyoruz.

Medcem'in Komatsu'ya duyduğu güven ve tercihi bizim için büyük bir değer taşıırken, maden ve çimento sektörüne yaptıkları yatırımların sürdürülebilir büyümelerine katkı sağlamasını temenni ediyoruz" dedi.



12 | RADÜS DERGİSİ | 2026





Türkiye ağır ticari araç sanayisinin öncü şirketlerinden Mercedes-Benz Türk'te üst düzey görev değişimi gerçekleşti. Daimler Truck bünyesinde farklı ülkelerde üst düzey liderlik görevlerinde bulunan ve son olarak Daimler Truck Birleşik Krallık Ülke Başkanı olarak görev yapan Heiko Selzam, 1 Ağustos 2026 itibarıyla Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su olarak görevine başladı.

Uluslararası kariyeri boyunca farklı coğrafyalarda üstlendiği liderlik görevleriyle Heiko Selzam, ticari araç sektöründe stratejik yönetim, büyüme ve müşteri odaklı dönüşüm alanlarında aktif rol üstlenmiştir.

Farklı pazarlarda hayata geçirilen stratejik girişimlere liderlik eden Selzam, müşteri odaklı iş modellerinin geliştirilmesi ve ticari araç portföyünün etkin yönetilmesine liderlik etmiştir.

Üstlendiği liderlik görevleri boyunca Selzam, global müşteri yönetimi ve çok ülkeli organizasyonların stratejik gelişiminde önemli rol üstlenmiş; iş birliğini güçlendiren, operasyonel etkinliği artıran ve sürdürülebilir büyümeyi destekleyen organizasyonel dönüşümlere liderlik etmiştir.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Heiko Selzam, yeni görevine ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk,

yalnızca Türkiye ağır ticari araç sektörünün öncü şirketlerinden biri değil; aynı zamanda Daimler Truck ve Daimler Buses organizasyonları içerisinde üretim, ihracat, Ar-Ge ve mühendislik alanlarındaki yetkinlikleriyle stratejik öneme sahip bir merkez konumunda bulunuyor. Köklü geçmişi, güçlü değerleri ve sağlam kurumsal kültürüyle öne çıkan böylesine büyük bir aileye katılacak olmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

Mercedes-Benz Türk'ün başarısının temelinde, nitelikli insan kaynağı, müşterilerimizin güveni ve iş ortaklarımızla kurduğumuz uzun soluklu, güçlü iş birlikleri yer alıyor. Bu temelden aldığımız güçle sürdürülebilir büyüme odağımızı daha da ileri taşıyarak, bayi ağımla birlikte 9.000'i aşkın çalışma arkadaşımızla hem Türkiye'de ağır ticari araç pazarındaki lider konumumuzu pekiştirmeyi hem de global organizasyonumuz içindeki stratejik rolümüzü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki dönemde de daima ileri diyerek Mercedes-Benz Türk'ün başarı yolculuğuna birlikte yön vermeye devam edeceğiz."

**Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu'nda Yeni Yapılanma**

Mercedes-Benz Türk, 1 Ağustos 2026 itibarıyla gelecekteki büyüme hedeflerini ve stratejik önceliklerini destekleyecek organizasyonel dönüşüm

şüm kapsamında İcra Kurulu yapısını güçlendirdi. Bu doğrultuda, Gamze Gökçen Pilevne Kurumsal Strateji, Hukuk, Uygunluk ve Dış İlişkilerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi, Betül Çorbacıoğlu ise İnsan Kaynaklarından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görevlerine başladı.

Yeni yapılanmasıyla birlikte Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu, şirketin sürdürülebilir büyüme ve dönüşüm hedeflerine yön verecek altı üyeden oluşan yapısıyla faaliyetlerini sürdürecektir.

Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunu olan ve 2011 yılında Mercedes-Benz Türk'e katılan Gamze Gökçen Pilevne, 2016 yılından bu yana sürdürdüğü Genel Sekreter & Hukuk ve Uygunluk Direktörlüğü görevinden sonra 1 Ağustos 2026 itibarıyla Kurumsal Strateji, Hukuk, Uygunluk ve Dış İlişkilerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapacak.

Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü mezunu olan Betül Çorbacıoğlu ise 2000 yılında katıldığı Mercedes-Benz Türk'te kurumsal planlama, raporlama ve mali kontrol alanlarında çeşitli görevler üstlendikten ve 2016 yılından bu yana yürüttüğü İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevinden sonra 1 Ağustos 2026 itibarıyla İnsan Kaynaklarından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak görev alacak.



# RENAULT TRUCKS MASTER RED EDITION KONYA'DA İLK KULLANICISI İLE BULUŞTU



*Renault Trucks Türkiye, hafif ticari araç segmentindeki yeni modeli Master Red EDITION'ın Konya'daki ilk teslimatını Yayla Lojistik'e gerçekleştirdi. Teslimat, Renault Trucks yetkili bayisi Buyruk Otomotiv tarafından yapıldı.*





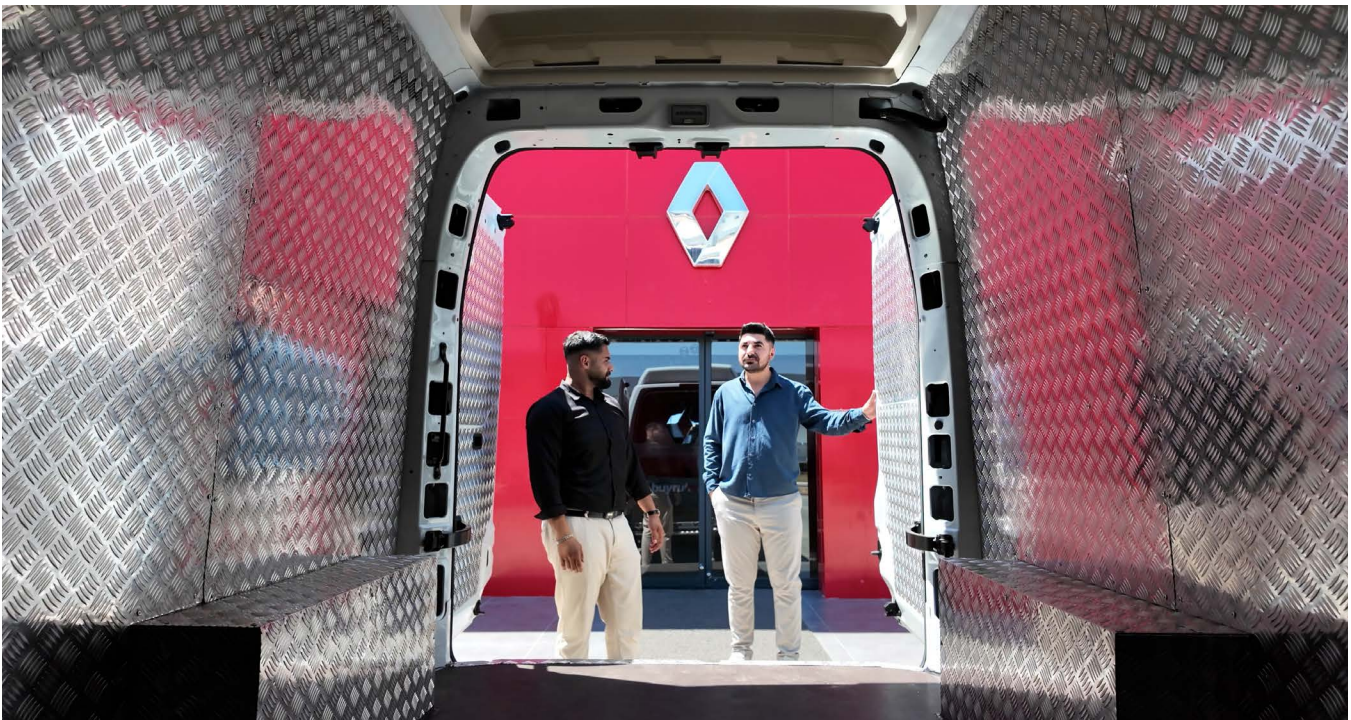
Renault Trucks Türkiye'nin hafif ticari araç segmentindeki yeni modeli Master Red EDITION, Konya'daki ilk kullanıcısı ile buluştu. Renault Trucks yetkili bayisi Buyruk Otomotiv tarafından Yayla Lojistik'e teslim edilen 15 m<sup>3</sup> hacimli Renault Trucks Master Red EDITION Panelvan L3H3, beyaz eşya ve kargo lojistiğinde kullanılmak üzere filoya katılırken; sürüş konforu, geniş yükleme hacmi, düşük toplam sahip olma maliyeti ve avantajlı finansman çözümleriyle yatırım kararında öne çıktı. Teslimat törenine Yayla

Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Halil Yayla ve Genel Müdürü Mevlüt Yayla ile Buyruk Otomotiv Satış Müdürü Osman Şar katıldı.

Konya ve bölgesinde lojistik hizmetleri sunan Yayla Lojistik, özellikle beyaz eşya taşımacılığı ve kargo dağıtımında uzmanlaşmış yapısıyla bölgenin önemli lojistik şirketleri arasında yer alıyor. Türkiye'nin önde gelen e-ticaret şirketlerinden birinin Konya dağıtım operasyonunu da yürüten şirket, panelvan, kamyonet ve

kamyonlardan oluşan filosuyla geniş bir coğrafyada hizmet veriyor.

Yeni Master Red EDITION ise Yayla Lojistik'in ağırlıklı olarak beyaz eşya dağıtım operasyonlarında kullanılacak. Araç, günlük ortalama 25 teslimat noktasına ulaşırken 300 ila 400 kilometre arasında yol kat edecek. Şirketin Konya'nın tüm ilçe ve köylerini kapsayan operasyonlarında ise bazı güzergâhlarda günlük 450 ila 600 kilometreye varan dağıtımlar gerçekleştiriliyor.





## Operasyonlarımızın her kilometresi verimlilik gerektiriyor"

Teslimat sırasında değerlendirmelerde bulunan Yayla Lojistik Genel Müdürü Mevlüt Yayla, Master Red EDITION'ı tercih etmelerinde operasyonel ihtiyaçların, toplam sahip olma maliyetinin ve satış sonrası desteğin yanı sıra sürücü konforunun da önemli rol oynadığını belirterek şunları söyledi:

"Türkiye'nin yüzölçümü bakımından en büyük ili olan Konya'da, araçlarımız neredeyse tüm ilçe ve köylere hizmet veriyor. Günlük araç başına 300-400 kilometrelik dağıtımların yanı sıra 600 kilometreye ulaşan rotalarımız da bulunuyor.

Bu nedenle sürücülerimizin gün boyu konforlu bir araç kullanması bizim için büyük önem taşıyor.

Master Red EDITION'ın yoğun dağıtım operasyonlarında sunduğu sürüş konforu, dengeli süspansiyon yapısı ve geniş servis ağı tercihimizde etkili oldu."

Mevlüt Yayla, aracın 15 metre küplük yükleme hacminin de beyaz eşya taşımacılığı açısından önemli avantaj sağladığını belirterek şöyle devam etti: "Faaliyetlerimizin büyük bölümünü beyaz eşya lojistiği oluşturuyor. Özellikle buzdolabı gibi yüksek hacimli ürünlerin taşınmasında 15 metre küplük yükleme hacmi ve yüksek tavan yapısı operasyonlarımız için önemli avantaj sağlıyor. Yakıt ekonomisi konusunda da olumlu geri bildirimler aldık. Aracın operasyonel verimliliğimize önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz."

## "Filomuzu beş yılda üç kat büyütme-yi hedefliyoruz"

İkinci kuşak aile şirketi olarak faaliyetlerini sürdürdüklerini belirten Yayla Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Halil Yayla, büyüme hedeflerine ilişkin şu bilgileri paylaştı: "Bölgedeki operasyonlarımızı büyütme-yi devam ediyoruz. Önümüzdeki beş yıl içerisinde araç filomuzu yaklaşık üç katına çıkarmayı hedefliyoruz. Operasyonlarımız doğrultusunda yüksek verimlilik sunan, sürücü memnuniyetini artıran ve işletme maliyetlerimize katkı sağlayan



araç yatırımlarına devam edeceğiz." Yayla Lojistik'e teslim edilen Renault Trucks Master Red EDITION Panelvan L3H3, 170 bg güç ve 380 Nm tork üreten Euro 6 dizel motoruyla performans ve yakıt ekonomisini bir araya getiriyor. 15 m<sup>3</sup> yükleme hacmi, düz yükleme zemin, geniş sürgülü yan kapısı ve yüksek tavan yapısıyla özellikle yüksek hacimli ürünlerin taşındığı yoğun dağıtım operasyonlarında kullanım kolaylığı sağlıyor. Azaltılmış dönüş çapı ise şehir merkezlerinde ve dar teslimat noktalarında aracın manevra kabiliyetini artırıyor.

Ayrıca Renault Trucks Master Red EDITION, uzun mesafeli ve çok duraklı dağıtım operasyonlarında sürücü konforunu destekleyen birçok donanımı standart olarak sunuyor. Sürücüye dönük kokpit tasarımı, 10,1 inç multimedya ekranı, kablosuz şarj ünitesi, kablosuz Apple CarPlay ve Android Auto bağlantısı, otomatik klima ve geniş saklama alanları günlük kullanımı kolaylaştırıyor.

Modelde aktif acil fren sistemi, sürücü yorgunluk algılama sistemi, hız sabitleyici ve hız sınırlayıcı, arka park sensörleri, şerit takip asistanı ve trafik işareti tanıma sistemi gibi yeni nesil gelişmiş sürüş destek sistemleri de standart olarak sunuluyor.

Renault Trucks'a özgü tasarım detaylarıyla ayrılan Master Red EDITION;

kırmızı çerçeveli ön panjuru, yan ve Red EDITION logoları, yan ve arka kare amblemleri ile kırmızı emniyet kemerleri sayesinde kendine özgü bir karakter ortaya koyuyor.

Yayla Lojistik'e teslim edilen Renault Trucks Master Red EDITION, şirketin kurumsal kimliğine ve araca uygun özel giydirmeye tasarımı ile hizmet vermeye başlıyor.

## Renault Trucks Finansal Hizmetler kampanyasıyla yatırım

Yayla Lojistik, Master Red EDITION yatırımını Renault Trucks Finansal Hizmetler'in lansmana özel sunduğu finansman kampanyasından yararlanarak gerçekleştirdi. Avantajlı finansman koşulları ve hızlı kredi değerlendirme süreci sayesinde yatırım kısa sürede hayata geçirilirken, aracın düşük toplam sahip olma maliyeti de tercih nedenleri arasında yer aldı.

Halil Yayla, yatırım kararına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Araç seçiminde ürün kadar finansman koşulları da önemli bir kriter oluyor. Renault Trucks Finansal Hizmetler'in sunduğu kampanya sayesinde yatırımımızı avantajlı koşullarla gerçekleştirdik. Sürecin hızlı ve kolay ilerlemesi kararımızı destekleyen önemli unsurlardan biri oldu. Bunun yanında uzun bakım aralıkları ve düşük işletme maliyeti de tercihimizde etkili oldu."





### Toplam sahip olma maliyetini düşüren çözümler

Renault Trucks Master Red EDITION modellerinde bakım periyotları, 30.000 kilometre olarak planlanıyor. Daha uzun bakım aralıkları sayesinde servis ziyaretleri azaltılırken, araçların operasyon dışında kaldığı süre de minimum seviyeye indiriliyor. Böylece işletmeler, operasyonel sürekliliklerini daha verimli şekilde sürdürebilirken toplam sahip olma maliyetinde de önemli avantaj elde ediyor.

Ayrıca Renault Trucks Master Red EDITION modelleri, 3 yıl veya 160.000

kilometre üretici garantisiyle satışa sunuluyor. Garanti süresi boyunca üretim kaynaklı oluşabilecek arızalarda parça ve işçilik desteği sunularak işletmeler için öngörülebilir işletme maliyetleri sağlanıyor.

### Doğru araç, doğru operasyon

Buyruk Otomotiv Satış Müdürü Osman Şar, hafif ticari araç yatırımlarında artık yalnızca aracın değil, sunduğu toplam çözümün de önem kazandığını belirterek; "Profesyonel kullanıcılar için yatırım kararında yükleme kapasitesi kadar toplam sahip olma maliyeti, satış sonrası hizmetler ve operasyonel süreklilik de belirleyici oluyor. Renault

Trucks Master Red EDITION ile müşterilerimiz; 3 yıl veya 160 bin kilometre üretici garantisi, 30 bin kilometrelik bakım periyotları, yaygın servis ağı ve ağır ticari araç alanındaki uzmanlığımızdan da yararlanıyor.

Biz de Buyruk Otomotiv olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun çözümü sunarken, satış sonrasında da operasyonlarının kesintisiz devam etmesi için destek vermeyi sürdürüyoruz. Master Red EDITION'ın Konya'daki ilk teslimatını Yayla Lojistik gibi bölgenin güçlü lojistik firmalarından birine gerçekleştirmekten mutluluk duyuyoruz" şeklinde açıkladı.





# KARSAN 3,5 MW'LIK GES YATIRIMIYLA “2030 NET SIFIR FABRİKA” HEDEFİ İÇİN DEV BİR ADIM DAHA ATTI



*Dünyanın önde gelen toplu ulaşım aracı üreticilerinden Karsan, elektrikli mobilite alanındaki öncü konumunu üretim altyapısında gerçekleştirdiği yatırımlarla desteklemeye devam ediyor. Daha temiz, verimli ve sürdürülebilir bir mobilite ekosisteminin oluşturulması için çalışmalarını hızlandıran Karsan, devreye aldığı 3,5 MW DC kurulu güce sahip Güneş Enerji Santrali yatırımıyla 2030 Net Sıfır Fabrika hedefine doğru önemli bir adım daha attı.*



Sürdürülebilir mobilitenin daha üretim aşamasında başladığını söyleyen Karsan CEO'su Utku Ayyarkın, "Elektrikli araçların yalnızca kullanım sırasındaki çevresel etkilerini değil, üretim süreçlerinden kaynaklanan karbon ayak izini de azaltmayı hedefleyen bütüncül bir yaklaşım benimsiyoruz. Bu doğrultuda devreye aldığımız 3,5 MW kurulu güce sahip Güneş Enerji Santralimiz, üretim tesisimizin elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 25'ini yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılayacak. Üreteceğimiz enerjiyle her yıl yaklaşık 1.000 elektrikli aracın üretiminde tüketilen elektriği güneş enerjisinden sağlayabilecek olmamız,

Yıllık yaklaşık 4,6 milyon kWh yenilenebilir enerji üretim kapasitesine sahip tesis sayesinde Karsan'ın üretim tesisindeki toplam elektrik tüketiminin yaklaşık yüzde 25'i güneş enerjisinden karşılanacak. Yatırımla elde edilecek yenilenebilir enerji miktarı, her yıl yaklaşık 1.000 elektrikli aracın üretim süreçlerinde tüketilen elektriğin güneş enerjisinden karşılanması-na imkân sağlayacak.

Böylece Karsan, sıfır emisyonlu mobilitate yaklaşımını araçların kullanım aşamasının ötesine taşıyarak üretim süreçlerinin karbon ayak izini azaltma hedefini de güçlendirecek.

**Sürdürülebilir mobilitate üretimden başlıyor!**

yatırımımızın çevresel etkisini çok somut biçimde ortaya koyuyor" dedi.

"Mobilitenin Geleceğinde Bir Adım Önde" olma vizyonu ile toplu ulaşımın dönüşümünde öncü rol üstlenen Karsan, sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarına üretim süreçlerinde de hız kesmeden devam ediyor. Elektrikli mobilitayı yalnızca geliştirdiği ve ürettiği araçlarla değil, üretimde kullandığı enerji kaynaklarıyla da destekleyen Karsan, Bursa'daki üretim tesisinde 3,5 MW DC kurulu güce sahip Güneş Enerji Santrali'ni devreye aldı.

**Yıllık tüketimin yüzde 25'ini karşılayacak!**

Güneş Enerji Santrali yatırımına ilişkin değerlendirmede bulunan Karsan CEO'su Utku Ayyarkın, "Elektrikli ve otonom toplu ulaşım çözümlerimizle mobilitenin dönüşümüne öncülük ederken, sürdürülebilir mobilitenin daha üretim aşamasında başladığını inanıyoruz. Elektrikli araçların yalnızca kullanım sırasındaki çevresel etkilerini değil, üretim süreçlerinden kaynaklanan karbon ayak izini de azaltmayı hedefleyen bütüncül bir yaklaşım benimsiyoruz.

Bu doğrultuda devreye aldığımız 3,5 MW kurulu güce sahip Güneş Enerji Santralimiz, üretim tesisimizin elektrik ihtiyacının yaklaşık yüzde 25'ini yenilenebilir enerji kaynaklarından



karşılayacak. Üreteceğimiz enerjiyle her yıl yaklaşık 1.000 elektrikli aracın üretiminde tüketilen elektriği güneş enerjisinden sağlayabilecek olmamız, yatırımımızın çevresel etkisini çok somut biçimde ortaya koyuyor. Yenilenebilir enerji yatırımlarını yalnızca çevresel sorumluluğumuzun bir parçası olarak değil, aynı zamanda Karsan'ın uzun vadeli büyüme, rekabetçilik ve enerji güvenliği stratejisinin önemli bir unsuru olarak görüyoruz. Bu yatırım, 2030 Net Sıfır Fabrika vizyonumuzun en önemli kilometre taşlarından birini oluşturuyor. Üretim süreçlerimizi daha verimli, dayanıklı ve düşük karbonlu hale getiren yatırımlarımıza kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.







## Yılda yaklaşık 2 bin ton karbon emisyonu önleneyecek!

Yaklaşık altı ay içerisinde tamamlanan proje kapsamında fizibilite, mühendislik, tedarik, saha uygulaması, test ve devreye alma süreçleri başarıyla yürütüldü. Projenin tüm aşamalarında Karsan'ın üretim operasyonlarının kesintiye uğramadan devam etmesi temel önceliklerden biri olarak ele alındı. Tesiste yüksek enerji verimliliği sağlamak amacıyla son teknoloji yerli üretim TopCon Bifacial 620 Wp güneş panelleri ile yüksek verimliliğe sahip invertörler kullanıldı.

Çift yüzeyli yapıya sahip paneller, doğrudan güneş ışığının yanı sıra yüzeylerden yansıyan ışığı da enerji üretiminde değerlendirerek santralin toplam verimliliğine katkı sağlıyor. Yıllık yaklaşık 4,6 milyon kWh yenilenebilir enerji üretim kapasitesine sahip Güneş Enerji Santrali ile her yıl yaklaşık 2.000 ton CO<sub>2</sub> emisyonunun önlenmesi hedefleniyor. Elektrikli

araçların toplam karbon ayak izinin yaklaşık yüzde 10 ila 20'sini oluşturan üretim kaynaklı emisyonların azaltılması da yatırımın temel motivasyonları arasında yer alıyor. Karsan böylece, elektrikli araçların kullanım aşamasında sunduğu sıfır emisyon avantajını üretim süreçlerinde kullanılan enerjinin dönüşümüyle tamamlamayı amaçlıyor.

## Karbon düzenlemelerine hazırlıkta stratejik adım!

Karsan'ın Güneş Enerji Santrali yatırımı; enerji maliyetlerinin optimize edilmesi, karbon emisyonlarının azaltılması, enerji arz güvenliğinin artırılması ve sürdürülebilir üretim altyapısının güçlendirilmesi hedeflerine doğrudan katkı sağlayacak. Proje aynı zamanda Avrupa Yeşil Mutabakatı, Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması ve gelecek dönemde devreye alınması beklenen diğer karbon düzenlemelerine hazırlık açısından da stratejik önem taşıyor. Karsan, yenilenebilir enerji kullanım oranını artırarak ge-

lecekte oluşabilecek karbon maliyetlerini ve enerji piyasalarındaki dalgalanmaların üretim süreçleri üzerindeki etkisini azaltmayı hedefliyor.

## Hedef: 2030 Net Sıfır Fabrika!

Güneş Enerji Santrali yatırımı, Karsan'ın üretim faaliyetlerinden kaynaklanan karbon emisyonlarını azaltmayı amaçlayan 2030 Net Sıfır Fabrika hedefinin önemli kilometre taşlarından biri olarak konumlanıyor.

Enerji verimliliği, yenilenebilir enerji kullanımı, kaynakların etkin yönetimi ve düşük karbonlu üretim süreçleri üzerine çalışmalarını sürdüren Karsan, mevcut çatı kapasitesini de değerlendirerek ilerleyen dönemde ilave Güneş Enerji Santrali yatırımlarını gündemine almayı planlıyor. Elektrikli mobilité alanındaki öncü konumunu üretim altyapısında gerçekleştirdiği yatırımlarla destekleyen Karsan, daha temiz, verimli ve sürdürülebilir bir mobilité ekosisteminin oluşturulması için çalışmalarına devam ediyor.





- %100 ELEKTRİKLI
- YERLİ ÜRETİM VE ÇEVRE DOSTU
- ÜSTÜN SÜPÜRME PERFORMANSI
- SESSİZ ÇALIŞMA ÖZELLİĞİ
- KAMU VE ÖZEL SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINA UYGUN
- OPERATÖR DOSTU
- SIFIR EMİSYON



TES MAKİNE ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ LOJİSTİK METAL VE OTOMOTİV SANAYİ TİCARET A.Ş.

Ferhatpaşa Mah. 67. Cadde No.: 7 Ataşehir / İSTANBUL Tel : (0216) 661 62 23 - 24 • [www.tesmakine.com](http://www.tesmakine.com) • [info@tesmakine.com](mailto:info@tesmakine.com)



# MAN, "DRIVING. PEOPLE. PARTNER." SLOGANIYLA EYLÜL AYINDAKİ IAA TRANSPORTATION 2026'DA



MAN, "Driving. People. Partner." (Sürüşte öncü, insan odaklı, güvenilir ortak) sloganıyla yer alacağı Eylül ayındaki IAA Transportation 2026 fuarında, 3,5 tondan 250 tona kadar uzanan geniş kamyon ve kamyonet portföyünü sergileyecek. MAN, hem geleneksel hem de elektrikli tahrik sistemine sahip yeni nesil araçlarının yanı sıra, operasyonel verimliliği artıracak dijital hizmetleri, akıllı şarj altyapısını ve gelişmiş güvenlik sistemlerini kapsayan bütünsel ekosistemini de tanıttacak. MAN ayrıca 11. salondaki standından doğrudan başlayacak test sürüşü deneyimiyle ziyaretçilere IAA'da bir ilki yaşatacak. Fuarda, MAN TGE de yeni kişiselleştirme seçenekleri ve dijital hizmetleriyle 10. yılını kutlayacak.





**Verimlilikte yeni standartlar:  
Elektrikli ve geleneksel  
tahrik bir arada**

Gelecekte 12 ila 50 ton arasındaki eksiksiz bir elektrikli kamyon portföyüne sahip olacak olan MAN; eTGL, eTGM, eTGS ve eTGX modellerinden oluşan eTruck ailesinin tamamını ilk kez IAA Transportation 2026'da sergileyecek. Kentsel dağıtım lojistiğinden belediye uygulamalarına, şantiye trafiğinden uzun mesafeli taşımacılığa kadar neredeyse tüm uygulama alanlarını kapsayan bu portföy, modüler batarya teknolojisiyle her görev için en doğru konfigürasyonu mümkün kılıyor.

Özellikle uzun mesafe yarı römork kombinasyonunda MAN eTGX modeli, ara şarj gerektirmeden 570 kilometreye varan menziliyle klasik nakliye operasyonlarının ekonomik olarak yürütülebileceğini kanıtıyor. Geleneksel tahrik sistemlerinde de maliyet etkinliğini ön planda tutan MAN, yeni D30 PowerLion güç aktarma sistemiyle öne çıkıyor. Bu sistem, bir önceki modele kıyasla yakıt tüketimini yüzde 5'e kadar azaltarak pazardaki en verimli çözümlerden biri olmayı başarıyor.

MAN Truck & Bus CEO'su Alexander Vlaskamp fuarda sergileyecekleri

yeniliklere ilişkin şunları söyledi: "Driving. People. Partner." (Sürüşte öncü, insan odaklı, güvenilir ortak) sloganı, MAN'ın temsil ettiği değerlerin özünü yansıtıyor. Son derece verimli, güvenilir ve emniyetli araçlarla taşımacılığın dönüşümünü ileriye taşıyoruz.

Çalışanlarımız ve servis ağımla müşterilerimize yakın ve önümüzdeki birkaç yıl içinde dünya çapında 300 milyon Euro'luk yatırımlarla bu yakınlığı daha da artıracakız. Güvenilir bir iş ortağı olarak, müşterilerimizi ekonomik açıdan başarılı ve sürdürülebilir bir nakliye işine giden yolda bütünsel çözümlerle destekliyoruz."







## Yeni teknolojiler yakıt ve enerji tüketimini azaltıyor

MAN'ın fuarda sergileyeceği bu yılki yeniliklerden bir de PredictiveDrive özelliğine sahip GPS destekli MAN EfficientCruise sisteminin daha da geliştirilmiş versiyonu olacak. Güzergâh profilini, trafik altyapısını ve hız şartlarını akıllı bir şekilde dikkate alan sistem, standart kullanımda araç tipine ve uygulama profiline bağlı olarak yüzde 5,5'e varan, zorlu arazi koşullarında ise yüzde 9'a varan enerji ve yakıt tasarrufu sağlıyor.

Bu yeni sistem, sadece işletme maliyetlerinin düşürmekle kalmıyor, aynı zamanda sürücünün iş yükünün hafifletilmesine de doğrudan katkı

sağlıyor. Araçlarının operasyonel kullanılabilirliğini de artıran bu yenilik, ayrıca kablolu olarak gerçekleştirilen otomatik harita güncellemeleri sayesinde servise gitmeye gerek kalmadan sistemlerin her zaman güncel kalmasını sağlıyor.

## Önemli bir bileşen olarak güvenlik

MAN, IAA Transportation 2026'da verimlilik ve kullanılabilirliğin yanı sıra yol güvenliğine de odaklanıyor. Modern sürücü destek sistemleri, zorlu trafik durumlarında sürücülere destek olup, kazaları önlemeye veya etkilerini azaltmaya yardımcı olurken, aynı zamanda filo işletmecilerinin plan dışı arıza sürelerini en aza indirmelerine katkı sağlıyor. Böylece güvenlik,

filo işletiminin ekonomik bir bileşeni haline geliyor.

Fuarda tanıtılacak yeni nesil acil frenleme sistemi MAN Acil Fren Yardımı (EBA Advanced) ise dikkat dağınıklığını ve yorgunluğu algılayan sürücü izleme sistemi ile dönüş noktalarında yayaları, bisikletlileri ve diğer yol kullanıcılarını koruyan genişletilmiş aktif güvenlik sistemlerini bir araya getirerek yollardaki güvenliği en üst seviyeye çıkarıyor.

Ayrıca MAN, kör nokta izleme için yeni çözümleri ve MAN OptiView dijital ayna ikame sistemine eklenen yeni ve avantajlı giriş seviyesi versiyonu da fuarda ziyaretçilerle buluşturulacak diğer güvenlik sistemleri arasında yer alıyor.



## **Ekonomik elektromobilité için bütünsel çözümler**

Elektrikli tahrike geçiş sadece araçla sınırlı görmeyen MAN Transport Solutions, IAA'da şarj altyapısı, akıllı şarj ve enerji yönetimi için akıllı çözümlerle e-mobilité ekosisteminin tamamını kapsayacak ekonomik çözümleri de paylaşacak. MAN'ın geliştirdiği bu yeniliklerin amacı ise şarj sürelerini optimize etmek, enerji maliyetlerini düşürmek ve elektrikli filo kullanımını ekonomik hale getirmek.

Buna paralel olarak, MAN Charge&Go'nun hizmet ağı, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan ve Portekiz dahil olmak üzere Avrupa'da 50 yeni şarj istasyonu ile genişletiliyor. Bu şarj hizmeti, filo müşterilerine MAN tarafından elektrikli kamyonlara uygunluğu test edilmiş, sürekli büyüyen ve ülkeler arası kullanılabilen bir şarj

ağına erişim imkânı sağlıyor. Ayrıca MAN, çift yönlü şarj gibi yeni uygulamalarının yanı sıra, yüksek performanslı şebeke bağlantısı bulunmayan bölgeler için yeni çözümler geliştiren Smart Charging Cube sistemini de fuarda sergileyecek.

MAN, kendi hizmetleri ile enerji ve şarj altyapısı alanındaki iş ortaklarıyla birlikte elektrikli mobilitéye başarılı bir geçiş için kapsamlı bir hizmet ekosistemi oluşturuyor.

### **Yeni ücretsiz "Lifetime Connectivity" özelliğine sahip MAN TGE**

Bu yılki IAA'da MAN TGE de verimlilik, üretkenlik ve sürücü konforu özellikleriyle yine ön planda olacak. Hannover'deki dünya prömiyerinden on yıl sonra MAN, bu kez MAN Individual'dan yeni kişiselleştirme seçeneklerinin yanı sıra yeni MAN TGE Connect hizmetlerini de tanıttacak.

MAN Individual yelpazesi, MAN TGE Individual Lion X donanım serisi ve Individual Black giriş seviyesi paketi ile genişleyecek.

MAN ticari araç için geliştirilen dijital hizmetlerin en önemli özelliği ise Eylül ayından itibaren müşteriye ücretsiz olarak verilmeye başlanacak olan yeni "Lifetime Connectivity" olacak. Bu geliştirme sayesinde, çevrimiçi işlevler ve harita güncellemeleri dahil MAN TGE'deki tüm dijital hizmetler ek ücret ödmeden kullanılabilir.

TGE'deki bir diğer yenilik ise sürücülerin günlük işlerini daha konforlu, verimli ve şeffaf hale getirmelerini sağlayan MAN TGE Connect uygulaması olacak. Uygulama, sürücü ile aracı gerçek zamanlı olarak birbirine bağlayarak kontrol ve bilgi için merkezi bir arayüz oluşturuyor.





# MERCEDES-BENZ TÜRK VE KÂMİL KOÇ'UN UZUN SOLUKLU İŞ ORTAKLIĞI GELECEĞE KÖK SALIYOR



*Mercedes-Benz Türk, Türkiye'nin en köklü şehirler arası yolcu taşımacılığı markalarından Kâmil Koç'un 100. kuruluş yılı kapsamında düzenlenen fidan dikim etkinliğine ev sahipliği yaptı. Aksaray Hatıra Ormanı'nda gerçekleştirilen etkinlikte dikilen 100 fidan, iki kurum arasındaki uzun yıllara dayanan iş ortaklığının ve sürdürülebilirlik vizyonunun simgesi oldu. Mercedes-Benz Türk ev sahipliğinde gerçekleştirilen etkinlikte, Kâmil Koç'un 100. yılı anısına fidanlar toprakla buluşturulurken, iki kurum arasındaki köklü iş ortaklığının gelecek nesillere taşınacağı mesajı verildi.*





Mercedes-Benz Türk, 100 yıllık köklü geçmişiyle sektörün öncü markalarından Kâmil Koç'un kuruluş yıl dönümünü, Aksaray Hatıra Ormanı'nda gerçekleştirilen 100 fidan dikim etkinliğiyle kutladı.

İki şirket arasındaki uzun soluklu iş ortaklığını geleceğe taşıyan fidan dikimi organizasyonu, sürdürülebilirlik odağındaki ortak vizyonu da güçlü bir şekilde ortaya koydu.

Aksaray'da bulunan Mercedes-Benz Türk Aksaray Hatıra Ormanı'ndaki etkinliğe Mercedes-Benz Türk adına Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Kurumsal İletişim Birim Müdürü Selen Uludoğan, Otobüs Filo Satış Koordinatörü Taylan Özyiğit ve Otobüs Pazarlama İletişimi Müdür Yardımcısı Uğur Arslanoğlu katıldı. Kâmil Koç adına ise Genel Müdür Çağatay Kepek, İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, Ankara Bölge Koordinatörü Umut Özcan, Halkla İlişkiler Yöneticisi Ahmet İmren, Kurumsal İletişim ve Pazarlama

Yöneticisi Sinan Yaman, Özmal Filo Yönetim ve Raporlama Grup Müdürü Tayfun Akgün ile Özmal Filo Saha Operasyon Müdürü Sefer Erdoğan, Özmal Filo Yöneticisi Fatih Özerol, Kurumsal Strateji ve Projeler Koordinatörü Berrak Zavutlar etkinlikte yer aldı.

Etkinlikte ayrıca Kâmil Koç'un Aksaray, Nevşehir, Konya, Kayseri ve Kırşehir'deki acente yöneticileri de hazır bulundu.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy etkinlikte yaptığı konuşmada şunları kaydetti: "Türkiye'nin karayolu yolcu taşımacılığı tarihinde 100 yıllık iz bırakan Kâmil Koç'un bu önemli kilometre taşını kutlamaktan büyük gurur duyuyoruz.

Bir asır boyunca kalite, güvenlik, konfor ve müşteri memnuniyetini odağına alan yaklaşımıyla milyonlarca yolcu-yu sevdiklerine ulaştıran Kâmil Koç, yalnızca sektörünün gelişimine öncülük etmekle kalmayıp ülkemize de önemli değer katan köklü bir marka olmayı başardı. Uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş ortaklığımızı, karşılıklı güvene ve ortak

değerlere dayanan güçlü bir birliktelik olarak görüyoruz.

Kâmil Koç'un kalite, güvenlik, konfor ve müşteri memnuniyetini merkeze alan yaklaşımı ile Mercedes-Benz Türk'ün kalite, güven, konfor ve sürdürülebilirlik vizyonu arasındaki uyum, iş ortaklığımızın en önemli yapı taşlarından birini oluşturuyor.

Kâmil Koç'un 100. yılı anısına birlikte diktiğimiz bu 100 fidan, yıllardır başarıyla sürdürdüğümüz güçlü iş ortaklığımızın yanı sıra gelecek nesillere karşı ortak sorumluluğumuzun da simgesi niteliğinde.

Doğaya bıraktığımız bu kalıcı iz, köklü iş ortaklığımızın gelecekte de aynı güven ve dayanışmayla büyüyerek devam edeceğinin anlamlı bir göstergesi olacak.

Bir asırlık bu kıymetli yolculukta Kâmil Koç ailesini ve emeği bulunan tüm çalışma arkadaşlarını gönülden kutluyor, iş ortaklığımızın daha nice yıllar boyunca güçlenerek devam edeceğine yürekten inanıyorum."





Etkinlikte konuşan Kâmil Koç Genel Müdürü Çağatay Kepek ise Kâmil Koç'un 100 yıllık yolculuğunun, Türkiye'nin ulaşım tarihine eşlik eden önemli bir başarı öyküsü olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bugün burada, Kâmil Koç'un 100. yılını böylesine anlamlı bir etkinlikle taçlandırmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyoruz.

Bir asır önce Anadolu yollarında başlayan yolculuğumuz, bugün Türkiye'nin dört bir yanına ulaşan güçlü bir markaya dönüştü.

Geride bıraktığımız yıllar boyunca milyonlarca yolcuya yol arkadaşlığı yapmak; ailelere, öğrencilere, çalışanlara ve hayallerinin peşinden giden sayısız insana eşlik etmek, bizim için ticari bir başarının çok ötesinde büyük

bir sorumluluğu ifade ediyor. Türkiye'nin 100 yıllık köklü markalarından biri olmanın verdiği gurur, bizi her gün daha ileriye taşıyan bir ilham kaynağıdır. Bu anlamlı yolculukta yanımızda olan iş ortaklarımız da başarımızın ayrılmaz bir parçasıdır.

Mercedes-Benz Türk ile onlarca yıldır sürdürdüğümüz iş ortaklığı, yalnızca araç tedarikine dayanan bir ilişki değil; karşılıklı güven, ortak vizyon ve sektöre değer katma anlayışı üzerine kurulu güçlü bir ortaklıktır.

Kâmil Koç'un yüzüncü yılında bu birlikteliği Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray'da kurduğu çok kıymetli Aksaray Hatıra Ormanı'na diktiğimiz fidanlarla taçlandırmak bizim için son derece anlamlıdır. Çünkü diktiğimiz her fidan

gibi, bu ortaklık da gelecek nesillere bıraktığımız değerli bir mirası temsil etmektedir.

Mercedes-Benz Türk'ün uzun yıllardır yoğun çabalar göstererek büyüttüğü, geleceğimiz için çok kıymetli olan bu hatıra ormanına dikim gerçekleştiren ilk misafir firma olma ayrıcalığını tanıyarak Kâmil Koç markasına verdiği değeri bir kez daha gösteren başta Osman Bey olmak üzere tüm Mercedes-Benz Türk ekibine teşekkür ediyorum.

Bu fidanlar, geçmişe duyduğumuz saygının ve geleceğe olan inancımızın simgesidir. Önümüzdeki yüz yılda da bu köklü iş ortaklığı birlikte büyümeye ve Türkiye'nin yollarına değer katmaya devam edeceğiz."



ÇÖP TRANSFERİNDE  
**OYUNU**  
**BOZUYORUZ**

**YENİ  
ÜRÜN**



## ►► 2022'NİN DEV TESLİMATI

Mersin Büyükşehir Belediyesi Yüklenicisi'ne  
40 Adet Tabanı Kayarlı Treyler Teslimatı

►► **EMS**  
[www.emsmakina.com](http://www.emsmakina.com)



# MAN BİR YILDA 1.300 ELEKTRİKLİ KAMYON ÜRETTİ



*MAN Truck & Bus, elektrikli kamyonların seri üretimindeki ilk yılını yaklaşık 1.300 araçlık üretimle tamamladı. Münih tesisinde elektrikli ve dizel kamyonları aynı üretim hattında esnek şekilde üreten şirket, ürün portföyünün elektrifikasyonunu karbonsuzlaşma stratejisinin temel unsurlarından biri olarak konumlandırıyor.*





Elektrikli kamyonların seri üretiminin başlamasının üzerinden bir yıl geçen MAN Truck & Bus, bu süreçte yaklaşık 1.300 ağır sınıf elektrikli kamyonun seri üretimini gerçekleştirdi. Münih tesisindeki üretimle birlikte elektrikli kamyonlar, MAN'ın seri üretim faaliyetlerinin ayrılmaz bir parçası haline geldi. Elektrikli kamyonlar, aynı zamanda MAN'ın yerel emisyonlu yük taşımacılığına yönelik dönüşümünün de temel yapı taşlarından biri hâline geldi.

### **Karma üretimde bir yıllık deneyim**

Bir yıl önce tamamen yeni bir üretim yaklaşımıyla başlayan süreç, kısa sürede sağlam bir endüstriyel konsept olarak kendini kanıtladı. Münih'teki merkez fabrikada MAN TGS ve TGM kamyon modellerinin elektrikli ve dizel versiyonları, tek bir hat üzerinde tamamen entegre karma üretim sistemiyle üretiliyor. Bu esnek yapı sayesinde araçlar, tahrik sisteminden bağımsız olarak müşteri siparişlerine ve pazar ihtiyaçlarına göre üretilebiliyor. MAN'ın Münih tesisinde günlük üretim kapasitesi, tahrik sistemi fark etmeksizin yaklaşık 100 kamyon seviyesinde bulunuyor.

MAN Truck & Bus Üretimden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Michael Kobriger, ilk yılın değerlendirmesinde şunları söyledi: "Elektrikli ve dizel kamyonların tek bir hat üzerinde üretilmesi, seri üretimin ilk yılında başarısını kanıtladı.

Bu yapı, MAN'a talep yönetimi, model çeşitliliği ve teslimat performansı açısından yüksek esneklik sağlıyor. İddialı kalite standartlarımız doğrultusunda müşterilerimizi geleceğe giden yolda desteklemek için elimizden gelen her şeyi yapmaya devam edeceğiz." Üretim sürecinde dizel kamyonlara ilk aşamada akslar, yakıt depoları ve egzoz sistemleri takılırken, elektrikli modellere ise batarya paketleri ve elektrikli güç aktarma bileşenleri monte ediliyor. Bu dönüşüm kapsamında 5.000'den fazla çalışan yüksek gerilim teknolojisi alanında özel olarak eğitildi.

Münih Fabrika Müdürü Axel Karnasch ise şunları kaydetti: "Elektrikli kamyonlar ile geleneksel tahrik sistemine sahip araçların aynı hatta üretimi, Münih fabrikasının olağanüstü yetkinliklerini bir kez daha ortaya koyuyor. Hassasiyet, tutku ve mükemmeliyetçilik burada günlük çalışmalarımızın ayrılmaz temelini oluşturuyor. Her zaman kaliteyi ve bunun müşterilerimize sağladığı faydayı ön planda tutuyoruz."

### **MAN'ın elektrikli ürün gamı genişliyor**

MAN, ürün portföyünün elektrifikasyonunu sürdürürken, aynı zamanda yılın ilerleyen dönemlerinde Polonya'nın Kraków kentindeki tesisinde hafif ve orta sınıf elektrikli kamyonların seri üretimine başlamayı amaçlıyor. Bu kapsamda, üretim ekibi ilk eTGL ve

eTGM modellerinin seri üretimi için hazırlıklarına devam ediyor. 12 tonluk MAN eTGL'nin seri üretiminin kısa sürede başlaması planlanırken, MAN'ın tanıtımını yaptığı yeni 16 tonluk elektrikli modeli eTGM de Kraków'da üretilecek. Böylece MAN'ın elektrikli kamyon ürün gamı, 12 ila 50 ton aralığını kapsayacak şekilde tamamlanacak.

Öte yandan Nürnberg tesisi de önemli bir dönüşüm geçirdi. MAN'ın burada kendi bünyesinde batarya üretimine başlamasıyla birlikte tesis, yalnızca motor üretim merkezi olmaktan çıkarak, hem en son teknoloji dizel motorlar hem de alternatif tahrik sistemi çözümleri için bir geliştirme ve üretim merkezine dönüştü. MAN'ın elektrikli dönüşümünde ayrıca, otobüs üretim tesisleri de öncü bir rol üstleniyor. Polonya'daki Starachowice tesisi, 2020 yılında MAN Lion's City E şehir otobüsünün üretimine birlikte elektrikli araç üretimine geçen ilk MAN tesisi oldu. MAN Lion's Explorer E modeli ise iki yıldır Güney Afrika'daki Olifantsfontein kentinde üretiliyor.

Ayrıca elektrikli şehir otobüslerinin seri üretimi yakın zamanda Ankara tesisine de taşındı. Avrupalı bir üretici tarafından geliştirilen ilk tamamen elektrikli şehirlerarası otobüs olan MAN Lion's Coach E'nin de gelecekte Ankara'da üretilmesi planlanıyor. İlk araçların ise bu yılın sonunda teslim edilmesi hedefleniyor.



## Elektrikli 'Aslan' yollarda

Üretim hacmindeki artışa paralel olarak pazar talebi de olumlu yönde büyümeye devam ediyor. MAN elektrikli kamyonları bugün dağıtım taşımacılığından otomotiv lojistiğine, inşaat sahalarından uzun yol operasyonlarına kadar birçok farklı alanda başarıyla kullanılıyor.

Bununla birlikte MAN elektrikli kamyonları, belediye hizmetleri veya itfaiye aracı olarak da yapılandırılabilir. Kullanım amacına bağlı olarak farklı şekillerde yapılandırılabilen MAN kamyonları, yedi batarya ve 623 kWh brüt kapasiteyle ara şarj gerektirmeden 830 kilometreye kadar menzil sunabiliyor.

Bu başarılı performansın arkasında ise

MAN'ın Nürnberg tesisinde geliştirip ürettiği batarya paketleri bulunuyor. Farklı taşımacılık ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen bu paketler, MAN'ın elektrikli araç teknolojilerindeki uzmanlığını ortaya koyuyor.

### MAN'ın karbonsuzlaşmasının anahtarı: Elektrifikasyon

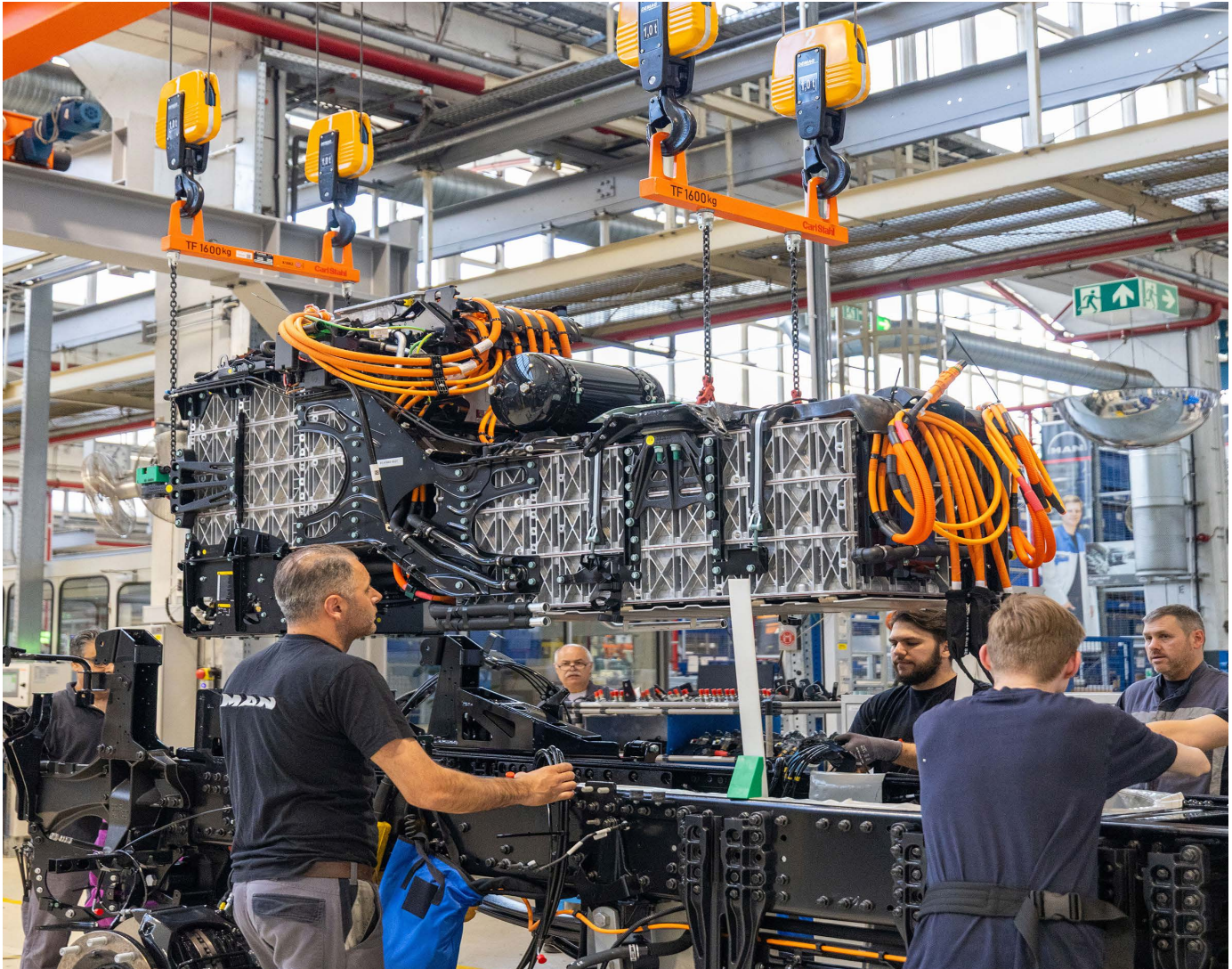
MAN'ın toplam sera gazı emisyonlarının yaklaşık yüzde 95'i, satılan araçların kullanım aşamasında ortaya çıkıyor. Bu nedenle MAN araç portföyünün elektrifikasyonu, şirketin iklim hedeflerine ulaşması açısından kritik önem taşıyor.

Münih tesisinde tamamen elektrikli eTGX ve eTGS kamyonlarının seri üretiminin başlamasıyla birlikte MAN, test aşamalarını geride bırakarak endüstriyel ölçekte üretime geçişini tamamladı.

Seri üretimin ilk yılının sonunda elektrikli kamyonlar artık bir pilot proje olmaktan çıkıp, müşteriler ve pazarlar açısından giderek daha fazla önem kazanan, emisyon azaltımına doğrudan katkı sağlayan bir seri üretim ürünü haline geldi.

MAN'ın sıfır emisyon stratejisinin bir diğer ayağını ise kendi taşımacılık süreçlerinin karbonsuzlaştırılması oluşturuyor. Şirket, gelen lojistik süreçlerinde elektrikli kamyon kullanımını artırmaya devam ederken, 2025 yılında lojistik ağına yılda 165 milyon kilometreye kadar hizmet verecek tamamen elektrikli kamyonların devreye alınması için gerekli ihaleleri tamamladı.

Bu araçlar, yılın başından bu yana düzenli operasyonlarda kullanılmaya başlandı.





# TURİZM SEZONUNA GÜÇLÜ GİRİŞ YAPAN TEMSA KIRAÇ TURİZM'E 16 YENİ OTOBÜS TESLİM ETTİ



Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığı altında Türkiye'deki büyümesini sürdüren TEMSA; Antalya merkezli Kiraç Turizm'e 10 adet Prestij, 2 adet Safir, 2 adet Maraton ve 2 adet MD9 olmak üzere toplam 16 yeni otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Böylece Kiraç Turizm'in filosundaki TEMSA markalı araç sayısı 80'i aştı.

Turizm sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin araç filolarını genişletmeye devam eden TEMSA, yaz sezonunun gelmesiyle teslimatlarını hızlandırdı. Bu kapsamda TEMSA, Antalya merkezli Kiraç Turizm'e 10 adet Prestij, 2 adet Safir, 2 adet Maraton ve 2 adet MD9 teslim etti.

**"Sektörün değişen ihtiyaçlarına yanıt verebilecek geniş ürün gamına sahibiz"**

Turizm sektöründe TEMSA araçlarının konfor, güvenlik, yakıt verimliliği ve operasyonel avantajlarla öne çıktığını belirten TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü

Baybars Dağ şunları söyledi: "Turizm taşımacılığı artık yolcu deneyimi, operasyonel verimlilik ve hizmet kalitesini birlikte kapsayan çok boyutlu bir yapı haline geldi.

Antalya gibi turizm hareketliliğinin yıl boyunca yoğun olduğu bölgelerde, seyahatlerin yüksek standartlarda olması bizim için kritik önem taşıyor.

Bu noktada TEMSA olarak biz de sektörün değişen ihtiyaçlarına kolayca yanıt verebilecek geniş, yenilikçi ve yüksek teknoloji bir ürün gamına sahibiz. Kiraç Turizm'e gerçekleştirdiğimiz yeni teslimatla birlikte şirketin filosundaki TEMSA markalı araç sayısı 80'i aştı.

Safir, Maraton, MD9 ve Prestij modellerimizin bir arada tercih edilmesi de farklı yolcu kapasitesi ve kullanım alanlarına yönelik geliştirdiğimiz çözümlerimizin operasyonel esnekliğini güçlü şekilde ortaya koyuyor."

**"TEMSA'nın kaliteli ürünleri ve güçlü satış sonrası hizmetleri yatırımlarımızda tercih nedeni"**

Kiraç Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Havva Kiraç ise; "Turizm sektöründe kaliteyi sürdürülebilir kılmamızın en önemli unsurları güçlü ve güvenilir bir araç filosuna sahip olmak.

Uzun yıllardır süren iş birliğimiz kapsamında, TEMSA'nın kaliteli ürünleri ve güçlü satış sonrası çözümleri yatırımlarımızda önemli tercih nedeni olmaya devam ediyor. Filomuza kazandırdığımız yeni Prestij, Safir, Maraton ve MD9 araçlarla hem hizmet kapasitemizi artıracak hem de yolcularımıza daha yüksek standartlarda seyahat deneyimi sunacağız. Ülkemizin turizm potansiyeline yakışır bir anlayışla çalışmalarımızı sürdürürken, TEMSA ile iş ortaklığımızı büyütürken devam ettirmekten memnuniyet duyuyoruz" değerlendirmesinde bulundu.



## GAZİULAŞ FİLOSUNDA 53 MİLYON KİLOMETRELİK DAYANIKLILIK PERFORMANSI



*Gaziulaş filosunda 2013 yılından bu yana hizmet veren 50 adet Allison tam otomatik şanzımanlı Otokar Doruk LE otobüs, bugüne kadar yaklaşık 53 milyon kilometre yol kat ederek Dünya'nın etrafında 1.300'den fazla tur atmaya eşdeğer bir mesafeye ulaştı.*





Gaziantep Büyükşehir Belediyesi'nin iştiraklerinden Gaziulaş (Gaziantep Ulaşım ve Bilişim Hizmetleri A.Ş.), şehir içi toplu taşıma operasyonlarında 380 otobüslük bir filoyla hizmet sunuyor. 2013 yılından bu yana filoda aktif olarak kullanılan Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 50 adet Otakar Doruk LE otobüs, bugüne kadar toplam yaklaşık 53 milyon kilometre yol kat etti.

Bu veri, yalnızca yüksek kilometre performansını değil; aynı zamanda yoğun şehir içi kullanım koşullarında sürdürülebilirlik, dayanıklılık ve operasyonel sürekliliğin somut bir göstergesi olarak öne çıkıyor.

Araç başına ortalama 1 milyon kilometrenin üzerine çıkılması ve bazı araçların 1 milyon 300 bin kilometreyi aşması, büyükşehir ölçeğinde önemli bir performans işaret ediyor.

Gaziantep'te toplu ulaşım otobüs, raylı sistem ve diğer ulaşım türleri ile entegre bir yapı içinde yürütülürken, Gaziulaş yıllık yaklaşık 45 milyon yolcu taşıyarak otobüsle gerçekleştirilen ulaşımın yüzde 47'sini karşılıyor.

Şehir genelinde toplu ulaşımın yüzde 81'inin otobüslerle sağlandığı düşünüldüğünde, Gaziulaş'ın şehir mobilitesindeki rolü stratejik önem taşıyor.

### Allison ile sahada deneyimlenen fark: sürüş standardı ve kesintisiz ulaşım

Gaziulaş filosundaki Allison tam otomatik şanzıman donanımına sahip otobüsleri özellikle yoğun şehir içi kullanım senaryoları için tercih ettiklerini belirten Gaziulaş Genel Müdürü Mehmet Aykut Çakıroğlu; "Şehir içi toplu taşımada sürüş konforu, operasyonel süreklilik ve araç dayanıklılığı kritik noktalar. Tam otomatik şanzımanlar bu üç başlıkta da belirgin bir avantaj sağlıyor. Vites geçişlerinin sürücü müdahalesi olmadan gerçekleşmesi, hem sürüş standartlarını eşitliyor hem de mekanik yıpranmayı azaltıyor. Yani sürücünden kaynaklanan vites kullanımı farklılıklarını ortadan kaldırarak filo genelinde daha standart bir performans elde edilmesine katkı sağlıyor ve araç kullanım verimliliğini artırıyor" diyerek ekledi;

"Gaziantep'in yoğun trafik yapısı ve yüksek yaz sıcaklıkları, toplu taşıma araçları üzerinde ciddi bir yük oluşturuyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, yüksek ısı toleransı, tork konvertörü yapısı ve kesintisiz güç aktarımı sayesinde bu koşullarda operasyonel avantaj sağlıyor."

Allison şanzımanlar, tork konvertörlü

Kesintisiz Güç Teknolojisi™ sayesinde sarsıntısız bir şekilde motor torkunu çoğaltarak, tekerleklerle daha fazla güç aktarıyor. Tam otomatik şanzıman donanımı, sürücüler için daha yüksek performans, daha hızlı ivmelenme ve daha fazla operasyonel esneklik sağlıyor. Otomatik vites değişimi, sürücünün tamamen yola odaklanmasını ve yolcuların da konforlu ulaşımını mümkün kılıyor.

### Zorlu şehir içi koşullarda kanıtlanmış performans

Allison tam otomatik şanzımanlı otobüsler, Gaziantep'te en uzun hat 120 kilometre ve 64 durak, en kısa hat 11 kilometre uzunluğa ve 35 duraca sahip olan 55 farklı hatta hizmet sunuyor. Bu hatlar; dur-kalk yoğunluğu yüksek, trafik yükü fazla, yolcu sirkülasyonu yoğun, eğimli ve zaman zaman dar güzergâhlar gibi zorlu operasyonel koşullara sahip.

Tam otomatik şanzıman teknolojisi, debriyajsız yapısı ve tork konvertörlü güç aktarımı sayesinde bu koşullarda operasyonel sürekliliği destekliyor. Ayrıca tam otomatik şanzımanlar, motorun optimum devir aralığında çalışmasına katkı sağlayarak daha dengeli bir yakıt tüketimi sunuyor. Bu durum, özellikle yoğun trafikte operasyonel verimliliği artırıyor.





Mehmet Aykut Çakıroğlu; “Gaziantep gibi büyüyen ve trafik yoğunluğu yüksek bir şehirde toplu taşıma operasyonunu sürdürülebilir şekilde yürütmek için teknik güvenilirlik kritik öneme sahip. Allison tam otomatik şanzımanlı araçlarımızın 1 milyon kilometreleri aşmış olması, uzun vadeli performans açısından güçlü bir referans oluşturuyor. Sürücü konforu, yolcu memnuniyeti ve bakım süreçlerinde sağlanan öngörülebilirlik filomuzun verimliliğini artırıyor. Bu deneyim, teknolojik tercihlerimizin doğru olduğunu gösteriyor.”

#### **Bakım süreçlerinde öngörülebilirlik ve maliyet avantajı**

Uzun vadeli kullanım verileri, Allison tam otomatik şanzımanların bakım ve işletme tarafında da önemli avantajlar sunduğunu gösteriyor. Debriyaj gibi aşınmaya yatkın parçaların bulunmaması, arıza risklerini azaltırken; bakım aralıklarının daha öngörülebilir olması, operasyon planlamasını kolaylaştırıyor. Gaziulaş, bu sayede araç bakım-onarım sürelerinin operasyon üzerindeki etkisini minimize edebiliyor ve filonun kullanılabilirliğini

daha yüksek seviyede tutabiliyor. Dolayısıyla Allison şanzımanlar; düşük mekanik yıpranma, öngörülebilir bakım maliyetleri ve uzun hizmet ömrü sayesinde toplam sahip olma maliyeti açısından da olumlu bir tablo ortaya koyuyor.

Allison Transmission Türkiye, Orta Doğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) Satış Direktörü Berk Gönenç, konuyla ilgili olarak; “Gaziulaş’ın 2013 yılından bu yana devam eden Allison deneyimi, tam otomatik şanzıman teknolojimizin büyükşehir toplu taşıma operasyonlarındaki dayanıklılığını açık şekilde ortaya koyuyor. 53 milyon kilometrelik saha verisi, şehir içi yoğun kullanımda performansın ve güvenilirliğin en somut göstergesi oluyor.

Gaziantep gibi yüksek sıcaklık, yoğun trafik ve uzun hat mesafelerine sahip bir şehirde elde edilen bu sonuçlar, Allison teknolojisinin operasyonel süreklilik, sürüş konforu ve toplam sahip olma maliyeti açısından sağladığı katkırı net biçimde gösteriyor” açıklamasında bulundu.

#### **Sürücü ve yolcu deneyimine somut katkı**

Allison tam otomatik şanzımanlı otobüsler, sürücüler açısından daha düşük fiziksel yorgunluk, daha kolay manevra kabiliyeti ve daha konforlu bir sürüş ortamı sunuyor.

Bu durum, uzun vardiyalarda sürücü memnuniyetini olumlu yönde etkiliyor. Sarsıntısız kalkışlar, yumuşak hızlanma ve akıcı sürüş karakteri sayesinde Allison şanzımanlı otobüsler, yolcu konforu açısından da olumlu bir deneyim sağlıyor. Bu detaylar, özellikle ayakta yolculuk yapan yolcular için de önem taşıyor.

#### **Büyükşehir ölçeğinde güçlü bir referans**

Dayanıklılık, sürüş standardizasyonu, bakım kolaylığı ve kullanıcı memnuniyeti gibi farklı başlıklarda elde edilen bu sonuçlar, tam otomatik şanzıman teknolojisinin büyükşehir operasyonları için güçlü ve kanıtlanmış bir çözüm olduğunu ortaya koyuyor. Toplamda 53 milyon kilometreye ulaşan kullanım verisi, yalnızca teknik bir başarı değil; aynı zamanda sürdürülebilir işletme modeli ve operasyonel güvenilirliğin güçlü bir göstergesi oluyor.





# MAKTEK

## avrasya

9. Uluslararası Takım Tezgahları, Metal - Sac İşleme Makineleri, Tutucular - Kesici Takımlar, Kalite Kontrol - Ölçüm Sistemleri, CAD/CAM, PLM Yazılımları ve Üretim Teknolojileri Fuarı

**28 Eylül - 3 Ekim 2026**

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

**D** Hızlı,  
**A** Verimli,  
**H** Hassas,  
**A** Akıllı Makineler  
**MAKTEK**  
**Avrasya'da!**

Online Bilet



LinkedIn'den  
Bizi Takip Edin



**TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ**  
**BÜYÜKÇEKMECE | İSTANBUL**



maktekexhibitions



maktekexhibitions



maktek\_exhibitions



## SICAK HAVA ARAÇLARI ZORLUYOR, GÜVENLİ YOLCULUK İÇİN LASTİK VE AKÜ KONTROLÜ ŞART



*Etkisini her geçen yıl daha fazla hissettiren yaz sıcakları, yalnızca sürüş konforunu değil, araç güvenliğini de doğrudan etkiliyor. Yüksek asfalt sıcaklıkları lastik performansını zorlarken, artan elektronik sistem kullanımıyla birlikte aküler de daha fazla yük altında çalışıyor. Uzun yolculuklar öncesinde yapılacak birkaç temel kontrol ise hem olası arızaların hem de güvenlik risklerinin önüne geçilmesine katkı sağlıyor.*



Tatil sezonuyla birlikte uzun yolculukların arttığı yaz aylarında, araçların kritik güvenlik bileşenleri daha ağır çalışma koşullarıyla karşı karşıya kalıyor.

Lastiklerden akülere, motor soğutma sistemlerinden elektronik donanımlara kadar birçok parça yüksek sıcaklıklardan doğrudan etkileniyor.

Düzenli bakımı yapılmayan araçlarda ise bu durum performans kaybına, beklenmedik arızalara ve sürüş güvenliğini riske atabilecek sorunlara yol açabiliyor.

AKO Grup, yaz aylarında güvenli sürüş için özellikle lastik ve akü kontrollerinin ihmal edilmemesi gerektiğine dikkat çekiyor.

Petlas, Starmaxx, Falken, Dunlop ve Funtoma markalarıyla farklı kullanım ihtiyaçlarına uygun lastik çözümleri sunan AKO Grup, Turbo, Ako Prestige ve Petlas Akü markalarıyla da farklı araç segmentlerine yönelik güvenilir akü çözümleri geliştiriyor.

### **Yaz sıcaklarında en fazla lastikler zorlanıyor**

Yaz aylarında asfalt sıcaklığı hava sıcaklığının çok üzerine çıkarak lastiklerin çalışma koşullarını önemli ölçüde ağırlştırıyor.

Isınan lastiklerde basınç değerleri değişebiliyor, yanlış hava basıncı ise yol tutuşunu olumsuz etkilerken fren mesafesinin uzamasına neden olabiliyor.

Aşınmış veya kullanım ömrünü tamamlamış lastikler yüksek sıcaklık altında deformasyona daha açık hale gelirken, uzun yolculuklarda beklenmedik riskler oluşturabiliyor.

Bu nedenle sürücülerin uzun yola çıkmadan önce lastik hava basınçlarını üretici tavsiyelerine göre kontrol etmeleri, diş derinliğini incelemeleri, yanaklarda çatlak veya deformasyon olup olmadığını gözden geçirmeleri ve stepnenin kullanım durumunu



SUV araçların ve elektrikli otomobillerin yaygınlaşmasıyla birlikte lastiklerden beklenen performans da değişiyor.

Daha yüksek araç ağırlığı ve anlık tork üreten bu araçlarda doğru lastik seçimi ile düzenli basınç kontrolü hem güvenli sürüş hem de lastik ömrü açısından daha da kritik hale geliyor.

### **"Yaz aylarında güvenli sürüş, doğru lastik ve sağlıklı aküyle başlar"**

Yaz sıcaklarının araçlar üzerindeki etkilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan AKO Grup Yönetim Kurulu Üyesi S.Safa Özcan, "İklim koşulları artık çok daha değişken ve daha sert yaşanıyor. Yaz aylarında yalnızca sürücüler değil, araçların lastikleri ve aküleri de ciddi şekilde zorlanıyor.

Özellikle uzun yolculuklar öncesinde yapılacak basit kontroller hem sürüş güvenliğini artırıyor hem de beklenmedik arızaların önüne geçiyor.

Lastiklerin doğru basınçta kullanılması, mevsime uygun ürün tercih edilmesi ve akü performansının düzenli olarak kontrol edilmesi artık

bir bakım önerisinden öte, güvenli mobilitenin vazgeçilmez unsurları arasında yer alıyor.

AKO Grup olarak geliştirdiğimiz lastik ve akü çözümleriyle sürücülerimizin her mevsimde güvenli, verimli ve kesintisiz bir sürüş deneyimi yaşamalarına katkı sağlamayı sürdürüyoruz." dedi.

### **Artan sıcaklıklar akü performansını da etkiliyor**

Kamuoyunda akü arızalarının daha çok kış aylarında yaşandığı düşünülse de aşırı sıcaklar da akülerin ömrünü olumsuz etkileyen önemli faktörlerden biri olarak öne çıkıyor. Yüksek sıcaklıklar, akü içerisindeki kimyasal reaksiyonları hızlandırarak sıvı kaybına ve kapasite düşüşüne neden olabiliyor.

Özellikle yoğun elektronik donanım sahip yeni nesil araçlarda klima, multimedya sistemleri, sürüş destek teknolojileri ve diğer elektronik bileşenler akü üzerinde ilave yük oluşturuyor.

Düzenli kontrol edilmeyen aküler ise uzun yolculuklarda beklenmedik marş problemleri ve elektrik sistemi arızalarıyla karşılaşılmasına neden olabiliyor.

Bu nedenle yaz aylarında akü voltajının ve bağlantı noktalarının periyodik olarak kontrol edilmesi, kutup başlarında oksitlenme bulunup bulunmadığının gözden geçirilmesi ve kullanım ömrünü tamamlamaya yaklaşan akülerin zamanında değiştirilmesi, güvenli ve kesintisiz bir sürüş için önem taşıyor.





## IVECO BUS'TAN, AZERBAYCAN'DA KAPSAMLI TOPLU TAŞIMA YENİLEME PROGRAMINA DESTEK İMZASI



*IVECO BUS, yerel iş ortağı Az-Tex-Import ile birlikte, Azerbaycan Ulaştırma Bakanlığı tarafından mevcut toplu taşıma kaynaklarının daha etkin kullanılmasını sağlamak amacıyla başlatılan kapsamlı araç yenileme programına destek veriyor. Söz konusu proje, markanın sürdürülebilir ve ekonomik açıdan verimli mobiliteye olan bağlılığını ortaya koyuyor.*



Azerbaycan'da XALİQ FAİQOĞLU tarafından işletilen IVECO BUS araçlarının yenileme çalışmaları başarıyla devam ediyor. Ulaştırma Bakanlığı'nın mevcut toplu taşıma kaynaklarının daha verimli kullanılmasına yönelik girişimi kapsamında hayata geçirilen program, araçların performansını, güvenliğini ve operasyonel güvenilirliğini koruyarak hizmet ömürlerinin önemli ölçüde uzatılmasını sağlıyor.

Yenileme çalışmaları, Az-Tex-Import yetkili servis merkezinde, eğitimli ve sertifikalı teknisyenler tarafından yürütülüyor. Bu sayede araçlar, uzun yıllar boyunca yüksek performans, güvenilirlik ve operasyonel verimlilik sunmaya devam ediyor.

Proje kapsamında Az-Tex-Import ile XALİQ FAİQOĞLU arasında 5 yıllık bir servis ve bakım anlaşması imzalandı. IVECO BUS, bu proje aracılığıyla araç yaşam döngüsünün tamamını kapsayan sürdürülebilir mobilite vizyonunu bir kez daha ortaya koyuyor. Teknik uzmanlığı, güçlü yerel varlığı ve yüksek kalite standartlarını bir araya getiren marka, güvenilir bir iş ortağı olarak toplu taşıma ağlarının uzun vadeli performansını ve güvenliğini desteklemeyi sürdürüyor.

Bu iş birliği, mevcut filonun kullanım ömrünü uzatmaya yönelik ekonomik, güvenilir ve sorumluluk odaklı çözümler sunarak Azerbaycan'da toplu taşıma hizmetlerinin sürdürülebilir şekilde geliştirilmesine katkı sağlıyor.

XALİQ FAİQOĞLU adına konuşan Faig Seyidov, IVECO BUS ve Az-Tex-Import temsilcilerine katkılarından dolayı teşekkür etti.

Seyidov, IVECO BUS araçlarının yeniden toplu taşıma hizmetlerinde kullanılmaya başlanmasından duyduğu memnuniyeti dile getirerek, markanın tasarım kalitesi ve Azerbaycan'daki güçlü varlığına vurgu yaptı.

Ayrıca, Ulaştırma Bakanlığı tarafından güçlü biçimde desteklenen bu önemli projenin bir parçası olmaktan gurur duyduklarını ifade etti.



IVECO BUS AMEA Ticari Operasyonlar Direktörü Sascha Kaehne ise şunları söyledi: "Bu proje, müşterilerimizi uzun vadede destekleme konusundaki kararlılığımızın ve onların operasyonel ile ekonomik önceliklerine uygun somut çözümler sunma yaklaşımımızın güçlü bir göstergesidir.

Yerel iş ortağımızın sahadaki yakınlığı ve IVECO BUS'ın uzmanlığından yararlanarak, yüksek performanslı araçların yeniden hizmete dönmelerini sağlıyor ve daha sürdürülebilir mobilite hedeflerine katkıda bulunuyoruz."

IVECO BUS Asya Satış Sonrası Hizmetler Bölge Direktörü Serkan Ayaz ise projeye destek vermekten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, şirketin satış sonrası hizmetlerdeki uzun vadeli yaklaşımını şu sözlerle ifade etti:

"Bu proje, IVECO BUS'ın müşterilerini araçlarının tüm yaşam döngüsü boyunca destekleme konusundaki kararlılığını açık şekilde ortaya koyuyor. Araçlarımız yıllar boyunca hizmet vermeye devam ederken, IVECO BUS satış sonrası desteği de aynı şekilde güçlenerek sürüyor."

Az-Tex-Import ve yetkili IVECO BUS Azerbaycan Yetkili Satış ve Servis Temsilcisi Samir İbadullayev de şirket olarak projeye en başından itibaren güçlü bir inançla yaklaştıklarını belirtti. İbadullayev, XALİQ FAİQOĞLU ile birlikte kendilerine emanet edilen önemli sorumluluğun bilincinde olduklarını vurgulayarak, Azerbaycan'da gerçekleştirilen önemli yatırımların bu proje sayesinde somut sonuçlar vermeye başladığını ifade etti.



# MERCEDES-BENZ TÜRK GENÇLERİ GELECEĞE HAZIRLIYOR



Gençlerin eğitimine ve kariyer gelişimine desteğini sürdüren Mercedes-Benz Türk'ün, üniversite öğrencilerine yönelik staj programlarında yeni dönem başladı.

Çeyrek asırdır sürdürülen uzun dönem staj programı "PEP", bu yıl ilk kez hayata geçirilen erişilebilirlik ve kapsayıcılık odaklı uzun dönem staj programı "PEP INclusive" ve zorunlu yaz staj programı "Summer Stars", öğrencilerin profesyonel iş hayatına uyum sağlamasını kolaylaştırmayı ve yeteneklerini geliştirmelerine katkı sunmayı amaçlıyor.





Eğitim alanında sürdürülebilir ve geniş kapsamlı sosyal fayda projeleri hayata geçiren Mercedes-Benz Türk, staj programlarıyla öğrencilere destek olmaya ve sektör için nitelikli işgücünün yetişmesine katkı sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda, Mercedes-Benz Türk'ün uzun dönem staj programı PEP (Professional Experience Program), farklı ihtiyaçlara sahip öğrenciler için kapsayıcı ve erişilebilir kariyer deneyimi sunan uzun dönem staj programı PEP IN (Inclusive) ve zorunlu yaz staj programı Summer Stars başladı.

### **Mercedes-Benz Türk'ten genç profesyonellere çeyrek asırdır süren destek: PEP programı**

Bu yıl 25. kez başlatılan PEP (Professional Experience Program), üniversite son sınıf ve yüksek lisans öğrencilerine ilgi duydukları ve yeteneklerini geliştirebilecekleri alanlarda 12 ay boyunca yarı zamanlı çalışma imkânı sağlıyor. Öğrenciler; üretim, satış-pazarlama, Ar-Ge, satış sonrası hizmetler, bilgi teknolojileri, finans, muhasebe, insan kaynakları, satın alma ve kurumsal iletişim gibi farklı departmanlarda görev alabiliyor. Programa, en az bir yabancı dile hâkim ve üniversitelerin son sınıfında öğrenim gören öğrenciler, Merce-

des-Benz Türk'ün titizlikle yürüttüğü seçim süreçlerinden geçerek kabul ediliyor. PEP katılımcıları yıl boyunca iş yetkinliklerini geliştirmenin yanı sıra, eğitim, mentörlük oturumları, yetenek kampı, kariyer sohbetleri, fabrika turları ve proje sunumları gibi gelişim odaklı etkinliklere de katılıyor. 1 Temmuz'da başlayan program, Haziran 2027'de sona erecek.

### **PEP Inclusive ile engelli öğrencilere staj imkânı**

Mercedes-Benz Türk; çeşitlilik, hakkaniyet ve kapsayıcılığı kurum kültürünün ayrılmaz bir parçası olarak ele alıyor ve herkes için eşit fırsatlar yaratmayı öncelikleri arasında konumlandırıyor. Bu yaklaşım doğrultusunda bu yıl ilk kez hayata geçirilen PEP INclusive programı ile engelli öğrencilere 12 aylık staj imkânı sunuluyor.

PEP INclusive programı kapsamında öğrenciler; üretim, satış-pazarlama, Ar-Ge, satın alma, bilgi teknolojileri ve hukuk departmanlarında gerçek projeler üzerinde çalışıyor. Program, eğitim, mentörlük, kariyer sohbetleri, fabrika turları ve proje sunumlarıyla destekleniyor. Program kapsamında, kapsayıcı istihdam yaklaşımını daha da güçlendirmek, sürdürülebilir ve

nitelikli bir yetenek havuzu oluşturmak ve gelecekteki çalışanlarla erken bağ kurmak hedefleniyor. Farklı bakış açılarının kurumları güçlendirdiği bilinciyle Mercedes-Benz Türk, PEP INclusive programıyla iş hayatına aktif katılımını desteklemeyi ve erişilebilir çalışma ortamları oluşturarak kapsayıcı iş yeri anlayışını yaygınlaştırmayı hedefliyor.

### **Summer Stars: Zorunlu staj döneminde 6 haftalık deneyim**

Zorunlu Yaz Dönemi Staj Programı Summer Stars ise, öğrencilerin profesyonel iş hayatıyla tanışmalarına olanak sağlıyor. 24 Haziran'da başlayan birinci dönem 6 hafta sürüyor. Öğrenciler, Ar-Ge, üretim, bilgi teknolojileri, satış, satış sonrası hizmetler, finans, muhasebe, insan kaynakları ve kurumsal iletişim gibi departmanlarda staj yapabiliyor. Program sonunda öğrenciler teorik bilgilerini pratikte uygulama, alanlarında daha derinlemesine bilgi edinme ve iletişim ile sunum becerilerini geliştirme fırsatı yakalayacakları proje sunumlarını gerçekleştiriyor.

Bu sene birinci dönem 5 Ağustos'ta tamamlanacak. İkinci dönem ise 10 Ağustos'ta başlayıp 18 Eylül'de sona erecek.



# EYÜP LOJİSTİK, AVRUPA-ORTA DOĞU HATTINDA AYLIK 500 SEFERE ULAŞTI



Avrupa-Türkiye-Orta Doğu hattında karayolu taşımacılığına talep hızla artarken, Eyüp Lojistik bu doğrultuda operasyonlarını büyütürken Orta Doğu'ya aylık sefer sayısını 500'e çıkardı. Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, Hürmüz Boğazı'na alternatif rotaların artık geçici değil, küresel tedarik zincirinin kalıcı bir parçası haline geldiğini vurguladı.

Orta Doğu'da artan jeopolitik riskler ve Hürmüz Boğazı'nda yaşanan belirsizlikler, küresel ticareti alternatif lojistik koridorlarına yönlendiriyor. Avrupa-Türkiye-Orta Doğu hattında karayoluna yönelik talep hızla artarken, Eyüp Lojistik de bölgedeki operasyonlarını önemli ölçüde büyüttü. Gaziantep merkezli operasyon ağıyla entegre lojistik çözümleri sunan Eyüp Lojistik, bölgede şekillenen yeni döneme hızla adapte olarak dış ticaret firmalarının en güçlü çözüm ortağı haline geldi. Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, Orta Doğu'da oluşan yeni lojistik düzeninin geçici

değil, kalıcı bir dönüşümün habercisi olduğunu söyledi. Bartık, "Hürmüz Boğazı artık tek başına güvenli ve öngörülebilir bir lojistik koridoru olarak değerlendirilmiyor. Küresel ticaret alternatif güzergâhlara yöneliyor ve karayolu taşımacılığı her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Biz de bu dönüşümü çok önceden öngörerek Avrupa-Türkiye-Orta Doğu hattındaki operasyon altyapımızı güçlendirdik. Savaş öncesinde neredeyse hiç taşıma yapmadığımız bu hatta aylık 500 sefere ulaştık. Bu rakamın önümüzdeki dönemde daha da artmasını bekliyoruz" diye konuştu.

"Transit taşımalarda rolümüz artıyor" Avrupa'dan Orta Doğu'ya gerçekleştirilen transit taşımalarda da önemli artış yaşandığını belirten Bartık, Türkiye'nin coğrafi konumu sayesinde bölgesel tedarik zincirlerinin en kritik merkezlerinden biri haline geldiğini ifade etti. Bartık, "Sadece Türkiye'nin ihracat yüklerini değil, Avrupa'dan Orta Doğu'ya giden transit yükleri de Türkiye üzerinden taşıyoruz. Özellikle

Irak, Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri ve Ürdün başta olmak üzere bölge ülkelerine yönelik taşımalarda ciddi talep artışı görüyoruz. Türkiye artık yalnızca üretim merkezi değil, aynı zamanda Avrupa ile Orta Doğu arasında güçlü bir lojistik köprü konumunda" dedi. "Her yük tipine uygun taşıma çözümü sunuyoruz"

Eyüp Lojistik'in güçlü operasyon altyapısı sayesinde farklı yük tiplerine özel çözümler sunduğunu vurgulayan Bartık, zaman hassasiyeti bulunan yüklerde minivan araçlarla "Yük Taksi" hizmeti verdiklerini, daha yüksek hacimli sevkiyatlarda küçük kamyon (lorry) kullandıklarını, komple yüklerde ise TIR filosuyla hizmet sunduklarını belirtti. Müşterilerin ihtiyaçlarına göre en uygun taşıma modelini devreye aldıklarını vurgulayan Bartık, "Bu esnek yapı sayesinde Avrupa'dan ve Türkiye'den aldığımız yükleri Orta Doğu'nun birçok noktasına hızlı, güvenli ve ekonomik şekilde ulaştırabiliyoruz" dedi.



# KAPI- TECH

**KepenK Sistemleri**

**Fotoselli Kapı**

**Giyotin Cam Sistemleri**

**Endüstriyel Kapı Sistemleri**

## Hakkımızda

Yüksek kalite standartlarımızla ürettiğimiz branda kapı, giyotin cam, hızlı PVC kapı, alüminyum doğrama, panjur, bariyer, yükleme rampası ve yükleme köprü sistemleri, hem güvenli hem de uzun ömürlü kullanım imkânı sunar. Kapı-Tech, her projeye özel çözümler geliştirerek işletmelerin operasyonel verimliliğini artırır, yaşam alanlarına konfor ve değer katar.

Daha Fazla Bilgi İçin

**Bizimle İletişime Geçebilirsiniz!**



0506 090 42 06



www.kapitech.tr



0544 406 06 42



# MERCEDES-BENZ TÜRK İLE BOĞAZIÇI BETON İŞ BİRLİĞİ, 400 ARAÇLIK YENİ YATIRIMLA GÜÇLENDİ



*Hazır beton sektörünün öncü şirketlerinden Boğaziçi Beton, filosunu 400 adet Mercedes-Benz Actros ve Arocs ile genişletti. Yaklaşık 20 yıla dayanan iş ortaklığının yeni bir yatırımla pekiştirildiği teslimat kapsamında fiyoya katılan araçlar, şirketin operasyonel kapasitesinin artırılmasına katkı sağlayacak.*



Teslimatı gerçekleştirilen Mercedes-Benz Actros ve Arocs model araçlar, takas desteği ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından sunulan finansman çözümleriyle Boğaziçi Beton filosuna katıldı. Yeni yatırım, iki şirket arasındaki uzun soluklu iş ortaklığının yanı sıra Mercedes-Benz Türk'ün müşterilerine sunduğu entegre çözümlerin de önemli bir örneğini oluşturuyor.

Mercedes-Benz Türk ile Boğaziçi Beton arasındaki yaklaşık 20 yıllık iş ortaklığı, filoya katılan Mercedes-Benz Actros ve Arocs modellerinden oluşan toplam 400 adetlik yeni araçlarla bir kez daha pekişti.

İstanbul'da yirmiden fazla farklı lokasyonda kırka yakın hazır beton tesisiyle üretim ve satış faaliyetlerini sürdüren Boğaziçi Beton, yeni araç yatırımıyla inşaat sektöründeki operasyon kapasitesini artırmayı hedefliyor.

Boğaziçi Beton'un son 10 yılda gerçekleştirdiği yaklaşık 1.800 adet Mercedes-Benz marka araç yatırımı, iki şirket arasındaki uzun soluklu ve güçlü iş birliğinin somut bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Son iki yılda alım süreçleri tamamlanan 400 adetlik Mercedes-Benz Actros ve Arocs araçların teslimatıyla birlikte ise Boğaziçi Beton, operasyonlarını daha da güçlü bir araç filosuyla sürdürmeye devam edecek.

Bu yatırımın dikkat çeken unsurlarından biri ise takas desteği ve Mercedes-Benz Kamyon Finansman tarafından sağlanan finansman çözümleriyle hayata geçirilmiş olması oldu.

Teslimat töreni; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Çağdaş Özen, İletişim Müdürü Miray Demirel, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü Onur Sağdıç, Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Zengin, Yönetim Kurulu Üyesi Ertan Zengin, Yönetim Kurulu Üyesi Suat Zengin, Genel Müdür Ömer Erhan Erbayraktar, Agregas ve Teknik İşler Direktörü Kivanç Baş, Finans ve Mali İşler Direktörü Burhan Aktaş, Lojistik Direktörü Erkan Zengin, aile üyeleri Eren Zengin ve Emir Zengin, Heska Motorlu Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Hekim Toloğ, Yönetim Kurulu Üyesi Hamdi Yüncü, Yönetim Kurulu Üyesi İlyas Toloğ, Mali İşler Direktörü Nurullah Toloğ, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Renas Toloğ ve Satış Müdürü Fatih Yıldırım katılımıyla gerçekleştirildi.







Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt törende yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru analiz ederek operasyonlarına değer katacak çözümler sunmayı her zaman önceliğimiz olarak görüyoruz. Boğaziçi Beton ile yaklaşık 20 yıldır devam eden iş ortaklığımızı, bugün gerçekleşen 400 adetlik Mercedes-Benz Actros ve Arocs teslimatıyla daha da güçlendirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Son 10 yılda Boğaziçi Beton'a 1.800'e yakın Mercedes-Benz marka araç teslim etmiş olmamız, iki şirket arasındaki güçlü iş birliğinin önemli bir göstergesi. Dayanıklılığı, güvenliği ve yüksek performansıyla öne çıkan Mercedes-Benz Actros ve Arocs araçlarımızın Boğaziçi Beton'un operasyonlarına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

Bu yatırımın sektörümüz için de değerli bir referans noktası olacağını düşünüyor, yeni araçlarının Boğaziçi Beton'a hayırlı olmasını diliyorum." Heska Motorlu Araçlar Yönetim

Kurulu Üyesi İlyas Toloğ ise şöyle konuştu: "Mercedes-Benz Türk ile Boğaziçi Beton'un uzun yıllara dayanan iş ortaklığının yeni bir kilometre taşında yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Güçlü iş birliklerinin yeni yatırımlarla büyüyerek ilerlediğini görmek, yalnızca sektörümüz için değil, aynı zamanda müşterilerimize sunduğumuz değerın sürdürülebilirliği açısından da önemli bir gösterge.

Boğaziçi Beton'un 400 araçlık bu önemli yatırımı da karşılıklı güvenin, sürdürülebilir iş ortaklığının ve Mercedes-Benz marka araçlara duyulan güvenin güçlü bir göstergesi niteliğinde. Bu sürecin aktif bir paydaşı olarak bu teslimatın, Boğaziçi Beton'un operasyonel gücünü daha da artıracığına inanıyoruz.

Heska Motorlu Araçlar olarak, Mercedes-Benz Türk ile birlikte müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmaya ve sürecin her aşamasında değer yaratmaya devam edeceğiz. Bu anlamlı yatırımın Boğaziçi Beton'a hayırlı olmasını diliyoruz.

Boğaziçi Beton Yönetim Kurulu Başkanı Abdürrahim Zengin ise şunları kaydetti: "Boğaziçi Beton olarak büyüme hedeflerimiz doğrultusunda filomuza yaptığımız yatırımları kararlılıkla sürdürüyoruz. Mercedes-Benz Türk ile yaklaşık 20 yıla uzanan iş ortaklığımız sayesinde, son 10 yılda filomuza kattığımız yaklaşık 1.800 Mercedes-Benz araç, operasyonel kapasitemizin istikrarlı şekilde güçlenmesinde önemli bir rol oynadı. Bugün gerçekleştirdiğimiz 400 araçlık yeni yatırım da, sadece bir filo genişlemesi değil; sahadaki operasyonel verimliliğimizi, hizmet sürekliliğimizi ve iş gücü planlamamızı daha ileri taşıyan stratejik bir adım niteliği taşıyor. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın sunduğu finansal çözümler ve takas desteğiyle hayata geçirdiğimiz bu yatırımın, önümüzdeki dönemde operasyonel gücümüzü daha da artıracığına inanıyoruz. Mercedes-Benz Türk ile kurduğumuz bu güçlü iş birliğini, yeni yatırımlarla büyütürken sürdürmeyi ve sektörde örnek teşkil eden projelere birlikte imza atmayı temenni ediyoruz."





**UNIGO**  
EDUCATION

## YURT DIŞI EĞİTİM FIRSATLARINI KEŐFEDİN. GELECEĞİ TEK BİR ÜLKEYLE KISITLAMAYIN.

ÇocuĐunuzun akademik hedeflerini  
dünyanın seçkin eğitim fırsatlarıyla  
buluŐturuyoruz.

Doğru ülke ve okul seçiminden başvuru sürecinin  
yönetimine kadar yurt dışı eğitim yolculuğunu  
deneyimli danışmanlarımızla güvenle planlıyoruz.

- 01 KESİNTİSİZ İLETİŞİM**  
Sürecin her aşamasında yanınızdayız.
- 02 YERİNDE UZMANLIK**  
Eğitim sistemlerini yakından tanıyan ekip.
- 03 GENİŞ OKUL AĞI**  
Farklı hedef ve bütçelere uygun seçenekler.

### DÜNYAYA AÇILAN 8 EĞİTİM ROTASI

İtalya • ABD • İngiltere • Polonya  
Almanya • Fransa • Hollanda • Belçika

#### BİZE ULAŐIN

Telefon +90 549 548 99 19  
WhatsApp +39 333 167 30 48



#### RADÜS'E ÖZEL

### OKURLARA ÖZEL İNDİRİM FIRSATI

Radüs Dergisi okurlarına özel indirim avantajlarından  
yararlanmak için QR kodu okutun ve kısa başvuru formunu  
doldurun.





# HASER MOTORLU TAŞITLAR'DAN AKRAN LOJİSTİK'E 60 ADET IVECO S-WAY ÇEKİCİ



*Uluslararası taşımacılık alanında büyümesini sürdüren Akran Lojistik, filosunu IVECO S-WAY çekicilerle güçlendiriyor. IVECO Yetkili Satıcısı Haser Motorlu Taşıtlar aracılığıyla gerçekleştirilen 60 adetlik IVECO S-WAY anlaşmasının ilk etabı kapsamında 30 adet çekici Akran Lojistik'e teslim edildi.*





2000 yılında Bursa'da faaliyetlerine başlayan ve bugün yurt içi ve uluslararası taşımacılık, liman hizmetleri, depolama ve gümrükleme alanlarında hizmet veren Akran Lojistik, büyüyen operasyonlarını güçlü ve verimli araç yatırımlarıyla desteklemeye devam ediyor. Şirket; genç filosu, yaygın operasyon ağı ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla lojistik sektörünün önemli oyuncularında yer alıyor.

Teslimatı gerçekleştirilen araçlar, IVECO'nun ağır vasıta segmentindeki amiral modeli olan AS 440 S 50 T/P FULLPLUS 3800'lerden S-Way'lerden oluşuyor. Yüksek yakıt verimliliği, gelişmiş aerodinamik yapısı, sürücü konforunu artıran kabin tasarımı ve düşük toplam sahip olma maliyetiyle öne çıkan IVECO S-WAY, özellikle uzun yol ve uluslararası taşımacılık operasyonlarında işletmelere önemli avantaj-

lar sunuyor. Akran Lojistik'in büyüyen operasyon hacmine paralel olarak gerçekleştirilen yatırımın, şirketin hizmet kalitesini ve operasyonel verimliliğini daha da ileri taşıması hedefleniyor.

#### **FİLOMUZU İHTİYACIMIZA UYGUN ARAÇLARLA BÜYÜTÜYÖRÜZ**

IVECO'nun güçlü yetkili satıcı ağıının önemli bir halkası olan Haser Motorlu Taşıtlar Genel Müdürü Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Ercan yaptığı değerlendirmede, "Akran Lojistik ile gerçekleştirdiğimiz bu güçlü iş birliğinin ilk etap teslimatını tamamlamaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. IVECO S-WAY'in sunduğu verimlilik, performans ve sürüş konforunun Akran Lojistik'in operasyonlarına önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz. Haser Motorlu Taşıtlar olarak müşteri memnuniyetini odak noktasına koyan dina-

mik yapımız ve IVECO standartlarında kesintisiz ve kapsamlı hizmet kalitesi sunmaya devam ediyoruz. Bu önemli iş birliğinin sektöre hayırlı olmasını diliyoruz" dedi.

Akran Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Korkmaz ise, "Filomuzu geleceğin taşımacılık ihtiyaçlarına uygun araçlarla güçlendirmeyi sürdürüyoruz. IVECO S-WAY çekicilerin sunduğu teknolojik üstünlük, yakıt ekonomisi ve operasyonel avantajların uluslararası taşımacılık faaliyetlerimize değer katacağına inanıyoruz." ifadelerini kullandı.,

60 adetlik anlaşmanın ilk bölümünün oluşturan 30 araçlık teslimatın ardından kalan araçların da önümüzdeki dönemde filoya katılmasıyla birlikte Akran Lojistik, taşımacılık operasyonlarındaki gücünü daha da artıracak.





# VOLKSWAGEN TİCARİ ARAÇ'TAN ŞAMPIYON TURİZM VE ACARSAN HOLDİNG'E CRAFTER TESLİMATI



Volkswagen Ticari Araç, personel taşımacılığı sektöründeki güçlü konumunu yeni filo teslimatlarıyla pekiştirmeye devam ediyor. Erzurum'un önde gelen turizm taşımacılığı firmalarından Şampiyon Turizm ile Türkiye'nin köklü şirketlerinden Acarsan Holding, araç filolarını Volkswagen Crafter Servis 16+1 modelleriyle genişletti.

Volkswagen Ticari Araç, taşımacılık, turizm ve lojistik sektörlerinin önde gelen firmalarıyla gerçekleştirdiği filo iş birliklerini sürdürmeye devam ediyor. Bu kapsamda toplam 24 adet Volkswagen Crafter Servis 16+1 model aracın teslimatı gerçekleştirildi. Teslimat kapsamında Şampiyon Turizm filosuna 6 adet, Acarsan Holding filosuna ise 18 adet Volkswagen Crafter Servis 16+1 aracı katıldı. Böylece her iki firma da filolarını Volkswagen Ticari Araç'ın konforlu, güvenli ve yüksek verimlilik sunan Crafter Servis

modeliyle güçlendirdi. Şampiyon Turizm için gerçekleştirilen teslimat töreni, Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Erz iş birliğiyle düzenlendi. Törene Şampiyon Turizm'i temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Yasin Ovat ve Başkan Yardımcısı İbrahim Ovat katıldı.

Araçlar, Volkswagen Yetkili Satıcısı Erz Satış Müdürü Seher Caymaz ve Satış Yetkilisi Vahdettin Tatar ile Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Cemal Olgun tarafından teslim edildi.

Acarsan Holding'in teslimat töreni ise, Doğu Otomotiv Volkswagen Ticari Araç ve Volkswagen Yetkili Satıcısı Şahintaş iş birliğiyle gerçekleştirildi. Törende Acarsan Holding'i temsilen Filo ve İkinci El Satış Direktörü Selim Coşkun yer aldı. Araçlar, Volkswagen Yetkili Satıcısı Şahintaş Satış Müdürü İbrahim Alıcı ve Satış Yetkilisi Fatih

Kürüz ile Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Cemal Olgun tarafından teslim edildi.

Her iki teslimat töreninin sonunda, Volkswagen Ticari Araç tarafından şirketler arasındaki güçlü iş birliğini simgeleyen plaketler takdim edildi.

Şampiyon Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yasin Ovat, sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomisiyle öne çıkan Volkswagen Crafter'ı; yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, sürüş konforu ve yüksek ikinci el değeri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti.

Acarsan Holding yetkilileri de Volkswagen Crafter'ın gelişmiş teknolojisi, özellikle otomatik şanzımanlı versiyonlarında sunduğu düşük yakıt tüketimi, güvenlik ve yüksek ikinci el değeri gibi avantajların tercih sebepleri arasında yer aldığını ifade etti.





# 30. ULUSLARARASI GÜVENLİK AKILLI BİNALAR YANGIN VE İSG FUARI

  
**7-10  
EKİM  
2026**  
İstanbul  
Fuar Merkezi

SEKTÖRLERİNİN  
EN BÜYÜKLERİ  
**BÖLGENİN EN BÜYÜK**  
VE TÜRKİYE'NİN TEK  
ULUSLARARASI BULUŞMASI  
**ISAF'TA YERLERİNİ ALDILAR**



**20.000 m<sup>2</sup>**  
FUAR ALANI



**250+**  
STANT ALANI



**800+**  
YERLİ VE  
GLOBAL MARKA



**20.000+**  
YERLİ VE YURTDIŞI  
ZİYARETÇİ

## ISAF Fuarı'na neden katılmalısınız!...



SEKTÖRÜN EN  
BÜYÜKLERİ ARASINDA  
YERİNİZİ ALIN



PAZARINIZI  
BÜYÜTÜN, YENİ  
PAZAR KAZANIN



DOĞRU HEDEF KİTLEYLE  
DOĞRU YERDE  
BULUŞUN



FİRMANIZI VE  
GÜCÜNÜ ÖN PLANA  
ÇIKARTIN



BAYİLERİNİZE VE  
HEDEF KİTLENİZE YENİ  
ÜRÜNLERİNİZİ TANITIN



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



/isafexpo

  
**MARMARA**  
TANITIM FUARCILIK

**27** YILLIK  
DENEYİM

EŞ ZAMANLI  
FUARLAR

**smartex**

Akıllı Şehirler, Binalar, Ulaşım, Mobilite  
Akıllı Cihazlar ve Start-Up Fuarı

**DCE** DATA  
CENTER  
EURASIA

Veri Merkezleri  
Fuarı ve Konferansı

**MOBİSAD**  
**IMEX**  
exhibition

Mobil İletişim, Tüketici Elektronik  
ve Yeni Teknolojiler Fuarı

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

# FORD OTOSAN'DAN ÜRÜN GELİŞTİRMEDE STRATEJİK ATAMALAR



Ford Otosan, ürün geliştirme organizasyonunda gerçekleştirdiği yeni atamalarla mühendislik, teknoloji ve inovasyon yetkinliklerini daha da güçlendiriyor. 1 Temmuz 2026 itibarıyla Tolga Şenoğuz Ürün Geliştirme Lideri, Canalp Gündoğdu Ürün Geliştirme Operasyonları Lideri, Simon Curwood ise Araç Donanım Sistemleri Mühendisliği Lideri olarak görev yapacak.





mühendisliği alanlarında farklı sorumluluklar üstlendi.

2018-2021 yılları arasında motor ve güç aktarma sistemleri mühendisliğine liderlik eden Şenoğuz, ardından ağır ticari araç mühendisliği alanında liderlik görevini yürüttü. 2021-2025 döneminde Ford Trucks Mühendislik Lideri olarak ekipler arası iş birliğini güçlendirdi; Ford Trucks & IVECO stratejik iş birliği dahil önemli projelere liderlik etti.

Nisan 2025'ten bu yana Ürün Geliştirme Operasyon Lideri olarak görev yapan Şenoğuz, Ford Otosan'daki 18 yıllık deneyimiyle şirketin ürün geliştirme vizyonuna liderlik edecek.

Otomotiv sanayinin lider şirketi Ford Otosan, ürün geliştirme organizasyonunda gerçekleştirdiği yeni atamalarla mühendislik, teknoloji ve inovasyon odaklı dönüşümünü güçlendirmeyi sürdürüyor.

Şirketin ürün geliştirme yapılanmasında hayata geçirilen bu atamalar kapsamında Tolga Şenoğuz Ürün Geliştirme Lideri, Canalp Gündoğdu Ürün Geliştirme Operasyonları Lideri, Simon Curwood ise Araç Donanım Sistemleri Mühendisliği Lideri olarak atandı.

Yaklaşık üç yıldır Ürün Geliştirme Lideri olarak görev yapan Ian Foston ise 30 Haziran 2026 itibarıyla görevinden ayrıldı.

Foston, görev süresi boyunca Ford Otosan'ın stratejik mühendislik dönüşümüne, ürün geliştirme yapılanmasının güçlenmesine ve Ford'un küresel ürün geliştirme ekosistemiyle entegrasyonun ilerlemesine önemli katkılar sundu.

### Ürün Geliştirme Liderliği görevine Tolga Şenoğuz atandı

Tolga Şenoğuz, 1999-2007 yılları arasında Amerika'da bir otomotiv şirketinde sekiz yıl görev yaptıktan sonra 2007'de Ford Otosan'a katıldı.

Şenoğuz, Ford Otosan'da tasarım ve analiz motor ve şanzıman geliştirme

### Ürün Geliştirme Operasyonları Liderliği görevine Canalp Gündoğdu atandı

Canalp Gündoğdu, 2011 yılında göreve başladığı Ford Otosan'da, Ford Trucks iş geliştirme, Ford Otosan Akıllı Hareketlilik, İnovasyon, Yeni Girişimler, Girişim Yatırımları gibi farklı alanlarda görev aldı.

2019-2020 yılları arasında yurtdışı görevlendirmesiyle Ford'un Palo Alto ofisinde çalışan Gündoğdu, 2020-2022 arasında Akıllı Hareketlilik Lideri olarak Türkiye'nin ilk bağlantılı araç projesine liderlik etti.

2022-2024 yıllarında Büyüme ve Akıllı Hareketlilik İş Alanı Lideri, 2024-2026 döneminde ise Araç Donanım Mühendisliği Lideri olarak görev yapan Gündoğdu, kalite iyileştirme, maliyet optimizasyonu, yapay zeka ve dijitalleşme projeleri ile sistem seviyesinde yönetişimin güçlendirilmesine sunduğu katkılarla öne çıktı.

Gündoğdu'nun yeni görevinde ürün geliştirme süreçlerinin etkinliğini daha da ileri taşıması hedefleniyor.



Araç Donanım Sistemleri Mühendisliği Liderliği görevine Simon Curwood atandı

Araç Donanım Sistemleri Mühendisliği Liderliği görevine atanan Simon Curwood ise Ford Motor Company'den Ford Otosan'a katıldı.

Curwood, son olarak 2024-2026 yılları arasında Teknik Program Yönetimi Entegre Hizmetler Direktörü olarak görev yaptı.

Daha önce ürün değeri yönetimi, otonom araç entegrasyonu ve gövde mühendisliği gibi alanlarda ABD, Asya-Pasifik ve Avustralya'da çeşitli liderlik görevleri üstlenen Curwood, küresel mühendislik deneyimiyle Ford Otosan'ın ürün geliştirme yetkinliğine katkı sağlayacak.

### Ürün geliştirmede güçlü liderlik yapısı

Ford Otosan, gerçekleştirdiği bu atamalarla ürün geliştirmeyi; mühendislik gücünü, teknoloji üretme yetkinliğini ve geleceğin mobilite çözümlerine yönelik inovasyon kapasitesini destekleyen stratejik bir alan olarak konumlandırmayı sürdürüyor.

# HOROZ LOJİSTİK'TE ÜST DÜZEY ATAMA



Lojistik sektörünün deneyimli isimlerinden Kaan Göksu, şirketin Yurtiçi Lojistik Depolar Grup Başkanı olarak göreve başladı.

Lojistik sektörünün köklü şirketlerinden Horoz Lojistik, üst yönetim kadrosunu deneyimli bir isimle güçlendirdi.

Lojistik, tedarik zinciri ve e-ticaret operasyonlarında 10 yılı aşkın yönetim deneyimine sahip Kaan Göksu, Horoz Lojistik'in Yurtiçi Lojistik Depolar Grup Başkanı olarak göreve başladı.

Göksu, yeni görevinde şirketin yurtiçi depo operasyonlarının geliştirilmesine, operasyonel verimliliğin artırılma-

sına ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine liderlik edecek.

## "Horoz Lojistik'in Güçlü Mirasını Daha da İleriye Taşımak İçin Hazırız"

Yeni göreviyle ilgili değerlendirmede bulunan Horoz Lojistik Yurtiçi Lojistik Depolar Grup Başkanı Kaan Göksu, şunları söyledi:

"Temmuz ayının son haftası itibarıyla Horoz Lojistik ailesine katılmaktan büyük mutluluk duyuyorum.

Bugüne kadar lojistik, tedarik zinciri ve e-ticaret alanlarında edindiğim deneyimleri, yeni görevimde Horoz Lojistik'in köklü geçmişi ve güçlü insan kaynağıyla bir araya getirerek, şirketimizin geleceğine değer katacak çalışmalara imza atacağımıza inanıyorum.

Horoz Lojistik'in güçlü mirasını daha da ileriye taşımak, birlikte sürdürülebilir başarılar elde etmek ve yeni başarı hikayeleri yazmak için tüm ekip arkadaşlarımla heyecanlıyız ve hazırız."



# MODELSAN, 5 YENİ MERCEDES TRAVEGO YATIRIMIYLA KÂMİL KOÇ FİLOSUNA GÜÇ KATTI

Türkiye karayolu yolcu taşımacılığının köklü ve lider markası Kâmil Koç, hizmet kalitesini ve operasyonel gücünü iş ortaklarıyla birlikte büyümeye devam ediyor. Kâmil Koç'un güçlü iş ortaklarından Modelsan, satın aldığı 5 adet 2026 model Mercedes Travego otobüsü Kâmil Koç bünyesine dahil etti. Bireysel yatırımcı modeli kapsamında gerçekleştirilen yatırım ile yeni araçlar Kâmil Koç filosunda yolculara hizmet verecek.

Türkiye'nin en çok tercih edilen şehirlerarası yolcu taşıma markalarından biri olan Kâmil Koç, güçlü özmal filosunun yanı sıra uzun yıllara dayanan iş ortaklıkları ve bireysel yatırımcı modeliyle de büyümesini sürdürüyor. Hizmet ağını ve operasyonel kapasitesini sürekli geliştiren firma, iş ortaklarının gerçekleştirdiği yeni araç yatırımlarıyla filosunu daha da güçlendiriyor.



Bu kapsamda Kâmil Koç'un bireysel yatırımcısı Modelsan, Koluman aracılığıyla satın aldığı 5 adet 2026 model Mercedes Travego otobüsü Kâmil Koç filosuna dahil etti. Son teknolojiyle donatılan yeni araçlar, yolculara daha konforlu ve kaliteli bir seyahat deneyimi sunarken, markanın genç ve güçlü filo yapısına da önemli katkı sağlayacak.

**"Büyümemizi iş ortaklarımızla birlikte sürdürüyoruz"**

Kâmil Koç Otobüsleri İcra Kurulu Üyesi ve Operasyon Direktörü Mehmet Türkyılmaz, yatırımın sürdürülebilir büyüme stratejisi için önemli bir adım olduğunu belirterek şunları söyledi: "Kâmil Koç olarak 100 yılımızı kutladığımız bu dönemde, yolcularımıza en yüksek hizmet kalitesini sunabilmek için filomuzu sürekli yeniliyor ve güçlendiriyoruz."

Bunu sadece özmal yatırımlarımızla değil, uzun yıllardır birlikte çalıştığımız güçlü iş ortaklarımızın yatırımlarıyla da gerçekleştiriyoruz. Bugün sektörün

en genç ve en güçlü araç filolarından birine sahip olmamızın arkasında bu güçlü iş birlikleri bulunuyor.

Büyüme başarımızın temelinde yalnızca yolcularımıza sunduğumuz hizmet kalitesi değil, iş ortaklarımızla kurduğumuz şeffaf, güvenilir ve finansal açıdan sürdürülebilir iş modeli de yer alıyor. On yıldan uzun bir süredir büyük bir başarıyla iş birliğimizi sürdürdüğümüz partnerlerimizden Modelsan'ın gerçekleştirdiği 5 adet yeni otobüs yatırımı da bu anlayışın önemli örneklerinden biri.

Kâmil Koç ekosistemi içerisinde faaliyet gösteren yatırımcılarımızın finansal sürdürülebilirliği ve operasyonel gücü, sektörümüzde önemli bir güven unsuru oluşturuyor.

Firma olarak hem kendi yatırımlarımız hem de iş ortaklarımızın katkılarıyla filomuzu güçlendirmeye devam edeceğiz. Modelsan tarafından gerçekleştirilen bu stratejik yatırımın hem şirketimize hem iş ortağımıza hem de

yolcularımıza değer katacağına inanıyor, hayırlı olmasını diliyorum."

**"Kâmil Koç'un güçlü marka yapısı yeni yatırımları teşvik ediyor"**

Modelsan'ın sahibi Levent Öncüden ise Kâmil Koç çatısı altında faaliyet göstermekten duydukları memnuniyeti dile getirerek şu değerlendirmede bulundu:

"Kâmil Koç, sektörün en köklü ve en güçlü markalarından biri. Karayolu yolcu taşımacılığında lider bir marka ile çalışmak, yatırımlarımızı ve uzun vadeli planlamalarımızı çok daha güvenle hayata geçirmemizi sağlıyor."

Operasyonel yapısı, kurumsal yaklaşımı, yaygın satış ağı ve sürdürülebilir iş modeli sayesinde yatırımcılarına güven veren bir ekosistem sunuyor. Biz de bu güven doğrultusunda filomuza 5 adet yeni Mercedes Travego ekleyerek yatırımlarımızı büyütme kararı aldık. Yeni araçlarımızın markamıza ve Kâmil Koç Ailesi'ne hayırlı olmasını diliyoruz."

# ORAKLAR LOJİSTİK, VERİMLİLİK ODAKLI FİLO YATIRIMLARINI RENAULT TRUCKS T 520 İLE SÜRDÜRÜYOR



*Mersin merkezli Oraklar Lojistik, filosuna kattığı  
Renault Trucks T 520 çekicilerini Erman Ticari  
Araçlar'ın tesisinde düzenlenen törenle teslim aldı.*





1995 yılından bu yana Mersin merkezli faaliyet gösteren Oraklar Lojistik, karayolu taşımacılığında 30 yılı aşan deneyimiyle Avrupa'dan, İskandinav ülkeleri, Balkanlar, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'ne kadar uzanan geniş bir coğrafyada hizmet veriyor.

Ağırlıklı olarak soğuk zincir taşımacılığı gerçekleştiren şirket, yaş sebze ve meyve, et ürünleri, balık ve diğer hassas gıda ürünlerinin güvenli şekilde taşınmasındaki uzmanlığıyla operasyonlarını sürdürüyor.

Oraklar Lojistik operasyonlarının yaklaşık yüzde 80'ini gıda taşımacılığı oluşturuyor. Dolayısıyla zamanında teslimat, araç güvenilirliği ve soğuk zincirin kesintisiz korunması günlük operasyonların temel öncelikleri

arasında bulunuyor. Bu doğrultuda filosuna 5 adet Renault Trucks T 520 çekici katan Oraklar Lojistik, yeni araçlarını Mersin'de düzenlenen törenle teslim aldı.

Törene Oraklar Lojistik Onursal Başkanı Behçet Orak, Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Orak, Genel Müdürü Engin Orak, Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deniz, Genel Müdürü Ahmet Gözü ve Satış Müdürü Can Arış katıldılar.

Oraklar Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Orak, yeni yatırımları ile ilgili şu değerlendirmede bulundu; "1970'li yıllardan bu yana lojistik sektöründe deneyimli bir ailenin üçüncü kuşağı olarak hizmet vermeyi sürdürüyoruz. Günümüzde yakıt, bakım ve ope-

rasyon maliyetlerinin arttığı lojistik sektöründe, verimlilik sağlayan filo yatırımları her zamankinden daha büyük önem taşıyor.

Araç başına yılda yaklaşık 180 bin kilometre yol aldığımız düşünüldüğünde, yakıt tüketimindeki küçük iyileşmeler veya servis süreçlerindeki zaman kazançları dahi önemli sonuçlar yaratabiliyor.

Bu nedenle filo yatırımlarımızda yakıt ekonomisi, servis ağı, operasyonel süreklilik ve sürücü memnuniyetini birlikte değerlendiriyoruz. Renault Trucks ile iş birliğimiz de bu yaklaşımla 2015 yılında başladı. Özellikle yakıt performansı ve satış sonrası hizmetlerden duyduğumuz memnuniyet, yeni yatırımlarımızda da etkili oldu."



### Sürücü konforu önceliklerimiz arasında yer alıyor."

Üçüncü kuşak lojistik deneyimiyle faaliyetlerini sürdüren Oraklar Lojistik için filo yatırımlarında verimlilik kadar sürücü memnuniyeti de önemli kriterler arasında yer alıyor.

Bilal Orak; "Kemikleşmiş ve deneyimli bir sürücü ekibimiz bulunuyor. Sürücülerimizin çalışma koşullarını iyileştirmek ve güvenli bir çalışma ortamı sunmak bizim için önem taşıyor. Renault Trucks T 520'nin sunduğu sürüş konforu, kabin ergonomisi ve güvenlik sistemleri de tercihimizde etkili oluyor" şeklinde açıklıyor.

### Genç filo yapısını satış sonrası hizmetlerle destekliyor

Bugün tamamı frigorifik araçlardan oluşan özmal filosuyla faaliyet gösteren Oraklar Lojistik'in araçlarının yaş ortalaması 3 yıl seviyesinde bulunuyor. Genç filo yapısı sayesinde yüksek operasyonel verimlilik ve hizmet sürekliliğini hedefleyen Oraklar, satış

sonrası hizmetler için de Renault Trucks'ın Reference Bakım Paketi'ni tercih ediyor.

Şirket, Reference Bakım Paketi kapsamında sunulan kişiselleştirilmiş bakım programları sayesinde araçlarının planlı bakım süreçlerini daha etkin yönetirken, olası arızaların önüne geçerek operasyonel sürekliliği destekliyor.

Temel bakım işlemlerinin yanı sıra ağır bakımları da kapsayan paket, düzenli kontroller ve önleyici bakım uygulamalarıyla araçların maksimum çalışma süresine ulaşmasına katkı sağlıyor.

Oraklar Lojistik'in Renault Trucks ile yeni filo yatırımlarını değerlendiren Erman Ticari Araçlar Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deniz, son dönemde lojistik sektöründe yatırım kararlarının çok daha seçici şekilde alındığına dikkat çekerek şunları söyledi:

"Genel olarak ekonominin ve sektörün karşı karşıya olduğu zorluklara rağmen Oraklar Lojistik'in filosunu

büyütmeye devam etmesi, faaliyet gösterdiği pazarlara ve geleceğe duyduğu güveni gösteriyor.

Bu yatırım aynı zamanda Renault Trucks'ın uzun yol ve frigorifik taşımacılık operasyonlarında sunduğu verimliliğin müşterilerimiz tarafından sahada karşılık bulunduğunu gösteriyor. Uluslararası frigorifik taşımacılık gibi operasyonel hassasiyetin yüksek olduğu bir alanda faaliyet gösteren Oraklar Lojistik ile 10 yılı aşkın süredir devam eden iş birliğimizin yeni teslimatlarla güçlenmesinden memnuniyet duyuyoruz."

Araç yatırımında Renault Trucks Finansal Hizmetler'in sunduğu çözümlerden de yararlanan Oraklar Lojistik, finansman süreçlerinde sağlanan esnek yapı sayesinde filo yenileme yatırımlarını daha verimli şekilde planlayabiliyor.

Bilal Orak, finansal ve operasyonel anlamda RTFS'nin çözümleri sayesinde araç yatırım süreçlerinin daha avantajlı ve pratik ilerlediğini belirtiyor.



# ALLISON TRANSMİSSİON, BAE SYSTEMS HÄGGLUNDS'UN CV90 MKIV ARAÇLARI İÇİN 4040 MX™ ŞANZİMANLARINI TEDARİK EDECEK



*250 milyon dolarlık sözleşme, Allison tarihindeki en büyük paletli savunma siparişi olma özelliğini taşıyor.*





Yüksek performanslı mobilitate ve iş çözümlerinde küresel bir lider olan Allison Transmission Holdings, Inc. (NYSE: ALSN), BAE Systems Hägglunds ile CV90 MkIV piyade muharebe araçları için 4040 MX™ şanzımanlarını tedarik etmek üzere bir sözleşme imzaladı.

Paris'te düzenlenen Eurosatory Savunma Fuarı'nda resmileştirilen 250 milyon dolarlık anlaşma, ayrıca 50 milyon dolar değerinde ek ünite opsiyonunu da içeriyor.

Bu anlaşma, Allison Transmission tarihindeki tek seferde alınan en büyük paletli savunma programı sözleşmesi olarak ön plana çıkıyor.

CV90 MkIV programı, Allison'ın 4040 MX şanzımanının ilk seri üretim platformu olacak. Üretim teslimatlarının 2028 yılında

başlaması planlanıyor. Kendini kanıtlamış 3040 MX modelinin geliştirilmiş bir versiyonu olarak tasarlanan yeni 4040 MX çapraz tahrikli şanzıman, daha yüksek güç kapasitesi ve güncellenmiş elektronik kontrol sistemleri sunarken, mevcut 3040 MX ile aynı boyutlara sahip bulunuyor.

Bu sayede aracın Scania motoruyla entegrasyonu kolaylıkla sağlanıyor. Allison, yeni çözümün göreve uygunluğunu doğrulamak amacıyla BAE Systems Hägglunds ile iki yıl boyunca kapsamlı entegrasyon testleri gerçekleştirdi.

BAE Systems Hägglunds Başkanı Tommy Gustafsson-Rask, konuyla ilgili şu açıklamada bulundu; "Allison'ın 4040 MX çapraz tahrikli şanzımanının CV90 MkIV'e entegrasyonu ve tercih edilmesi, artırılmış hareket kabiliyeti

ve performans sunma yolunda kritik bir dönüm noktasıdır. Bu sözleşme, silahlı kuvvetlerin değişen operasyonel gereksinimlerini karşılayan dayanıklı çözümler sunma konusundaki karşılıklı kararlılığımızı gösteriyor."

Allison Transmission Savunma Programları Başkan Yardımcısı Dana Pittard ise açıklamasında şu şekilde belirtti; "Bu tarihi anlaşma, Allison'ın tahrik çözümlerinin en zorlu ortamlar ve görevlerde kanıtlanmış güvenilirliğini bir kez daha ortaya koyuyor.

BAE Systems Hägglunds ile iş birliği içinde, yalnızca modern muharebe araçlarının zorlu gereksinimlerini karşılayan bir tahrik sistemi sunmakla kalmıyor, aynı zamanda dünya genelindeki ulusal güvenlik girişimlerini desteklemeye yönelik ortak hazırlığımızı da gösteriyoruz."



# EXEN GRUP'UN TERCİHİ IVECO T-WAY: ÇORUM'DA YENİ BİR VERİMLİLİK DÖNEMİ BAŞLIYOR



Çorum'da madencilik ve hafriyat sektöründe faaliyet gösteren EXEN Grup, filosuna eklediği 20 adet Iveco T-Way 8x4 damperli kamyon ile operasyonel gücünü artırdı. Şehrin planlanan hızlı tren projesinde alt yüklenici olarak görev alacak olan EXEN Grup, IVECO T-WAY araçlarıyla çalışma kapasitesini ve verimliliğini üst seviyeye çıkarmayı amaçlıyor.

ÇORUM'da 1974 yılında kurulan ve madencilik, kum ocağı işletmeciliği ile hafriyat sektörlerinde faaliyet gösteren EXEN Grup (Çorum Maden İşletmeleri A.Ş. ve Kıltaş Maden A.Ş.), araç filosunu 20 adet IVECO T-WAY 8x4 damperli kamyon ile güçlendirdi. Satışı ve teslimatı IVECO'nun Samsun Yetkili Satıcısı ERC Otomotiv aracılığıyla gerçekleştirilen bu yeni yatırımın, grubun devam eden altyapı ve üst-yapı projelerinde kapasiteyi artırması ve saha çalışmalarına katkı sağlaması hedefleniyor. EXEN Grup, Çorum'da planlanan hızlı tren projesinde alt yüklenici olarak görev alarak bölgenin önemli ulaşım yatırımlarından birinde

aktif rol üstleniyor.

Teslimat törenine EXEN Grup Yönetim Kurulu Başkanı Oral Eksen, EXEN Grup yöneticileri, ERC Otomotiv Yönetimi ve IVECO Türkiye Bölge Satış Yetkilileri katıldı.

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan EXEN Grup Yönetim Kurulu Başkanı Oral Eksen, filoya katılan yeni araçların iş süreçlerine önemli katkı sağlayacağına dikkat çekerek şu ifadeleri kullandı: Sahadaki yoğun çalışma koşullarında kullanılan araçların güvenli ve dayanıklı olması firmamız için öncelik. Performans, yakıt verimliliği ve geniş servis ağıyla T-WAY'ler seçimlerimizde belirleyici oldu. Projelerimize katkı sağlayacağına inanıyor ve bu anlaşmanın her iki tarafa da hayırlı olmasını temenni ediyoruz.

**IVECO: Müşterilerimizin Başarısı Bizim Önceliğimiz**

Teslimatla ilgili değerlendirmede bulunan IVECO ERC Otomotiv Genel Müdürü Ahmet Gürses şunları söyledi: "Müşterilerimizin faaliyet gösterdiği

sektörlerin ihtiyaçlarını yakından takip ediyor, onlara en uygun çözümleri sunmak için çalışıyoruz. EXEN Grup'un bu önemli yatırımında tercih edilen marka ve iş ortağı olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Geçmişimizden aldığımız güç ile geleceğin altyapısını bugün inşa ediyoruz".

**Neden IVECO T-WAY?**

- \* Dayanıklılık ve Performans: Ağır iş koşullarında yüksek verimlilik, dayanıklı şasi ve üstün performans.
- \* Yakıt Ekonomisi: İşletme maliyetlerini optimize etmeye yardımcı olan verimli motor teknolojisi.
- \* Güçlü Servis Ağı: Yaygın satış sonrası hizmetleri ve hızlı destek imkânı. IVECO ON ile Filoda Akıllı Yönetim IVECO ON bağlantılı hizmet platformu, araçlardan gelen verileri analiz ederek filo yöneticilerine bakım planlaması, sürüş performansı ve yakıt tüketimi gibi kritik konularda anlık bilgi sunuyor. Böylece araçların verimliliğinin artırılmasına ve operasyonların daha etkin yönetilmesine katkı sağlıyor.

# ÖZKA LASTİK, MÜHENDİSLİK GÜCÜNÜ THE TIRE COLOGNE 2026'DA SERGİLEYECEK



*ÖZKA Lastik, lastik sektörünün tüm yaşam döngüsünü kapsayan dünyanın önde gelen fuarlarından biri olan THE TIRE COLOGNE 2026'ya katılacak. 9–11 Haziran 2026 tarihleri arasında Köln'de düzenlenecek fuarda şirket, Hall 6.1 / Stand D-020'da ziyaretçilerini ağırlayarak farklı segmentlerde geliştirdiği en yeni lastik teknolojilerini ve ürün çözümlerini tanıttacak.*





Ar-Ge, dayanıklılık ve yüksek performanslı lastik mühendisliğine odaklanan ÖZKA, modern tarım ve endüstriyel uygulamaların değişen ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde geliştirdiği ürün portföyünü fuarda sergileyecek. Ziyaretçiler, VF teknolojisine sahip FLEXTURE tarım lastiği, tam çelik Radyal OTR lastiği ORMER X30, çelik kuşaklı radyal römork lastikleri STAGRI ve STRIVEX'in yanı sıra; modern tarım operasyonları için yüksek çekiş, dayanıklılık ve tarla performansı sunmak üzere geliştirilen AGROLOX ve AGRÖ10 radyal traktör lastiklerini yakından inceleme fırsatı bulacak.

#### **Modern Tarım ve Endüstri İçin Gelişmiş Lastik Çözümleri**

Lastik teknolojileri; modern mobilite, tarım ve ağır hizmet uygulamalarının değişen gereksinimlerine paralel olarak gelişmeye devam ediyor. VF teknolojisiyle geliştirilen FLEXTURE lastiği, yüksek yük taşıma kapasitesini korurken daha düşük hava basıncıyla çalışabilme imkânı sunarak toprak sıkışmasını azaltmaya ve tarla operasyonlarında verimliliği artırmaya yardımcı oluyor.

Endüstriyel segmentte yer alan ORMER X30 ise; yükleyiciler ve iş makineleri gibi ağır hizmet uygulamalarında daha yüksek delinme direnci, güçlü yapı ve uzun kullanım ömrü sunmak amacıyla geliştirilen tam çelik radyal yapısıyla öne çıkıyor.

#### **PULMOX Markası Altında Binek ve TBR Lastikleri**

ÖZKA, tarım ve endüstriyel lastik portföyünün yanı sıra, PULMOX markasıyla da Hall 6.1 / Stand D-020'da yer alacak. Şirket burada binek araç lastikleri ile kamyon ve otobüs radyal (TBR) lastik ürün grubunu tanıttak. PULMOX, ÖZKA'nın yeni mobilite segmentlerine yönelik stratejik büyüme vizyonunu temsil ediyor. Modern desen tasarımları, gelişmiş hamur teknolojileri ve performans odaklı mühendislik yaklaşımını bir araya getiren marka, ÖZKA'nın küresel binek ve ticari araç lastiği pazarındaki varlığını güçlendirmeyi hedefliyor.

#### **Küresel Büyüme ve Pazar Vizyonu**

Avrupa, yüksek dayanıklılık, operasyonel verimlilik ve güçlü mühendislik

performansı sunan lastiklere yönelik talebin artmaya devam ettiği, ÖZKA Lastik için en önemli pazarlardan biri olmayı sürdürüyor. 90'dan fazla ülkeye gerçekleştirdiği ihracat ile şirket, teknoloji odaklı ürün geliştirme yaklaşımı ve uzun vadeli iş birlikleri sayesinde uluslararası pazardaki büyümesini sürdürüyor.

Yaklaşan fuar katılımı hakkında değerlendirmede bulunan ÖZKA Lastik Yönetim Kurulu Üyesi Ali Rıza Kanık şunları söyledi:

"THE TIRE COLOGNE, küresel lastik sektörü için en önemli buluşma noktalarından biri. TTC 2026, mühendislik kabiliyetlerimizi sergilemek, en yeni ürünlerimizi tanıtmak ve Avrupa başta olmak üzere dünyanın farklı bölgelerindeki müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla ilişkilerimizi daha da güçlendirmek adına çok değerli bir platform sunuyor."

ÖZKA Lastik, gelişmiş tarım lastiklerinden binek ve ticari araç lastiklerine kadar uzanan geniş ürün portföyüyle, THE TIRE COLOGNE 2026'da teknolojik gücünü ve küresel pazardaki büyüyen konumunu vurgulamayı hedefliyor.

# OTOMOTİV SANAYİ DERNEĞİ

## OCAK - HAZİRAN SONUÇLARINI AÇIKLADI

2026 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam üretim yüzde 6, otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 663 bin 397 adet, otomobil üretimi ise 368 bin 480 adet düzeyinde gerçekleşti.

2026 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8 azalarak 577 bin 583 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 10 oranında daraldı ve 440 bin 234 adet olarak gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde üretim yüzde 10, ağır ticari araç grubu yüzde 9 ve hafif ticari araç grubu geçen yıla göre yüzde 10 artmıştır. Ocak-Haziran döneminde ticari araç pazarı yüzde 3, ağır ticari araç pazarı ise yüzde 8 ve hafif ticari araç pazarı yüzde 2 azalmıştır.

2026 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 12 oranında, otomobil ihracatı ise yüzde 27 oranında azaldı. Ocak-Haziran döneminde, toplam otomotiv ihracatı 462 bin 552 adet, otomobil ihracatı ise 220 bin 83 adet düzeyinde gerçekleşti.

2026 yılı Ocak-Haziran döneminde, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre; bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 3 artarak yaklaşık 20,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Ocak-Haziran döneminde, otomobil ihracatı yüzde 7 azalarak 5,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

### ÜRETİM

- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 oranında azalarak toplam 663 bin 397 adet taşıt aracı üretildi.
- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde traktör üretimi ile birlikte toplam üretim 673 bin 611 adet olarak gerçekleşti.
- 2025 yılına göre, yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar üretimi, 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde yüzde 10 seviyesinde artarken, ürün grubu bazında üretim:

|            |                           |
|------------|---------------------------|
| Otobüste   | yüzde 9                   |
| Kamyonette | yüzde 15                  |
| Midibüste  | yüzde 19,                 |
| Kamyonda   | yüzde 7 oranında artarken |
| Minibüste  | yüzde 7 oranında azaldı   |

- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde otomobil üretimi, 2025 yılı Ocak-Haziran dönemine göre yüzde 16 azalarak 368 bin 480 adet düzeyinde gerçekleşti.
- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde traktör üretimi yüzde 36 oranında azalarak 10 bin 214 adet oldu.

Ocak-Haziran döneminde kapasite kullanım oranları, hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araçlar) yüzde 63, kamyon grubunda yüzde 60, otobüs-midibüs grubunda yüzde 69 ve traktörde yüzde 27 olarak gerçekleşti. Ocak-Haziran döneminde Otomotiv Sanayinin toplam kapasite kullanım oranı yüzde 62 oldu.

### PAZAR

- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam satışlar 2025 yılının aynı ayına göre yüzde 8, azalarak 577 bin 583 adet seviyesinde gerçekleşti.
- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde otomobil satışları, 2025 yılının aynı ayına göre yüzde 10 oranında azalarak 440 bin 234 adet oldu.
- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde otomobil pazarında ithalatın payı yüzde 65 olarak gerçekleşti.

10 Yıllık Ortalama ve 2026/2025 Otomobil Satışları (Ocak-Haziran) (x1000)

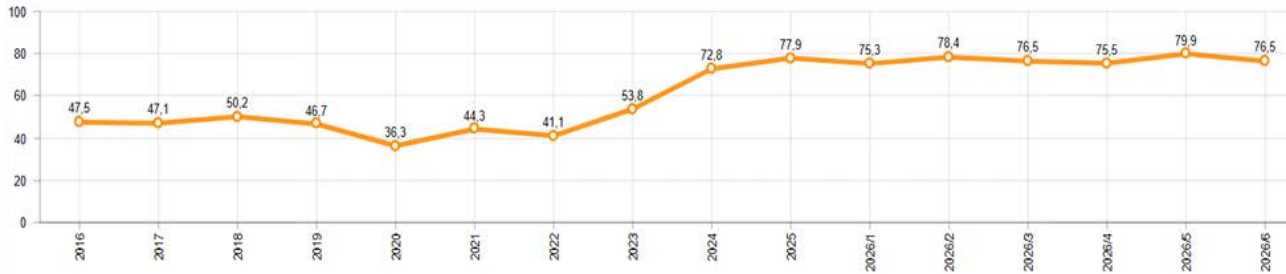




### Otomobil Pazarında İthalatın Pazar Payı (%)



### Hafif Ticari Araç Pazarında İthalatın Pazar Payı (%)



2026 yılı Ocak-Haziran döneminde geçen yılın aynı dönemine göre toplam otomobil satışları yüzde 10, ithal otomobil satışları yüzde 17 azalırken, yerli otomobil satışları yüzde 8 oranında arttı.

- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde hafif ticari araç (minibüs + kamyonet) pazarında ithalatın payı yüzde 77 olarak gerçekleşti.
- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde geçen yılın aynı dönemine göre toplam hafif ticari araç satışları yüzde 2 ve ithal hafif ticari araç satışları yüzde 6 oranında azalırken, yerli hafif ticari araç satışları yüzde 16 oranında arttı.
- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde; bir önceki yılın aynı dönemine

göre ağır ticari araç pazarı yüzde 8 azalarak 19 bin 404 adet, kamyon pazarı yüzde 11 azalarak 16 bin 784 adet, otobüs pazarı yüzde 19 oranında artarak bin 134 adet ve midibüs pazarı yüzde 14 oranında artarak bin 486 adet düzeyinde gerçekleşti.

- Son 10 yıllık ortalamalara göre 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam pazar yüzde 34, otomobil pazarı yüzde 35, hafif ticari araç pazarı yüzde 33 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 22 seviyesinde arttı.

### İHRACAT

- 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde 220 bin 83 adedi otomobil olmak üzere, toplam üretimin

yüzde 70'ini oluşturan 462 bin 552 adet taşıt ihraç edildi. 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde gerçekleşen taşıt aracı ihracatı, 2025 yılı aynı dönemine göre yüzde 12 azaldı.

- Bu dönemde otomobil ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 27 azalırken, ticari araç ihracatı yüzde 8 oranında arttı. Traktör ihracatı ise 2025 yılına göre yüzde 26 artarak 6 bin 653 adet olarak gerçekleşti.
- Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, 2026 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam otomotiv ihracatı, 2025 yılına göre yüzde 3 oranında artarak 20,4 Milyar \$ oldu.

### Taşıt Araçları İhracatı (Adet)

| SEKTÖR / SECTOR                                         | 2024             | 2025             | 1/6-2025       | 1/6-2026       | 2026/2025 %  |
|---------------------------------------------------------|------------------|------------------|----------------|----------------|--------------|
| OTOMOBİL / Pass.Car                                     | 654.115          | 599.687          | 302.667        | 220.083        | -27,3        |
| <b>OTOMOBİL TOPLAM / Pass. Car Total</b>                | <b>654.115</b>   | <b>599.687</b>   | <b>302.667</b> | <b>220.083</b> | <b>-27,3</b> |
| KAMYON / Truck                                          | 10.024           | 10.461           | 4.180          | 4.929          | 17,9         |
| KAMYONET / Pick Up                                      | 279.520          | 330.611          | 161.562        | 182.770        | 13,1         |
| OTOBÜS / Bus                                            | 8.674            | 10.760           | 4.871          | 5.292          | 8,6          |
| MINİBÜS / Minibus                                       | 58.922           | 104.496          | 53.211         | 48.706         | -8,5         |
| MİDİBÜS / Midibus                                       | 1.779            | 1.895            | 917            | 772            | -15,8        |
| <b>TİCARİ ARAÇLAR TOPLAM / Commercial Vehicle Total</b> | <b>358.919</b>   | <b>458.223</b>   | <b>224.741</b> | <b>242.469</b> | <b>7,9</b>   |
| <b>TAŞIT ARAÇLARI TOPLAM / Motor Vehicles Total</b>     | <b>1.013.034</b> | <b>1.057.910</b> | <b>527.408</b> | <b>462.552</b> | <b>-12,3</b> |
| TRAKTÖR / F.Tractor                                     | 12.976           | 11.261           | 5.269          | 6.653          | 26,3         |
| <b>TRAKTÖR TOPLAM / F.Tractor Total</b>                 | <b>12.976</b>    | <b>11.261</b>    | <b>5.269</b>   | <b>6.653</b>   | <b>26,3</b>  |
| <b>GENEL TOPLAM / GRAND TOTAL</b>                       | <b>1.026.010</b> | <b>1.069.171</b> | <b>532.677</b> | <b>469.205</b> | <b>-11,9</b> |

# GENERAL TİRE'DAN YENİ NESİL ARAZİ LASTİĞİ: GRABBER AT3 PLUS



*Bir Continental markası olan General Tire, değişken hava ve yol koşullarında güvenli sürüş sunan yeni nesil arazi lastiğı Grabber AT3 Plus'ı tanıttı. Karlı ve ıslak zeminlerde geliştirilmiş yol tutuşu, arazi koşullarında artırılmış dayanıklılığı ve dört mevsim kullanım özellikleriyle öne çıkan yeni lastik, büyüyen SUV ve 4x4 segmentinin tüm ihtiyaçlarını tek bir üründe buluşturuyor.*



2026 | RADÜS DERGİSİ | 69

# 2026-27

# FUAR TAKVİMİ

| FUARIN ADI            | BAŞLAMA-BİTİŞ TARİHİ  | KONUSU                                    | ŞEHİR - YER                    | DÜZENLEYEN FİRMA    |
|-----------------------|-----------------------|-------------------------------------------|--------------------------------|---------------------|
| IAA<br>TRANSPORTATION | 15~20 Eylül 2026      | Otomotiv ve Yan Sanayi Fuarı              | ALMANYA -<br>HANNOVER          | IAA                 |
| COMVEX                | 01~04 EYLÜL 2026      | Ticari Araçlar Ve Yan Sanayi              | IFM -<br>İSTANBUL              | TÜYAP               |
| METAL EXPO            | 10~13 Kasım 2026      | Endüstri Fuarı                            | RUSYA<br>- SAINT<br>PETERSBURG | METAL EXPO          |
| METEC                 | 21~25 Haziran<br>2027 | Uluslararası Metalurji<br>Teknoloji Fuarı | ALMANYA -<br>DÜSSELDORF        | MESSE<br>DÜSSELDORF |
| BUSWORLD              | 16~21 Ekim 2027       | Otomotiv ve Yan Sanayii                   | BELÇİKA -<br>BRÜKSEL           | BUSWORD             |



## PROMETEON TÜRKİYE’DE PAZARLAMA MÜDÜRLÜĞÜNE TUĞBA BAŞARAN ATANDI



Prometeon’da 10 yılı aşkın deneyime sahip olan Tuğba Başaran, şirketin Türkiye pazarlama yapılanmasının başına geçti.

Tüm dünyanın endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek global şirketi Prometeon Tyre Group’da uzun yıllardır farklı görevlerde sorumluluklar üstlenen Tuğba Başaran, Mayıs ayı itibarıyla Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü olarak atandı.

Tuğba Başaran, lisans eğitimini Kadir Has Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü’nde tamamladı. Kariyerine Pirelli bünyesinde başlayan Başaran, Ağ ve Sistem Yönetimi alanında görev aldıktan sonra, teknolojik altyapı birikimini satış sistemleri ve ticari pazarlama süreçlerine yönlendirdi. Pirelli’de yaklaşık 9 yıl görev yaptı.

Başaran, 2016 yılında Pirelli’nin endüstriyel lastik operasyonlarının ayrılmasıyla başlayan Prometeon’un bağımsız yapılanma sürecinde görev aldı ve kariyerini Prometeon bünyesinde sürdürdü. 10 yıldır Prometeon’da farklı bölgeleri Türkiye’den yöneterek dijital pazarlama, iletişim, marka yönetimi, satış operasyonları, ürün ve ticari pazarlama gibi geniş bir yelpazede liderlik üstlendi.

Yeni görevinde Tuğba Başaran, Prometeon Türkiye’nin pazarlama stratejilerine yön vererek şirketin büyüme hedeflerine katkı sağlamaya devam edecek.

## Nemrut Ören Yeri

Adıyaman'ın Kahta ilçesindedir. 2 bin 150 metre yükseklikte, Nemrut Dağı üzerinde yer alan ören yerinde, Kommagene Kralı I. Antiochos'un tanrılara ve atalarına minnettarlığını göstermek için yaptırdığı mezarı ile devasa heykeller yer almaktadır.

Yaklaşık 200 yıl bölgede hüküm süren Kommagene Krallığı'nın en ünlü kralı I. Antiochos (Antiokhos) Theos'tur. Kommagene krallarının tahta çıkış tarihleri kesin olarak bilinmemekle birlikte, kaynaklar I. Antiochos'un yaklaşık olarak MÖ 70-32 yılları arasında krallık yaptığını işaret etmektedir. I. Antiochos kendisini tanrı (theos) ilan etmiş ve henüz hayattayken Nemrut

Dağı'nın zirvesinde adını ölümsüzleştirerek bir kutsal alan yaptırmıştır.

Helenistik dönemin en görkemli kalıntılarından biri olan bu kutsal alan, Kral I. Antiochos'un anıt mezarı olan tümülüs ile tümülüsü üç taraftan çevreleyen teraslar üzerine konumlandırılmış devasa heykeller ve kabartma stellerden oluşmaktadır. Nemrut Dağı'nın anıtsal heykelleri, tümülüsün üç tarafına, Nemrut Dağı'nın doğu, batı ve kuzey teraslarına yayılmıştır. Üç terastan günümüze dek bütünlüğünü en iyi korumuş olan doğu terastır.





# TÜRKİYE-ÇİN HATTINDA İLK “İHRACAT BLOK TREN SEFERİ”



DHL Global Forwarding Türkiye'nin Türkiye ile Çin arasındaki lojistik bağlantıları güçlendirmek amacıyla gerçekleştirdiği ilk ihracat blok tren seferi, 15 Nisan – 15 Mayıs 2026 tarihleri arasında 30 günlük transit süreyle tamamlandı.

15 Nisan 2026 tarihinde İzmir Aliğa Terminali'nden hareket eden ve 50 adet 40'lık konteynerden oluşan blok tren, Çin'in Chengdu Terminali'ne doğru yola çıktı. 30 günlük transit sürede gerçekleştirilen bu operasyon, blok trenin 15 Mayıs 2026 tarihinde Çin'in Siçuan eyaletinin başkenti olan Chengdu'ya ulaşmasıyla tamamlandı. Bu blok tren seferi, Türkiye'nin 2026 yılında Çin'e yaptığı ilk ihracat blok tren seferi olma özelliğini taşıyor. Proje, Uzak Doğu ihracatları için alternatif,

güvenilir ve daha sürdürülebilir bir taşıma çözümü sunuyor.

## **Türkiye-Çin Ticaretinde Güçlü Büyüme**

Türkiye ile Çin arasındaki ticaret hacmi 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 53 milyar ABD dolarına ulaşırken, Çin Türkiye'nin en büyük ithalat partneri konumunu koruyor. Artan ticaret hacmine paralel olarak lojistik iş birlikleri de hız kazanıyor.

Türkiye'nin stratejik konumu, ülkeyi Çin'in "Kuşak ve Yol Girişimi" kapsamında Orta Koridor üzerinde kritik bir lojistik merkez haline getiriyor.

Son yıllarda demiryolu taşımacılığı ve intermodal çözümlerde kaydedilen gelişmeler, iki ülke arasındaki ticare-

tin daha etkin yönetilmesine katkı sağlıyor.

## **Sürdürülebilir Lojistikte Yeni Adım**

DHL Global Forwarding Türkiye & Levant CEO'su Berna Yılmaz Cigeroğlu, söz konusu blok tren seferinin yalnızca ticari bir operasyon olmadığını vurgulayarak, "Bu proje, Türkiye ihracatına katkı sağlarken, denizyoluna kıyasla daha düşük karbon emisyonu ile sürdürülebilir lojistik hedeflerimize de hizmet ediyor" dedi.

Cigeroğlu ayrıca, şirketin demiryolu ve multimodal taşımacılık çözümlerinin Türkiye-Çin hattıyla sınırlı kalmadığını, Çin'den tüm Avrupa'ya uzanan geniş bir coğrafyada hizmet ağının büyüme-ye devam ettiğini belirtti.

## FİLM



### ÖRÜMCEK-ADAM: YEPYENİ BİR GÜN

**Yönetmen:** Destin Daniel Cretton  
**Oyuncular:** Tom Holland, Zendaya Coleman, Jon Bernthal, Sadie Sink, Mark Ruffalo, Jacob Batalon  
**Tür:** Bilim Kurgu - Macera - Aksiyon  
**Yapım:** ABD

Örümcek-Adam: Yepyeni Bir Gün, Peter Parker'ın (Tom Holland) kimliğinin unutulduğu bir dünyada yaşadığı zorlu süreci merkezine alıyor. Sevdiklerinin hayatlarına onsuz devam etmesine tanıklık eden Peter, tam zamanlı kahramanlık yapmanın getirdiği ağır baskı altında kontrolü güç bir değişim geçirmeye başlar. Yaşadığı bu içsel dönüşüm, şehre ve sevdiklerine yönelecek gizemli bir tehditle mücadele edebilmesi için tek anahtara dönüşür.



### SAPLANTI

**Yönetmen:** Curry Barker  
**Oyuncular:** Michael Johnston, Inde Navarette, Cooper Tomlinson, Megan Lawless, Chloe Breen, Haley Fitzgerald  
**Tür:** Korku  
**Yapım:** ABD - İngiltere

Obsession, Türkçede "Saplantı" adıyla gösterime giren doğaüstü korku-gerilim filmidir. Film, uzun süredir çocukluk arkadaşı Nikki'ye karşı karşılıksız aşk besleyen Bear adlı genç bir adamın hikâyesini anlatıyor. Bear, gizemli bir "Tek Dilek Söğüdü" (One Wish Willow) sayesinde Nikki'nin kendisine âşık olmasını diliyor. Ancak dilek gerçekleştiğinde işler korkutucu bir hâl alıyor.





## Üretimin Yeni Rotası Türkiye

### MAKTEK Avrasya 2026, Küresel Sanayiye İstanbul'da Buluşturuyor

Küresel üretim dengeleri yeniden şekillenirken, artan maliyet baskıları, tedarik zincirlerinde yaşanan kırılganlıklar ve jeopolitik belirsizlikler, sanayi yatırımlarının yönünü değiştiriyor. Şirketler artık daha güvenli, erişilebilir ve sürdürülebilir üretim merkezlerine yönelirken, bu dönüşümün merkezinde Türkiye yer alıyor. MAKTEK Avrasya 2026, "Türkiye is Key" vizyonu ile Türkiye'yi yalnızca bölgesel bir üretim merkezi değil, küresel sanayinin yeni stratejik üretim üssü olarak konumlandırıyor. Avrupa ile Asya arasında güçlü bir üretim ve ticaret köprüsü oluşturan Türkiye; lojistik avantajı, gelişmiş sanayi altyapısı, nitelikli insan kaynağı ve rekabetçi maliyet yapısıyla uluslararası yatırımcıların öncelikli tercihleri arasında öne çıkıyor.

Tüyap Fuarcılık Grubu organizasyonu, TIAD iş birliği, MİB ve T.C. Ticaret Bakanlığı destekleriyle düzenlenecek MAKTEK Avrasya 2026, 28 Eylül – 3 Ekim 2026 tarihleri arasında İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

### Yeni Üretim Düzeninde Türkiye'nin Stratejik Gücü

Avrupa'da yükselen enerji maliyetleri, iş gücü baskısı ve üretim kapasitesindeki daralma üreticileri alternatif pazarlara yönlendirirken, Asya'da yaşanan tedarik zinciri riskleri de güvenli üretim merkezlerine olan ihtiyacı artırıyor.

Bu noktada Türkiye; güçlü lojistik altyapısı, hızlı erişim imkânı, esnek üretim kabiliyeti ve ihracat gücüyle dikkat çekiyor. Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya pazarlarına aynı anda ulaşabilen stratejik konumu sayesinde Türkiye, yeni üretim denkleminde kilit rol üstleniyor.

MAKTEK Avrasya 2026 da bu stratejik avantajı uluslararası iş dünyasına güçlü bir mesajla taşıyor: Üretimin geleceğinde Türkiye merkezde.

### "DAHA" Fazlası: Yeni Nesil Üretim Teknolojileri



Fuarın bu yılki mottosu tek kelimede özetleniyor: "DAHA".

Daha hızlı, daha verimli, daha hassas ve daha akıllı üretim anlayışını merkeze alan MAKTEK Avrasya 2026; CNC sistemlerinden robotik çözümlere, dijital üretim platformlarından sürdürülebilir üretim modellerine kadar geniş bir teknoloji yelpazesini sektör profesyonelleriyle buluşturacak. Endüstri 4.0 ve 5.0 uygulamaları, dijital ikiz teknolojileri ve veri odaklı üretim modelleri de fuarın öne çıkan gündem başlıkları arasında yer alacak.

### Akyüz: Sektörün Geleceğini Şekillendiren Güçlü Buluşma Noktası

TIAD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, MAKTEK Avrasya'nın yalnızca bir fuar olmanın ötesinde, sektörün geleceğini şekillendiren stratejik bir platform olduğunu belirterek şunları söyledi: "MAKTEK Avrasya, takım tezgâhları ve üretim teknolojileri alanında Türkiye'nin ve bölgenin en kapsamlı buluşma noktalarından biridir. Şirketlerimizin yeni pazarlara açılmasına, rekabet güçlerini artırmasına ve küresel ölçekte daha görünür hale gelmesine katkı sağlayan önemli bir platformdur."

### Ersözlü: Türkiye'nin Mühendislik Kabiliyetini ve Üretim Gücünü Dünyaya Taşıyor

TÜYAP Genel Müdürü İlhan Ersözlü, MAKTEK Avrasya'nın Türkiye'nin üretim gücünü uluslararası ölçekte temsil eden en önemli organizasyonlardan biri olduğunu vurgulayarak şu değerlendirmede bulundu:

"MAKTEK Avrasya, yalnızca Türkiye'nin değil, Avrasya bölgesinin üretim teknolojileri alanındaki en güçlü buluşmalarından biri haline gelmiş durumda. Farklı coğrafyalardan gelen katılımcı ve ziyaretçi profiliyle sektörün küresel ölçekte etkileşim kurduğu önemli bir merkez oluştu

ruyor. Organizasyon, firmalarımıza uluslararası pazarlara erişim imkânı sunarken aynı zamanda Türkiye'nin üretim kabiliyetini ve mühendislik gücünü dünyaya tanıtmaya açısından da önemli bir rol üstleniyor. MAKTEK Avrasya, bu yönüyle yalnızca bir fuar değil, üretim teknolojilerinin küresel ölçekte bulunduğu güçlü bir organizasyon olarak öne çıkıyor."

### İğrek: Sürdürülebilir Büyümeye Katkı

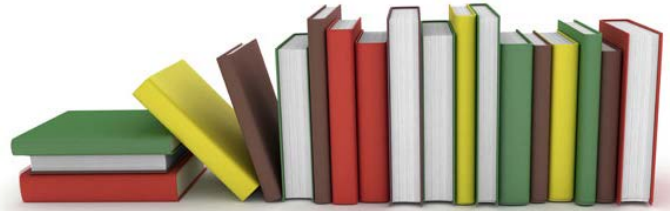
Sağlayan Güçlü Etkileşim Ortamı MİB Yönetim Kurulu Başkanı Osman Fatih İğrek, MAKTEK Avrasya'nın makine imalat sektörünün gelişimine yön veren en önemli organizasyonlardan biri olduğunu belirterek şunları söyledi:

"Makine imalat sektörü, sanayinin gelişiminde temel rol oynayan stratejik alanlardan biridir. Bu sektörün gücünü artırmak ise ancak teknoloji, üretim kapasitesi ve iş birliklerinin birlikte gelişmesiyle mümkün. MAKTEK Avrasya, makine imalat sektörünün bugününü güçlendiren ve geleceğini şekillendiren en önemli organizasyonlardan biri olmaya devam ediyor."

### Fuarın Ötesinde Bir Deneyim: MAKTEKVERSE

2026 yılında MAKTEK Avrasya, yalnızca ürünlerin sergilendiği bir fuar olmanın ötesine geçerek MAKTEKVERSE kurgusuyla interaktif bir deneyim platformuna dönüşecek.

Bu yapı kapsamında; öğrenciler, genç mühendisler ve girişimler için yenilikçi projelerin ve ileri üretim çözümlerinin sergileneceği Tech-Force Area ile sektörün önde gelen isimlerinin bilgi ve deneyimlerini paylaşacağı Effect-Force Area ziyaretçileri ağırlayacak. Effect-Force Area kapsamında, Makina Mühendisi M. Sinan Çalık moderatörlüğünde gerçekleştirilecek "CNC Takım Tezgâhları Söyleşisi", fuarın öne çıkan bilgi paylaşım etkinliklerinden biri olacak.



## OYUNCAK MAHŞERİ

**Yazar:** Emre Gül  
**Yayınevi:** Guardian

HER KATİLİN BİR KATİLİ VARDI. PEKİ  
BU KANLI SAVAŞIN KAZANANI KİM  
OLACAKTI?

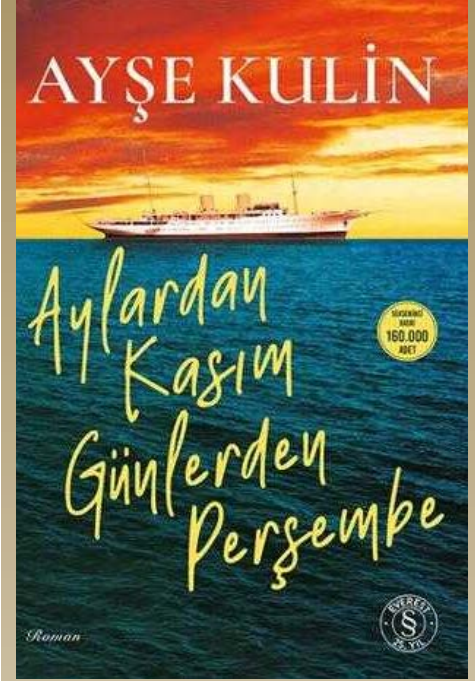
Bir katilin vahşetiyle mezarlığa  
dönen bu topraklarda ikinci bir  
katil ortaya çıktığı gün kasabanın  
kıyameti başladı. En başından beri  
beni suçladınız. Katil olduğumu,  
delirdiğimi söyleyip durdunuz. Bir  
kez olsun geri çekilip, kasabada olan  
bitene bakmadınız. Oysa kusursuz  
oyunumu bozmak isteyen biri daha  
vardı: Soyтары...

## BEKLE BENİ

**Yazar:** Zülfü Livaneli  
**Yayınevi:** Can Yayınları

Polisler Selim'i alıp götürdüler.  
Gitmeden önce Leyla'ya son bir kez  
sarıldı, kulağına fısıldadı: "Güçlü ol  
Leyla. Bu da geçecek." Ama ikisi de  
biliyordu ki önlerinde zorlu ve belirsiz  
günler vardı. Selim'in yokluğu evin  
her köşesine sinmiş, sessiz bir çığlık  
gibi Leyla'nın yüreğini dağlıyordu. Her  
şey bir anda değişmişti, geri dönüşü  
olmayan bir noktaya gelmişti, bir  
uçurumun kenarındaydılar, düşüş  
başlamıştı.

Zülfü Livaneli'den bir aşk ve direniş  
hikâyesi: Bekle Beni.



## AYLARDAN KASIM GÜNLERDEN PERŞEMBE

**Yazar:** Ayşe Kulin  
**Yayınevi:** EVEREST YAYINLARI

Bu kitapta okuyacaklarınızı, O'nun  
hakkında yazılmış pek çok kitabı  
okuyup inceleyerek edindiğim birikimi  
yu"reğimdeki Atatu"rk sevgisiyle  
harmanlayarak yazdım.

İstedim ki okurlarımı bu kitapta  
İyi Asker ve Kurucu Devlet Adamı  
Atatu"rk'u'n değil, çocuk Mustafa'nın,  
delikanlı Mustafa Kemal'in, dost, âşık,  
evli, boşanmış ve en sonunda hasta  
ama her dem yalnız bir adamın iç  
du"nyasına götü"reyim.  
Hatalarım olduysa O, beni kocaman  
yu"reğiyle umarım bağışlar.

-Ayşe Kulin



# BRS GLOBAL AVRUPA YATIRIMLARINDA YİNE TIRSAN DEDİ



Güvenilir lider Tirsan, sektör deneyimini girişimciliği ile birleştirerek Avrupa hattında taşımacılık faaliyetlerini sürdüren BRS Global'e 5 adet Tenteli Perdeli Multi-Ride teslimatı gerçekleştirdi. Bu yatırımla birlikte BRS Global'in filosundaki Tirsan treyler sayısı 15'e ulaştı.

Tirsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat törenine, BRS Global Firma Sahibi Çetin Barış ve Tirsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi Recep Demirci katıldı. BRS Global Uluslararası Taşımacılık, Düzce Kaynaşlı merkezli yapısıyla uluslararası taşımacılık alanında faaliyet göstermektedir. Firma, başta tekstil, mobilya, demir profil ve lastik olmak üzere farklı ürün gruplarının taşımacılığını gerçekleştirmekte; operasyonlarını Avusturya, Almanya, Fransa, İsviçre, Hollanda ve Belçika hatlarında sürdürmektedir.

**İLK GÜNDEN BERİ TIRSAN İLE SAĞLAM BÜYÜYORUZ**

BRS Global Firma Sahibi Çetin Barış

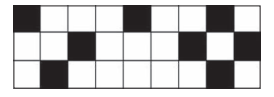
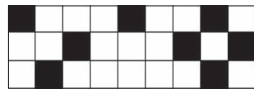
yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "BRS Global olarak beri yurt içi ve yurt dışı taşımalarımız ile sektörümüzün içindeyiz. Uzun döneme yayılan geniş operasyonel ve teknik deneyimimizi her gün daha da ileriye taşıyoruz. İlk zamanlarımızda da Tirsan kullanıyorduk, şimdi güvenle Tirsan ile devam ediyoruz.

Avrupa'da Avusturya, Almanya, Fransa, İsviçre, Hollanda ve Belçika hatlarında esnek ve zamanında operasyonlarımız ile tekstil, mobilya, demir profil ve lastik gibi çok çeşitli yüklerde faaliyet gösteriyoruz. Tirsan araçlarının sağlamlığı, her yolda performansı, kullanım kolaylığını çok uzun yıllardır tecrübe ettik, biliyoruz. Yeni araçlarla birlikte hem kapasitemizi güçlendiriyor hem de müşterilerimize sunduğumuz hizmeti daha güvenli ve verimli hale getiriyoruz. İşimizin başından beri bizimle deneyimlerini her zaman paylaşan ve bizi destek veren Tirsan'a ve ekiplerine teşekkür ediyoruz. Gelecek dönem-

de de treyler yatırımlarımızda Tirsan'ı tercih etmeye devam edeceğiz."

Tirsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi Recep Demirci teslimat töreninde, uzun dönemli iş birliklerini şu ifadelerde vurguladı: "BRS Global, ile sektördeki ilk günlerinden beri beraber çalıştığımız ve giderek güçlenen girişimcilikleri ve Avrupa hattında sürdürdükleri sağlam operasyonlarında rekabetçiliklerini artırmaktan gurur duyuyoruz.

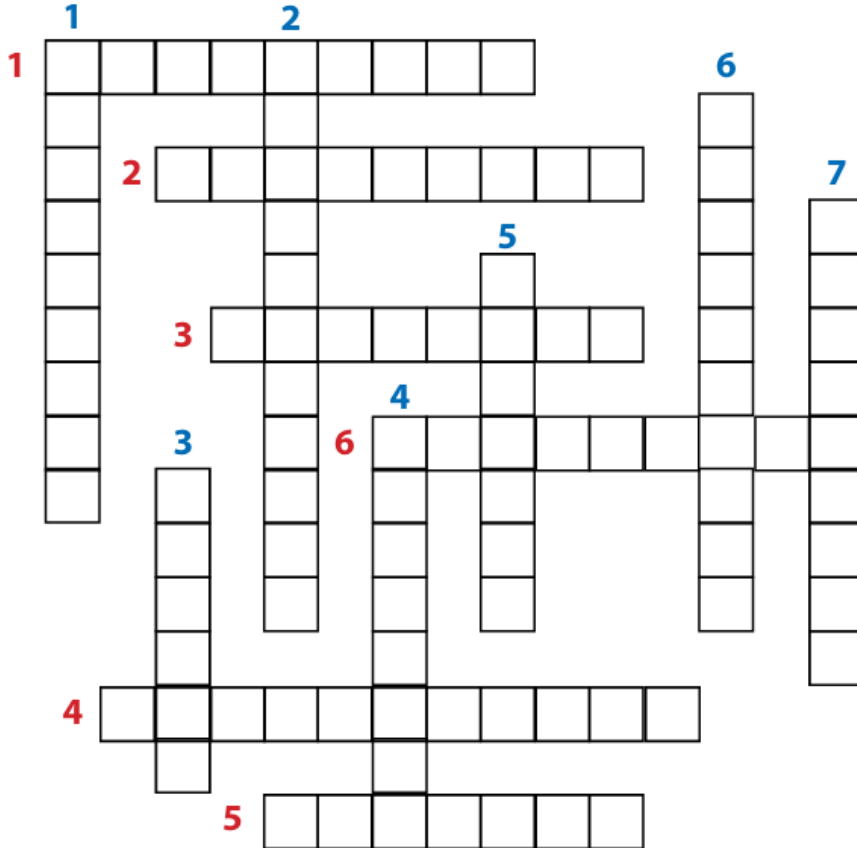
BRS Global'in sahada bizzat ilk elden deneyimlediği Tirsan araçlarının gücünü, ödüllü Ar-Ge merkezlerimizde geliştirme faaliyetlerimizle, güçlü test altyapımız ve her türlü yol yük iklim koşullarında doğrulayarak, müşterilerimizin rekabetçiliğini kesin arttıracak şekilde üretiyoruz. Yeni araçlarımızın BRS Global'in gelişen Avrupa taşımalarında güvenle bereketle kullanmalarını, iş birliğimizin uzun yıllar güçlenerek devam etmesini diliyorum. Hayırlı olsun."



## Sudoku

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   | 4 |   | 8 |   | 5 | 2 |   |   |
|   | 2 |   |   | 4 |   |   | 5 |   |
| 5 |   |   |   |   |   |   |   | 4 |
|   | 9 |   |   |   | 3 | 1 | 2 |   |
| 1 |   | 6 |   | 7 | 8 |   |   | 3 |
| 3 | 7 |   | 9 |   | 4 |   | 8 |   |
|   |   |   |   |   | 6 | 7 |   |   |
|   |   |   | 8 | 3 | 5 | 9 |   | 1 |
|   | 1 | 9 |   |   | 7 | 6 |   |   |

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 9 |   | 7 |   |   | 4 | 1 |   |   |
| 4 |   |   |   |   | 8 | 3 |   | 9 |
|   |   | 1 | 6 |   |   | 4 |   | 7 |
|   |   |   |   |   | 5 |   |   |   |
|   |   | 9 |   | 4 | 6 | 2 |   |   |
|   |   |   |   | 9 |   |   |   | 3 |
|   |   |   |   |   |   |   |   | 2 |
|   | 4 | 8 | 9 | 1 |   | 5 |   |   |
| 7 |   | 5 |   |   |   |   | 1 |   |



### SOLDAN SAĞA

1. Camilerin girişinde ayakkabı konulan yer
2. Satılmak üzere istiflenmiş kereste
3. Atom bombası atılan bir Japonya kenti
4. Ekoizm
5. Kahverengiye çalan yeşil renkte olan
6. Katolik kilisesinde bağış karşılığında günahlardan kurtulma

### YUKARIDAN AŞAĞIYA

1. Belirli bir desenin ya da yazının farklı ölçekte röprodüksiyonu yapmayı sağlayan aygıt
2. Gazların hareketini inceleyen fizik bilimi dalı
3. Arkası kesilmeksizin sürme, art arda gelme
4. Mantıkta önerilerinin biri veya her ikisi kanıtıyla ileri sürülen tasım
5. Bağlarda sık görülen bir bitki hastalığı
6. Eğrikoca, çamurcun" gibi adlar da verilen yabanıl bir ördek
7. Fiziksel kimyada sıvı asıltı



# Semizotlu Fellah Köfte Tarifi



## Malzemeler

### Köftesi için:

- 1 su bardağı köftelik bulgur
- 1 su bardağı sıcak su
- 1/2 çay bardağı irmik
- 1/2 su bardağı un
- 1 adet yumurta
- 1 çay kaşığı tuz
- 1/2 çay kaşığı karabiber
- 1/2 çay kaşığı kimyon
- 1 tatlı kaşığı domates salçası

### Sosu için:

- 2 yemek kaşığı zeytinyağı
- 1 adet soğan (küp doğranmış)
- 1 diş ezilmiş sarımsak
- 1,5 su bardağı domates püresi
- 1/2 çay kaşığı tuz
- 1/2 çay kaşığı pul biber
- 2 yemek kaşığı nar ekşisi

### Semizotu için:

- 1 bağ semizotu, 2 su bardağı süzme yoğurt, 1 diş sarımsak, 1 çay kaşığı tuz

## Hazırlanışı

Bulguru bir kaba alın ve üstüne sıcak su ekleyin, üstünü streç filmle kapatın ve bulgurun kabarması için 5 dakika kadar bekletin. Bulgur kabardıktan sonra, üstüne unu, irmiği, yumurtayı, salçayı, kimyonu, karabiber ve tuzu ilave edip, karıştırın.

Köftenizin kıvamı rahatça şekil verebileceğiniz bir kıvama gelene dek yoğurun.

Sonra elinizle misket büyüklüğünde yuvarlayın ve parmağınızla ortasına çukur açın. Tüm harcı bu şekilde şekillendirdikten sonra derin bir tencereye 6 su bardağı kadar su koyun, üstüne tuzu ekleyin. Su kaynadıktan sonra hazırladığınız köfteleri içine atın ve yaklaşık 20 dakika pişmeye bırakın.

Sosu için; genişçe bir tavaya yağı alın, sonra içine soğanları ekleyip kokusu çıkınca domates püresini ekleyin. İçine baharatlarını da ekleyip, 5 dakika kadar karıştırarak pişirin.

Semizotlarını temizleyip, doğrayın ve derin bir kaba alın. Üstüne sarımsakları rendeleyin, yoğurdu ve tuzu ilave edip, karıştırın. Hazırladığınız semizotunu bir servis tabağına alın ve üstüne sosla karıştırdığınız fellah köftelerini koyup servis edin.

Afiyet olsun.

# YETKİLİ SERVİSLİKLERİMİZ

**HMF** | **HYUNDAI**  
CONSTRUCTION EQUIPMENT



**UNICARRIERS**



**GREEN MACHINES**



**TRAGGER**



**PROFİMAK**  
profesyonel iş makineleri

PROFİMAK MAKİNE OTOMOTİV SAN. ve TİC. A.Ş.  
Saray Mah. Saraykent Sanayi Bölgesi 53. Cad. No: 15 Kahramankazan/ANKARA  
Tel: +90 312 441 61 72 73 Faks: +90 312 441 61 76 servis@profimak.com.tr www.profimak.com.tr



**ERDEMLİ**

**DOĞAYI SEVİYOR  
TEMİZ BİR ÇEVRE  
İÇİN ÇALIŞIYORUZ**



**ERDEMLİ MAKİNA SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**  
Organize Sanayi Bölgesi, Salih Aydın Bulvarı 19040 Merkez / ÇORUM

**Tel :** +90 (364) 254 97 23  
**E-Posta :** info@erdemlimakina.com.tr

**Web:** www.erdemlimakina.com.tr

#### **SERVİSLERİMİZ**

**OTOYAPI MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**  
( Merkez Servisimiz )  
Organize Sanayi Bölgesi, Salih Aydın Bulvarı 19040 No:4 ÇORUM

**Tel :** +90 (364) 234 86 20  
**E-Posta :** info@otoyapi.com

**Web:** www.otoyapi.com

**DEVAS MAKİNA İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.**  
( Marmara Bölgesi Servisimiz )  
İkitelli OSB Dolapdere San. Sitesi Ada 17 No:49 Başakşehir/ İSTANBUL

**Tel :** +90 (212) 671 46 80  
**E-Posta :** yasin@devasmakina.com

**Web:** www.devasmakina.com

**GENCEROĞLU MAKİNA EKİPMAN OTO SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.**  
Adres: Ostim OSB Mahallesi 1231 Sok. No. 37 Ostim YENİMAHALLE/ ANKARA

**EN BAKIM SERVİS HİZ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.**  
Evkaüç Mahallesi 4. Sanayi Sitesi 129/13. Sokak No:26 Bornova /İZMİR



**25 senedir  
sektörün öncüsü,  
şimdi daha da  
güçlü.**



**HİSAN**  
HİDROLİK MAKİNALARI SANAYİ ve TİC. A.Ş.

Hastane Mah. Hadımköy - İstanbul Cad. No:60 Arnavutköy/İSTANBUL  
T: 0 212 771 45 97-98 F: 0 212 771 45 99 [www.hisan.com.tr](http://www.hisan.com.tr)

