Sayfa1_Layout 1 04.08.2026 00:27 Page 1

EKONOMİK GİDİŞAT İYİ!

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Temmuz ayı enflasyon verilerinin ardından yaptığı değerlendirmede; uygulanan politikalar sayesinde hizmet enflasyonunda katılığın azaldığını ve dezenflasyon sürecinin devam ettiğini belirtti.

Temmuz ayında yıllık enflasyonun bir önceki aya göre 0,4 puan gerileyerek yüzde 31,8'e indiğini hatırlatan Bakan Şimşek, alınan tedbirlerin özellikle hizmet enflasyonundaki katılığı azaltmaya başladığını ifade etti.

KATILIK AZALIYOR

Enflasyon verilerine yönelik açıklama yapan Bakan Şimşek, zorlu küresel ve jeopolitik koşullara rağmen dezenflasyonun devam ettiğine işaret etti. Şimşek, "Temmuz ayında yıllık enflasyon bir önceki aya göre 0,4 puan gerileyerek yüzde 31,8 oldu. Aldığımız tedbirler ve dezenflasyon sürecinin etkisiyle hizmet enflasyonunda katılık azalıyor. Eğitim ve kira yıllık enflasyonları geçen yılın aynı ayına göre sırasıyla 31 ve 34 puan azaldı. Jeopolitik gelişmeler kaynaklı riskleri etkin şekilde yönetirken mali disiplinden ve kalıcı fiyat istikrarı hedefimizden taviz vermiyoruz" dedi.

TAMER'IN YATIRIMI YILDIZ'A

Turizm taşımacılığı sektörünün köklü markalarından Tamer, 2026 otobüs yatırımlarında tercihini Mercedes-Benz Türk'ten yana kullandı.. ■ 2. sayfada

Fotoürün
by İlhan KILINÇ | EFIAP
Katalog, tanıtım ve ürün fotoğraflarında çözüm ortağınız..
https://fotourun.com

www.ulasimgazetesi.com @ulasimgazetesi

ULAŞIM

1-15 AĞUSTOS 2026 | 30 TL | SAYI: 333

Av. Recep Hardal
(Trafik Kaza Uzmanı)
recephardal@hotmail.com

GECİKEN ADALET!..
■ Makalesi 2. sayfada

GLS, TÜRKİYE PAZARINA TURGUT ERKEKSİN, ASLAN KUT VE ŞERAFETTİN ARAS İLE GÖZ KOYDU

GİRİŞİNİ YAPTI!

Avrupa ve Kuzey Amerika'da faaliyet gösteren depolama ve dağıtım şirketlerinden GLS, direksiyonu Türkiye'ye kırdı. Türkiye pazarında da adından söz ettirmeyi hedefleyen şirket, yeni ortak girişimi GLS Türkiye'nin kurulduğunu duyurdu.

Yeni şirketin CEO'luğunu Özgür Kut üstlendi. GLS'ye bu girişimde, Türkiye kargo sektörünün gelişiminde belirleyici rol oynamış Aslan Kut'un liderliğindeki yatırımcı grubu eşlik ediyor. Yapının içerisinde Turgut Erkeskin ve Şerafettin Aras da yer aldı. Türkiye'nin sektöründe tanınmışmış isimleri bünyesine katan GLS, uluslararası lojistik platformlarında etkin temsil gücüne sahip liderler ile pazara hakim olmayı hedefliyor.

ÇEKİLİN YOLDAN HIZLA GELİYOR!

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan GLS Group CEO'su Dr. Karl Pfaff, "Türkiye, Avrupa ağımızın stratejik bir uzantısı olup Asya'ya açılan önemli bir kıtalararası geçiş noktasıdır. Hem Türkiye içinde hem de Türkiye ile Avrupa arasında uzun süredir hızlı kargo akışları gözlemliyoruz. Türkiye'de yerel bir yapılanma kurarak bu bağlantıları daha etkin yönetmeyi ve müşterilerimize daha yüksek kalitede hizmet sunmayı hedefledik. Bu ortak girişim, yerel pazar uzmanlığını GLS'nin global ağı, operasyonel mükemmeliyeti, premium hizmet anlayışı ve güçlü markası ile birleştirerek Türkiye'deki müşteriler ve işletmeler için önemli bir değer yaratacaktır. Böylesine güçlü Türk ortaklarla birlikte çalışmaktan büyük mutluluk ve onur duyuyoruz" ifadesini kullandı.

BUNUN TEKERİNE TAŞ DEĞMEZ!

Zamanında teslimat ile müşterilerini zirveye taşıyacaklarını dile getiren GLS Türkiye CEO'su Özgür Kut ise şöyle konuştu: "Türkiye'deki işletmeleri ve tüketicileri, uluslararası operasyonel mükemmeliyet ile gerçek yerel bilgiyi bir araya getiren kargo hizmetiyle buluşturacağız. Kazan kazan mantığı ile hareket edip, müşterilerimizin ürünlerini zamanında varış noktasına teslim ederek, kazançlarına kazanç katacağız. Türkiye lojistik pazarındaki deneyimimizle, pazarın ihtiyaçlarına uygun dağıtım sistemlerini kurduk. GLS'nin Avrupa genelinde bilinen güvenilirliğini ve hizmet kalitesini Türkiye'de sektörün kilit isimleri ile hayata geçirdik. Durmadan yolumuza devam ederek zirveye çıkacağız."

KALİTELİ HİZMET VAR!

Konuya ilişkin bir açıklama da GLS Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Aslan Kut yaptı. Aslan Kut, "Türkiye'de lojistik sektörü son yıllarda çok hızlı büyüdü. Ancak bu büyüme, hizmet kalitesi, operasyonel standartlar ve müşteri deneyimi açısından aynı seviyede bir gelişimi her zaman beraberinde getirmedi. GLS Türkiye ile amacımız, uluslararası operasyonel standartları Türkiye'nin dinamik pazar yapısı ile birleştirerek sektöre yeni bir hizmet yaklaşımı kazandırmak. Bugün GLS Türkiye'yi kurduk ve şimdi ortaya koyduğumuz fikirleri ve vizyonu hayata geçirecek olmaktan büyük heyecan duyuyoruz." GLS Türkiye, GLS markası altında faaliyet gösterecek ve şirketin Avrupa'daki kanıtlanmış dağıtım uzmanlığını Türkiye pazarındaki derin yerel bilgiyle bir araya getirecek. Şirketin 2026 yılı sonuna kadar operasyonlara başlaması planlanıyor.

■ HABER: Hüseyin KARABULUT

BİLETLER 12 SAATTE İADE!

Şehirlerarası otobüs yolculuklarında önemli değişiklikler içeren yeni düzenlemeler yürürlüğe girdi. Yeni sistemle birlikte yolcular, sefer saatine 12 saat kalana kadar biletlerini tam ücret iadesiyle iptal edebilecek.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından hazırlanan "Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yeni düzenlemelerle birlikte hem yolcu haklarının güçlendirilmesi hem de taşımacılık sektöründe dijitalleşmenin artırılması hedefleniyor.

YENİ KURALLAR

Bakan Uraloğlu, düzenlemelerin yalnızca yolcu taşımacılığıyla sınırlı olmadığını belirterek kurye ve lojistik sektöründe de önemli değişiklikler yapıldığını açıkladı. Buna göre tüm yetki belgesi sahipleri için Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi'ne geçiş zorunlu olacak. Uygulama 1 Ocak 2027'de başlayacak. Yeni yönetmelikle kayıt dışı taşımacılığa yönelik cezalar da ağırlaştırıldı. İlk ihlalde 21 bin 333 lira ceza uygulanırken, tekrar eden ihlallerde rakam 213 bin lirayı aşabilecek. Beşinci ihlalde ise yetki belgesi tamamen iptal edilecek.

TÜRKİYE'NİN GURURU!

Avrupa-Türkiye-Orta Doğu hattında karayolu taşımacılığına talep hızla artarken, Eyüp Lojistik Orta Doğu'ya aylık sefer sayısını 500'e çıkardı. Eyüp Lojistik sahibi Eyüp Bartık, "Alternatif rotalar geçici değil, kalıcıdır" dedi. ■ 5. sayfada

DİRENCİNİ KORUYOR

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Temmuz ayı enflasyon verilerini değerlendirdi. Yılmaz, üretim kapasitesini artıran yapısal adımlar sayesinde ekonominin geçici dışsal şoklara karşı direncini koruduğunu belirtti. Yılmaz, kalıcı fiyat istikrarı için para ve maliye politikalarının yanı sıra arz yönlü reformların sürdürüleceğini vurguladı. Tüketici enflasyonunun temmuzda yüzde 1,78 oranında gerçekleştiğini, yıllık enflasyonun yüzde 31,75 seviyesine gerilediğini aktaran Yılmaz, temel mallarda ise yıllık enflasyonun yüzde 16,82'ye düştüğünü bildirdi.

GEÇİCİ ARTIŞ

Yılmaz, ABD-İran arasında çatışmaların yeniden başlamasıyla artan petrol fiyatları ve yönetilen yönlendirilen fiyat ayarlamalarının etkisiyle Temmuz'da geçen aya kıyasla aylık enflasyonda geçici bir artış yaşandığını dile getirerek, işlenmiş gıda aylık enflasyonundaki yavaşlamaya rağmen taze meyve ve sebze fiyatlarındaki yükselişin gıda kaleminin yıllık enflasyonunda artışa neden olduğunu kaydetti.

Sayfa2_Layout 1 03.08.2026 23:26 Page 1

Av. Recep Hardal
(Trafik Kaza Uzmanı)
recephardal@hotmail.com

GECİKEN ADALET!..

Türkiye'de iş yargısının en büyük sorunlarından biri uzun süren dava süreçleriydi. İşe iade davaları, kıdem ve ihbar tazminatı alacakları, fazla mesai uyuşmazlıkları ve mobbing iddiaları çoğu zaman yıllarca sonuçlanmıyor; bu durum hem işçiyi hem işvereni yıpratıyordu. Özellikle ekonomik dalgalanmaların arttığı son yıllarda iş uyuşmazlıklarının sayısındaki ciddi artış, mahkemelerin yükünü daha da ağırlaştırdı. Ancak gündeme gelen yeni reform paketi, iş yargısında önemli bir dönüşümün habercisi oldu.

Adalet Bakanlığı ve yargı çevrelerinde tartışılan yeni düzenlemelerin temel amacı, iş davalarında "makul sürede yargılanma" ilkesini gerçek anlamda hayata geçirmek. Çünkü bugün birçok iş davası ilk derece, istinaf ve temyiz süreçleriyle birlikte ortalama 3 ila 5 yılı bulabiliyor. Bu süreçte işçi ekonomik olarak büyük zorluk yaşarken, işveren açısından da öngörülemez mali riskler ortaya çıkıyor.

Yeni reform çalışmalarıyla birlikte özellikle şu başlıklarda önemli değişiklikler öngörülüyor: Bilirkişi raporlarının daha kısa sürede hazırlanması, Arabuluculuk sürecinin daha etkin hale getirilmesi, Dijital duruşma ve online dosya yönetim sistemlerinin yaygınlaştırılması, İş mahkemelerinde uzmanlaşmanın artırılması, Basit ve standart uyuşmazlıklarda hızlandırılmış karar mekanizması uygulanması.

Özellikle bilirkişi süreçleri, iş davalarının uzamasındaki en büyük nedenlerden biri olarak görülüyor. Tek bir rapor için aylarca beklenmesi, ardından ek rapor ve itiraz süreçlerinin başlaması yargılamayı kilitliyordu. Yeni sistemde bilirkişilere süre sınırı getirilmesi ve denetimin artırılması planlanıyor.

Bir diğer dikkat çeken başlık ise dijitalleşme. Artık birçok duruşmanın SEGBİS benzeri sistemlerle yapılması, tarafların farklı şehirlerden dosyaya katılabilmesi ve belge süreçlerinin tamamen elektronik hale getirilmesi hedefleniyor. Bu durum özellikle büyükşehirlerde ciddi zaman tasarrufu sağlayacak.

Son dönemde iş yargısında en çok artan dava türlerinden biri de mobbing ve psikolojik baskı davaları oldu. Çalışma hayatındaki stres, ekonomik baskılar ve kurumsal denetim eksiklikleri nedeniyle çalışanlar daha fazla manevi tazminat talebinde bulunuyor. Aynı şekilde sosyal medya paylaşımları nedeniyle fesihler, uzaktan çalışma kaynaklı uyuşmazlıklar ve yapay zekâ destekli performans denetimleri de yeni nesil iş hukuku tartışmalarını beraberinde getiriyor.

Özellikle hibrit çalışma modeli sonrası fazla mesai kavramı yeniden tartışılmaya başlandı. İşçinin evde çalışırken mesai saatinin nasıl tespit edileceği, çevrim içi toplantı sürelerinin çalışma süresinden sayılıp sayılmayacağı gibi konular önümüzdeki dönemde iş mahkemelerinin yoğun gündem maddelerinden biri olacak gibi görünüyor.

İTALYA HATTINI OTURTTU!

Raben, Türkiye–Avrupa hattında sunduğu çözümlerine yenisini ekledi. Şirket, Türkiye–İtalya arasında düzenli kara yolu seferlerinde hızı ön plana aldı. Eekspres taşımalar için de 72–96 saatlik özel servis devreye alındı.

Limanlarda yaşanan yoğunluklar ve tedarik zincirindeki aksamalar, zamanında üretim modelini benimseyen ihracatçıların teslimat takvimlerini olumsuz etkiledi. Türkiye ile birlikte 17 ülkede faaliyet gösteren Raben Group, Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasındaki ticaret bağını güçlendirecek yeni hamleler geliştirdi. Türkiye ile İtalya arasında Ro-Ro ve kara yolu bağlantılı standart taşımaların yanında, şimdi de ekspres taşımalar için 72-96 saatte teslimat servis hizmetini devreye aldı. Raben, aynı zamanda askılı tekstil taşımaları konusundaki uzmanlığını bu hat üzerinde de konuşturmayı hedefliyor.

RAKİBİ KENDİSİ

İtalya-Türkiye hattında otomotivden yayıncılığa, iplikten ev tekstiline kadar geniş bir yelpazeye hizmet veren Raben, özellikle moda ve lüks tüketim markaları için hayati bir çözüm sunuyor. Tekstilin üretim ve tasarım üssü Türkiye ile modanın kalbi Milano'yu kesintisiz ve şeffaf bir lojistik ağıyla birbirine bağlıyor. Raben Group'un sunduğu "Askılı Taşımacılık" hizmeti sayesinde, üretilen kıyafetler kırışmadan ve hiçbir zarar görmeden taşınıyor. Bu yöntem, teslimat anında kusursuz görünüme önem veren lüks segment markaların kalite algısını doğrudan koruyor.

İSTİKRARLI SEFER

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Raben Türkiye Müdürü Burak Yeşilova, bu hattın, şirketin uluslararası ağındaki stratejik öneme sahip olduğunu dile getirdi. Burak Yeşilova "İtalya-Türkiye kara yolu hattımızda düzenli seferlerimizi güçlendirmek, uluslararası ağımızın gelişimi için son derece önemli bir adım. Istikrarlı sefer programlarımızı, uzman ekibimizle ve askılı taşımacılık gibi sektörel çözümlerimizle güçlendirdik. Böylece müşterilerimize yalnızca güvenilir bir hizmet sunmakla kalmıyor, tedarik zincirlerinin gerçeklerine tam uyum sağlayan, onlara özel süreçler yönetiyoruz" ifadesini kullandı.

Göksal Purtuloğlu
purtuloglu_61@hotmail.com

HALKA HİZMET EDİN ARTIK!

Aslında "işi gücü fındığa hizmet etmek değil de, fındığı kullanarak kendinden söz ettirmek" olanların basında yer alma güdülerini pek kaale almamak gerek! Ama zaman zaman öyle lâflar eyliyorlar ki, "Gel de yazma" bakayım! Hem de, rakamları bile dikkate almayıp, gerçekleri göz ardı edecek kadar öyle şeyler zikrediyorlar ki, sormayın gitsin! İşte son günlerdekilerden birkaç tanesi.

Birincisi; "Türk fındığının rakibi yok."

"Yok" ise, bundan çeyrek asır önce ürettiği fındığın yüzde 80-85'ini ihraç eden Türkiye'nin payı neden şimdilerde yüzde 70'lerin altına düştü?

Aradaki farkı birileri karşılamadı mı?

Ya da, firmalar çikolata da fındık kullanmaktan mı vazgeçtiler? Aksine arttırdılar. Ya da, fındıklı çikolata tüketen dünya vatandaşlarının sayısı mı azaldı? Tersine çikolata tüketimi de artıyor.

İkincisi, "Üreticinin serbest piyasaya güveni kalmadı."

"Niye kalmadı?" diye bunu söyleyenler kendilerine sordular mı?

Kendilerini sıygaya çektiler mi?

Çekerler mi? Çekmezler!

Çünkü üreticiyi serbest piyasa koşullarında koruyacak, güçlü kılacak örgütlenmeleri sağlama yerine, bunları yapması gerekenler sadece fiyattan ve rekolteden dem vurup durdular! Herkese cevap yetiştirmekle meşgul oldular!

Yetmedi, "Satın-satmayın" ikileminde ekonominin kurallarını bir kenara koyup, hiçe sayarak üreticiyi yanılttılar. Dahası zarar ettirdiler.

Hem de tüm bunların yarattığı olumsuz tablo rakamlarla ortada iken!

Sanırım bunlar, rakamların değerini ve toplama-çıkarmayı bilmiyor olsalar gerek!

LOJİSTİKTE FİNANSAL DESTEK

DKV Mobility, yakıt işlemlerinin ötesinde finansal ve operasyonel kolaylıklar sağlayan yeni avantajlarını devreye aldı. Şirket, esnek vade seçenekleri ve HGS işlemlerinin tek fatura altında toplanmasıyla filoların maliyet yönetimini verimli hale getirdi.

Avrupa'nın önde gelen mobilite hizmet platformlarından DKV Mobility, Türkiye'deki faaliyetlerini derinleştirerek sunduğu hizmetleri finansal çözümlerle güçlendirmeye devam ediyor. Daha önce duyurduğu indirimli yakıt ve geniş istasyon ağı avantajlarının ardından, şimdi de filoların nakit akışını rahatlatan vade imkânları ve HGS işlemlerinde sağladığı yeni finansal avantajlarla öne çıktı.

RAHATLATAN ESNEKLİK

DKV Mobility'nin sunduğu esnek vade seçenekleri sayesinde ticari filolar, yakıt ve yol giderlerini anlık ödeme baskısı olmadan yönetebiliyor. Bu yapı, şirketlerin nakit akışını daha öngörülebilir hale getirirken, finansal planlamada da önemli bir kolaylık sağlıyor. Filolar, operasyonel harcamalarını tek merkezden kontrol edebilirken, ödeme süreçlerini kendi bütçe döngülerine uygun şekilde planlayabiliyor.

FATURALARDA AVANTAJ

DKV Mobility'nin sunduğu çözümlerden biri olan HGS işlemlerinin faturalandırılması ise şirketlere önemli bir mali avantaj sağlıyor. Sistem sayesinde, köprü ve otoyol geçişlerine ilişkin harcamalar tek bir fatura altında toplanabiliyor. Böylece firmalar, HGS giderlerini doğrudan giderleştirmenin yanı sıra bu harcamaları KDV'den mahsup etme imkânına da sahip oluyor. Bu yaklaşım, özellikle yüksek hacimli lojistik ve filo operasyonlarında maliyetlerin daha şeffaf yönetilmesine ve vergi avantajı elde edilmesine katkı sağlıyor.

HAFİFLETEN ÇÖZÜM

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan DKV Mobility Türkiye Ülke Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, "Türkiye'deki ticari filolar için yalnızca operasyonel değil, aynı zamanda finansal açıdan da değer yaratan çözümler geliştirmeye odaklandık. Sunduğumuz esnek vade imkânları, şirketlerin nakit akışını daha sağlıklı yönetmesine olanak tanırken; HGS işlemlerinin faturalandırılmasıyla birlikte önemli bir vergi avantajı da sunmaktadır. Amacımız, müşterilerimizin tüm yol giderlerini tek bir yapı altında daha şeffaf, daha kontrollü ve daha verimli şekilde yönetmelerini sağlamak" diye konuştu.

SAHNEYE YENİ OYUNCU ÇIKTI!

Türkiye'nin taşımacılık sektörü, Renault Trucks Master Red Edition ile genişledi. Yapılanma ile Renault Trucks Türkiye, özellikle ticari kullanıcılar ve filo müşterilerine yönelik uzmanlığıyla hafif ticari araç segmentinde de çözüm sunarak ticari araç pazarındaki erişimini daha da güçlendirmeyi hedefledi. Avrupa'da Fransa, İngiltere ve İspanya başta olmak üzere birçok ülkede başarıyla uygulanan bu yapı, Türkiye'de de profesyonel müşterilere daha kapsamlı çözümler sunacak.

KAPSAMLI ÇÖZÜM

Konuyla ilgili açıklama yapan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine; "Müşterilerimizin iş süreçlerini ve operasyonel ihtiyaçlarını yakından tanıyoruz. Ağır ticari araç müşterilerimizin önemli bir bölümü aynı zamanda hafif ticari araç filosuna da sahiptir. Renault Trucks Master Red Edition'ın Türkiye'de ürün gamımıza katılmasıyla birlikte müşterilerimize ihtiyaç duydukları çözümleri tek çatı altında sunabilecek, iş ortaklığımızı daha da güçlendireceğiz. Bu adım sadece ürün gamımızın genişlemesi anlamına gelmiyor. Aynı zamanda ticari araç alanındaki uzmanlığımızı, satış sonrası hizmetlerimizi ve operasyonel verimlilik odaklı yaklaşımımızı hafif ticari araç segmentine de taşıyoruz. Hedefimiz; müşterilerimizin toplam sahip olma maliyetini optimize eden, iş sürekliliğini destekleyen ve uzun vadeli değer yaratan çözümler sunmak" dedi.

YARIYI GEÇTİ!

Aybir Lojistik, filosunu 5 adet daha Renault Trucks T 480 ADR çekici ekledi. İstanbul merkezli operasyonlarını Türkiye geneline ulaştıran Aybir, yeni yatırımıyla özellikle Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgelerindeki operasyonel kapasitesini artırmayı hedefliyor. Aybir Lojistik, e-ticaret lojistiği, proje taşımacılığı ve sözleşmeli lojistik hizmetlerinde kullandığı ilk Renault Trucks çekicilerini 2021 yılında filosuna kattı. Düzenli bakım süreçleri sayesinde 850 bin ila 900 bin kilometreye ulaşan araçlar, yüksek performansları ve düşük işletme maliyetleriyle yeni yatırım kararında önemli rol oynadı.

TERCİH DEĞİŞMEDİ

Teslimat töreninde değerlendirmelerde bulunan Aybir Lojistik Mali İşler Direktörü Onur Ayılmazdır, Renault Trucks ile başlayan iş birliklerinin her geçen yıl daha da güçlendiğinin altını çizdi. Ayılmazdır, "2021 yılında yaptığımız ilk Renault Trucks yatırımının ardından elde ettiğimiz performans, yeni araç alımlarındaki kararımızı netleştirdi. Bugün filomuzun yaklaşık üçte ikisi Renault Trucks araçlardan oluşuyor. Yakıt ekonomisi, düşük toplam sahip olma maliyeti ve operasyonel verimlilik açısından beklentilerimizi karşılayan güvenilir bir çözüm sunuyor" dedi.

ULAŞIM

TARİH: **1-15 AĞUSTOS 2026** -- SAYI: **333**

İmtiyaz Sahibi:
Hüseyin KARABULUT

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü:
Ayşegül KARABULUT

Haber Müdürü:
Turgay SARAÇLI

Haber Editörü: **S.Süleyman KALKAN**
Haber Editörü: **Ayşem ERŞAHİN**
Haber Editörü: **Mehmet Öner SELVİ**
Sayfa Tasarım: **Osman ÇIRACI**
Hukuk Danışmanı: **Alper HATİMOĞLU**
Görsel Tasarım: **Sevim ÇIRACI**
Yayın Periyoru: **15 Günde 1**
Yayın Türü: **Yaygın Süreli**

Yönetim Yeri:
Namık Kemal Mahallesi Gezi Sokak No: 15/A Ümraniye/İSTANBUL
Telefon: **0 (216) 316 59 08**
Mail: **info@ulasimgazetesi.com**
Basıldığı Yer:
Dünya Eko Basım Yayın ve Dağ. Tic. ve San. A.Ş - Maslak Mah. Büyükdere Cad. No:37/8 Sarıyer/İSTANBUL
Telefon: **0 (212) 440 24 24**

Sayfa3_Layout 1 03.08.2026 22:41 Page 1

TAMER'IN YATIRIMI YILDIZ'A

Turizm taşımacılığı sektörünün köklü markalarından Tamer, 2026 otobüs yatırımlarında tercihini Mercedes–Benz Türk'ten yana kullandı. Firma, siparişini verdiği 9 adet Tourismo 15 RHD ve 1 adet Tourismo 16 RHD 2+2 otobüsün teslim alarak filosunu güçlendirdi.

1968 yılından bu yana turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Tamer Turizm, toplam 10 adetlik Mercedes-Benz Tourismo yatırımına imza attı. Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın sunduğu finansman desteğiyle hayata geçirilen yatırım, Tamer Turizm'in operasyonel kapasitesini güçlendirirken, şirketin müşterilerine sunduğu hizmet kalitesini daha da ileri taşımayı hedefliyor. Gelecek Otomotiv tarafından Tamer Turizm'e satışı yapılan otobüsler törenle teslim edildi. Araç teslim törenine Tamer Turizm sahibi Mümtaz Er, MBT Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, Otobüs Satış Müdürü Burak Batumlu ve firma yetkilileri katıldı.

KALİTELİ VE GÜVENLİ

Teslimat öncesi açıklamalarda bulunan Mümtaz Er, "60 adetlik modern ve konforlu araç filomuzun yanında eğitimli personelimiz ile şehir içi ve yurt içi kültürel turlar için taşımacılık yapıyoruz. Yolculuğunuz Bizimle Güvende mottomuzla müşterilerimize güvenli, konforlu ve yüksek standartlarda hizmet sunmayı her zaman önceliğimiz olarak görüyoruz. Sektörümüzde sürdürülebilir başarı elde etmenin yalnızca güçlü operasyon yönetimiyle değil, aynı zamanda doğru yatırımlarla mümkün olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle filomuzu geliştirirken kalite, güvenlik, konfor ve operasyonel verimlilik kriterlerini büyük bir hassasiyetle değerlendiriyoruz. Çünkü müşterilerimize sunduğumuz hizmet deneyiminin kalitesi, kullandığımız araçlarla doğrudan ilişkili. Mercedes-Benz Türk ile sürdürdüğümüz iş ortaklığı da tam olarak bu anlayışımızla örtüşüyor. Bizim için bu iş ortaklığı yalnızca araç tedarikinden ibaret değil; güvene dayalı, uzun vadeli ve faaliyetlerimizi güçlendiren değerli bir iş ortaklığı anlamına geliyor. Mercedes-Benz Tourismo otobüslerin sunduğu kalite, dayanıklılık, güvenlik ve konfor standartları bizim için önemli bir tercih sebebi olurken, satış sonrası hizmet yaklaşımı ve süreç yönetimindeki güçlü destek de bu iş ortaklığını daha da değerli hale getiriyor" dedi.

ALIŞTI Bİ KERE!

Personel taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Eskişehir merkezli Agiç Turizm, 2026 yılı araç yatırım programı dahilinde tercihini Anadolu Isuzu'dan yana kullandı. Firma, siparişini verdiği 10 adet NovoLux'u teslim alarak filosuna dahil etti. Bu alımla birlikte firma, Isuzu ile 5'inci kez el sıkışmış oldu.

Anadolu Isuzu Bayii Karseç Otomotiv tarafından Agiç Turizm'e satışı yapılan 10 adet NovoLux otobüs, Eskişehir'de düzenlenen törenle teslim edildi. Araç teslim törenine; Anadolu Isuzu müşteri yöneticisi Ferhat Sancaklı, İş Geliştirme sorumlusu Çetin Çetiner, Eskişehir Servisçiler Odası Başkanı Cem Ünal, Agiç Turizm sahibi İbrahim Agiç ve Garaj Müdürü Sabri Agiç ile firma yetkilileri katıldı. Törende satışı gerçekleştiren Karseç Otomotiv'den ise Satış Müdürü Aykut Gül ve ekibi de hazır bulundu.

BİRÇOK AVANTAJI VAR

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan İbrahim Agiç, "Faaliyete başladığımız günden bugüne farklı marka araçları filomuzda bulundurarak çalışmalarımıza devam ettik. Biz işletmeler için araçların konforu kadar yakıt tüketimi de yatırımda ilk sırada yer almaktadır. Bir süre farklı markaları da tercih ettik ama Isuzu araçlarının işletme sürecindeki verimliliği bizi kendine hayran bıraktı. Bu alımla biz, 5'inci defa Isuzu markası ile el sıkıştık. Anadolu Isuzu otobüslerinin konforuna, dayanıklılığına, bakım kolaylığına ve ikinci el değerine her defasında hayran kalıyoruz. Anadolu Isuzu'nun müşteri memnuniyetine verdiği önemi sayesinde de bu güçlü iş birliğini önümüzdeki dönemde yeni yatırımlarla geliştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

METRO, NEOPLAN ALDI

Karayolu yolcu taşıma firmalarından Metro Turizm, 2 adet Neoplan Skyliner otobüs satın aldı. Yeni alınan otobüslerin Metro Turizm'in üst seviyede deneyim sunduğu Premium segmentinde hizmet vereceği öğrenildi.

Yurt içi ve yurt dışına günde ortalama bin 400 sefer gerçekleştiren Metro Turizm, yeni yatırımlarıyla da fark dikkat çekiyor. Metro Turizm, 2026 yılı sonuna kadar teslimatları tamamlanacak 100 otobüslük MAN Lion's Coach siparişinin ardından premium segmentteki iki otobüslük yatırımında da Neoplan Skyliner'ı tercih etti.

YÜKSEK KONFOR

Metro Turizm'e satışı yapılan otobüsler, Man'ın İstanbul İkitelli Tesisinde düzenlenen törenle teslim edildi. Man Otobüs Satış Koordinatörü Emrah Albustanoğlu'nun ev sahipliğinde yaptığı törene; AVTER Başkanı Ayten Öztürk Ünal, Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Orbay Tuna ve Başkan vekili Fatma Öztürk Gümüşsu ile şirket yetkilileri katıldı.

Neoplan Skyliner'lar, çift katlı yapısı ve üstün nitelikleri, yüksek konfor ve kalite standartları ile seyahat sektörünün premium segmentinde amiral markalardan biri konumunda. Skyliner, dayanıklı yapısı, ileri teknolojisi ve yakıt tasarrufu ile de sektörde 'işletme dostu' araç olarak da öne çıkıyor. Sektörün öncü markası Metro Turizm'in satın aldığı iki adet Skyliner, seyahat deneyimini en üst seviyede konfor ile buluşturan Metro Prime segmentinde hizmet verecek.

Hayrettin YAĞIZ
hyagiz@gmail.com

SÖZÜN BİTTİĞİ YER!

Otobüs sektöründe inanılmaz şanssızlıklar yaşıyoruz. Bütünüyle özel sermaye ile kurulan ve cefakâr insanların çabasıyla bugünlere gelen bir sektörden bahsediyoruz. Toplu taşımaya hizmet veren, bütün zorluklara rağmen halka hizmetten ödün vermeyen bu insanlar sektörü ayakta tutuyor.

Dünyanın en genç otobüs filosuna sahip bir ülkeyiz. İş anlamında katma değer sunan, toplu taşımayı kendi sermayesiyle yapan bu sektör; bazen ülkelerarası anlaşmazlık, bazen komşu ülkelerde meydana gelen savaşlar ve de ülkedeki ekonomik çalkantılar ile birlikte siyasi bilinmezlik bizleri bir çıkmaza doğru sürüklüyor. Daha birçok olumsuz nedenlere rağmen, hep yollarda ve en iyi hizmeti verdik. Vermeye de devam ediyoruz. Karşılaştığımız sorunlardan en önemlisi, tamamıyla devlet tarafından diğer taşıma modlarını sübvanse eden ve sübvanse ettiği havayolları, demir yolları adeta bizim rekabet ettiğimiz rakibimiz oldu. Devletimiz bu taşıma türlerini destekliyor. Onların aldığı bu sübvansiyon neticesinde bizimle rekabet etmelerini hatta otobüs fiyatlarından daha ucuza taşıma yapmalarını adaletli bulmuyoruz. Hiç bir taşıma moduna karşı değiliz. Ancak; şartlar bir olmalıdır. TC Ulaştırma Altyapı Bakanlığı'nın içeriği havayolları, demiryolları ve denizyolları da karayolları üvey evlat mı? Hükümetimiz bütün taşıma modlarına aynı seviyede adil ve eşit davranmalıdır. İstediğimiz çok büyük bir şey değildir. Bizi temsil eden Ulaştırma Bakanlığı ile TC Ticaret Bakanlığı, TC Hazine ve Maliye Bakanlığı ile TC Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı koordineli çalışmalıdır. Otobüsçünün en büyük gideri, akaryakıttır. Buradan alınan ÖTV de indirim yapılmalıdır. KDV'yi makul oranlara çekerek, otobüs sektörünün biraz nefes alması sağlanırsa, bizde taşıma fiyatlarımızı aşağı çekeriz. Bu sayede Vatandaşa ucuz seyahat etme imkânı da verilmiş olur.

Sözün bittiği yerdeyiz. Her açıdan zarar gören otobüs sektörü, akaryakıta gelen zamlar, buna bağlı olarak yedek parça, sigorta, lastik, akü, köprü geçişleri, otoban vs zamlardan yola çıkma şansı iyice zorlaştı. Otobüs sektörü zor şartlar altında taşıma yapmaktadır. Durma noktasındadır. STK'lerin çabaları bile bütün iyi niyetlerini görmeyen bir anlayışla karşı karşıyadır. İşimiz zor, yolumuz uzun ve Allah yardımcımız olsun.

Sayfa4_Layout 1 03.08.2026 22:11 Page 1

Doç. Dr. Alpaslan Alpaslanoğlu
aalpaslanoglu@gmail.com

HAYATIMIZDAKİ YERİ!

Türkiye'de hemen her sektör insanın, insan gücünün bir şirkette çok önemli bir sermaye olduğunun farkına vardı. Salgın sonrası herkes özellikle insan ve kültür konusunda değişiklikler yaptı, danışmanlıklar aldı. Bunların hepsi içerideki çalışanı değiştirmek için alınan aksiyonlar. Tabi ki maliyetler de artıyor. İyi çalışanı tutmak için ona göre ücret politikaları oluşturuyoruz, yan hakları düzeltiyoruz. Çalışma ortamında geliştirmeler ve iyileştirmeler yapıyoruz. Bunlar da maliyetleri etkiliyor, yukarı çekiyor.

Çalışana, insana, içerideki kültürü geliştirmeye yapılacak yatırımlar devam edecek ve süreçte maliyetleri de artıracak. Bunun en önemli nedeni içerideki, elde var olan değerli çalışanı kaybetmemek. Çünkü yerine yenisini koymak daha maliyetli. Dışarıdan yeni birini bulmak hem iş kaybına neden oluyor hem de içerideki maliyetten daha büyük bir maliyete sebep oluyor. Tüm sektörlerde çalışana, insana yatırım yapmaya insan ve şirket kültürünü değiştirmeye, iyileştirme yapmaya her şirket devam edecek doğal olarak.

İnsan ve iş kültürü ile birlikte şirketlerin en büyük yatırım maliyeti teknoloji. 2030'da yapay zekâ, robotik sistemler çok daha fazla hayatımızda olacak. Bu da belli iş gücünün ekarte edilmesi anlamına geliyor. Endüstri 4.0 ve robotik sistemlerin işin içine giriyor olması belli mavi yaka çalışanlarının elimine olmasına neden olacak.

O yüzden şirketler buraya yatırım yaparken bir yandan da buradan elde edilecek tasarrufu profesyonel kadroları daha yukarı çekmeye çalışacaklar buradan tasarruf edilecek bütçelerle. 2030 ve daha sonrasında 2040'lara doğru artık dijitalin daha çok işin içinde olduğu bir dönem olacak. Benim görüşüm çağrı merkezlerinin 2040 yılında tamamen biteceği yönünde. Çağrıyı karşılayanların tamamen bir robot üzerinden çözüm sunacağı, yapay zekânın daha çok içimizde olacağı bir takım sektörlerde insan kaynağının yerini tümüyle alacağı bir döneme doğru gidecek. Tabi ki Türkiye ve dünyadaki tüm İK yöneticileri ve liderleri de bunları görüyor bu yeni sürece hazırlanıyor.

Açığa çıkacak insan gücü başka nerelerde değerlendirilebilir, kapanacak koltuklar, o pozisyonları boşaltacak kişiler nerelere kaydırılabilir. Eğer bu insanlar farklı bölümlerde istihdam edilemiyorsa, çıkış planları nasıl yapılabilir bunlarla ilgili şirketlerin iyi planlama yapması ve şirket imajlarını iyi koruması gerekiyor. Şirketlerin insanları işten çıkarma politikalarının da iyi yönetilmesi gerekir.

Çünkü burada izlenecek yaklaşımlar kamuoyu nezdinde negatif izlenimlere ve kurumsal kimliğe, marka imajına zarar vermemeli. 10 yıllık 20 yıllık çalışanlar söz konusu burada. Ben bu iş kategorisini robotla değiştirdim dediğiniz zaman bunu herkese iyi anlatmanız gerekiyor. Bu konuyu şirketler şimdiden düşünüyor mu diye sorarsanız, cevabım bu aşamada hayır olacak. Henüz bu konu gündemlerine girmiş değil. Yakın bir zamanda otomobilleri, küçük ev aletlerini tümüyle robotlar üretecek. Bu şu anlama geliyor ki buradan çıkacak insanlar olacak. Bu insanların yeniden farklı alanlara kaydırılması ve çıkış planlarının iyi yönetilmesi gerekecek.

Hem tedarik zincirleri hem de lojistik firmalar etkilenecek. Yüklemeler, ürün sayım ve sınıflandırma süreçleri, barkodlama bunların hepsi nerdeyse robotik sistemlere döneceği için etkilenecek. Zaten belli aşamalar dönmüş durumda. Özellikle tedarik zincirinde ve lojistik hizmetlerin belirli alanlarında görev yapan kadrolarda bir işsizlik olgusu ve bir atıla çıkma durumu olacak. Şirketler iyi bir politika ile burada ayrışabilirler.

Robotik sistemi kullanarak 50 kişi çıkardınız diyelim, o 50 kişiyi başka bir yerde kullanabilirsiniz. Onlar bu süre içerisinde yetiştirilerek merkez ve genel müdürlük kadrolarında neden uzman olarak çalışmasınlar? Satış, pazarlamaya, finans bölümlerine belki insan kaynakları departmanlarına yönlendirilebilirler. Belli şirketlerin diğer iştiraklerinde istihdam edilebilir. 5-10 yıl sonra açığa çıkacak insanlar ne yapılacağı gerçekten önemli bir konu.

ÇATALCA'DA DEPO AÇTI

Depolama alanındaki yatırımlarını stratejik bir vizyonla sürdüren CDA Lojistik, İstanbul Avrupa Yakası'ndaki ilk depo yatırımını Çatalca'da yaptı. Firma sahibi Cem Sular, ihracat deposu olarak faaliyete geçen tesislerinin, antrepo statüsü kazanması için gerekli lisans süreçlerini de başlattıklarını açıkladı.

Türkiye ile Avrupa ve Asya arasında sunduğu uçtan uca tedarik zinciri çözümleriyle lojistik sektöründe dikkat çeken CDA Lojistik, büyüme stratejisi doğrultusunda İstanbul Avrupa Yakası'ndaki yatırımlarına başladı. Şirket, stratejik konumuyla öne çıkan Muratbey /Çatalca'da yeni ihracat deposunu müşterilerinin hizmetine sundu.

SONA YAKLAŞIYOR

CDA Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cem Sular, 15.000 metrekare büyüklüğündeki yeni depolarını yalnızca bir aktarma noktası değil, aynı zamanda çok yönlü bir lojistik üssü olarak planladıklarını açıkladı. Çatalca tesisinde ikinci faz hazırlıklarını da eş zamanlı olarak yürüttüklerini söyleyen Sular, "Hâlihazırda hizmet veren ihracat depomuzun operasyonel yetkinliğini artırmak amacıyla merkezin gümrüklü antrepo statüsü kazanması için gerekli resmi lisans başvuru süreçlerini başlattık. Bu sürecin tamamlanmasıyla birlikte ihracatçılarımız gümrüklü depolama süreçlerini de Avrupa Yakası'ndaki tesisimizde yürütebilecek" ifadesini kullandı.

YAPISI GÜÇLENDİ

Depo yatırımının, şirketin kapasite artırma vizyonunun doğal bir sonucu olduğunun altını çizen Cem Sular, müşteri talepleri doğrultusunda yatırımların aralıksız devam edeceğini dile getirdi. Cem Sular, konuya ilişkin yaptığı açıklamasında şu ifadelere yer verdi: "Şirket olarak altyapı

adımlarımızı, ülkemizin artan ihracat potansiyeliyle eş güdümlü olarak şekillendiriyoruz. Batıya açılan ticaretimizin en yoğun güzergâhı olan Avrupa Yakası'nda güçlü bir fiziksel varlığa sahip olmak, bizim için stratejik bir öncelikti. Gümrük sahalarına, otoyol bağlantı noktalarına ve Avrupa sınır kapılarına yakınlığıyla lojistik operasyonların kalbi konumunda olan tesisimizde operasyonlar başarıyla ilerliyor."

DATALARI DA TAŞIYOR!

Lojistikte veri, yeni nesil stratejik kaynak olarak operasyonların merkezine yerleşti. Akca Lojistik, güçlü bilgi güvenliği altyapısıyla veriyi operasyonel faydaya dönüştürdü. Şirket, 1500'den fazla aktif cihaz üzerinden kesintisiz veri akışı sağlıyor.

Gelişen teknolojiyle birlikte lojistikte artık yalnızca yükler değil, veriler de hareket halinde. Dijitalleşmenin hız kazandığı yeni dönemde, şirketlerin rekabet gücünü belirleyen kritik unsurlardan biri; taşınan ürün kadar o ürünün ürettiği veriyi ne kadar doğru yönettiği oluyor. Akca Lojistik, datayı operasyonlarının merkezine yerleştirerek, süreçlerini yalnızca fiziksel hareket üzerinden değil, veri odaklı akıl ve öngörüyle yönetiyor.

MEVZUATA UYUMLU

Verinin bu denli kritik hale geldiği bir ortamda, güvenlik ve gizlilik şirketlerin önem atfettiği başlıca alanlar arasında yer alıyor. Akca Lojistik Genel Müdürü Enes Akça, "Lojistikte artık sadece fiziksel hareketi değil, bu hareketin ürettiği veriyi de yönetmeniz gerekiyor. Operasyonların her aşamasında oluşan veriler, süreçlere dair çok önemli sinyaller veriyor. Bu noktada, bu sinyalleri doğru okuyup anlamlandırmak ve karar mekanizmalarının bir parçası haline getirebilmek kritik hale geliyor. Biz de süreçlerimizde üretilen verileri, operasyonlarımızın merkezine yerleştirerek hareket ediyoruz. Bu doğrultuda, veri güvenliği ve gizliliğini tüm süreçlerimizin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. KVKK başta olmak üzere ilgili tüm mevzuatlara uyumlu hareket ediyor, gerekli durumlarda verileri anonimleştirerek güvenli şekilde işliyoruz" diye konuştu.

ZEKA ODAKLI DÖNÜŞÜM

Akca Lojistik'in lojistik sektörüne yönelik yazılım ve donanım çözümleri geliştirdiği markası Akca Teknoloji çatısı altında yürütülen çalışmalar, şirketin teknoloji odaklı dönüşümünün altyapısını oluşturuyor. Şirketin entegrasyon katmanlarına günlük yaklaşık 300 bin veri kaydı aktarılırken, 1500'den fazla aktif cihaz üzerinden kesintisiz veri akışı sağlanıyor. Elde edilen bu veri, yapay zeka, mühendislik ve ileri analitik çözümlerle işlenerek operasyonel verimliliğe dönüştürülüyor. Veri analitiğinin operasyonel katkısına dikkat çeken Enes Akça; "Talep tahminleme, rota optimizasyonu ve kaynak planlama süreçlerinde kullandığımız veri analitiği ve mühendislik çözümleri sayesinde taşıma süreçlerimizde yaklaşık %10 seviyesinde bir iyileşme sağladık. Bu da yakıt tüketimi ve karbon salınımının azalmasına doğrudan katkı sundu. Toplama operasyonlarımızda ise %8 verimlilik artışı elde ettik. Bu çalışmaların çıktıları da müşterilerimize daha kesintisiz hizmet ve operasyonel süreklilik olarak yansıyor" dedi.

AKRAN, ÇEKİCİLERİ ALDI

Uluslararası taşımacılık alanında büyümesini sürdüren Akran Lojistik, 2026 yılı araç yatırım programı dahilinde tercihini Iveco'dan yana yaptı. Firma, siparişini verdiği 30 adet çekiciyi teslim alarak filosunu güçlendirdi.

Iveco Yetkili Satıcısı Haser Motorlu Taşıtlar tarafından Akran Lojistik'e satışı yapılan 60 adetlik çekiciden 30 adedi, törenle 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 oyuncuları arasında yer alıyor.

FİLOSU BÜYÜYOR

Araç teslimi öncesi açıklamalarda bulunan Akran Lojistik sahibi Ayhan Korkmaz, şirketin genç filosu, yaygın operasyon ağı ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla lojistik sektörünün önemli oyuncuları arasında yer aldığını söyledi. Ayhan Korkmaz, "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 bölümünü oluşturan 30 araçlık teslimatın ardından kalan araçların da önümüzdeki dönemde filoya katılmasıyla birlikte Akran Lojistik, taşımacılık operasyonlarındaki gücünü daha da artıracak.

YATIRIMLARI DOĞUŞ'A!

Evolog, 2026 yılı araç yatırım programı dahilinde tercihini Doğuş Oto'dan yana yaptı. Firma, siparişini verdiği Volkswagen Crafter Panelvan LWB ve Scania 560R çekiciyi teslim aldı.

Scania Şekerpınar tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Evolog Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay, firma Genel Müdürü Birol Çalışkan ve Genel Müdür Yardımcısı Göksal Kaymak katıldı. Törende; Doğuş Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat ile Volkswagen Ticari Araç Yöneticisi Ali Bayer tarafından iş birliğini simgeleyen plaketler takdim edildi.

DÜŞÜK MALİYET

Araç teslim töreninde açıklamalarda bulunan Barış Talay "Lojistik sektöründe sürdürülebilir büyümenin en önemli yapıtaşlarından birinin güçlü, verimli ve güvenilir bir araç filosu olduğuna inanıyoruz. Evolog'un kuruluşundan beri tercih ettiğimiz Scania araçlarının operasyonel verimlilik, yakıt ekonomisi, sürüş güvenliği ve düşük işletme maliyetleri açısından filomuza sağladığı katkıları yakından deneyimliyoruz. Bu güven ve memnuniyet doğrultusunda bu yatırımımızda da tercihimiz yine Scania oldu. Ayrıca Volkswagen Crafter modelini de teslim alarak filomuza katmanın haklı gururunu yaşıyoruz" ifadelerini kullandı.

GÜVENİLİR İŞ ORTAĞI!

Türkiye Lojistik sektörünün dinamik markalarından Tuvas Global, yeni araç yatırımlarında tercihini Scania'dan yana yaptı. Firma, siparişini verdiği 10 adet yeni nesil Scania Super çekiciyi teslim alarak filosuna kattı.

Tuvas Global Lojistik'e satışı yapılan çekiciler, Şekerpınar Scania tesislerinde gerçekleştirilen törenle teslim edildi. Araç teslim törenine; Tuvas Global Lojistik firma ortakları Murat Yıldız, Enes Çelik, Öner Sabri Bahadır ile Şekerpınar Satış Müdürü Volkan Kahya ve Satış Yetkilisi Eyüp Özen katıldı.

DEĞER KATIYOR

Teslimat töreninde ortak bir açıklama yapan Tuvas Global Lojistik Firma ortağı Murat Yıldız, "Lojistik sektöründe sürdürülebilir başarı için güvenilir iş ortaklığı büyük önem taşıyor. 2020 yılından bu yana Scania ile sürdürdüğümüz iş birliği de bu anlayışın güçlü bir yansımasıdır. Scania'yı tercih etmemizde, yüksek kalite standartları, yakıt tasarrufu sağlayan verimli araç yapısı ve güçlü satış sonrası hizmetleri önemli rol oynuyor. Tuvas Lojistik taşımacılık vizyonumuz ve mottomuz Save Your Time doğrultusunda yola çıkış amacımız, iş ortaklarımıza zaman kazandırmaktır. Bu doğrultuda Doğuş Otomotiv'in sağladığı güvence ve uzun soluklu iş ortaklığı yaklaşımı bizim için çok büyük bir değer" şeklinde değerlendirdi. Scania'nın yüksek beygir gücü, üstün yakıt tasarrufu ve zorlu operasyonlara uygun aks yapılarıyla dikkat çeken performans odaklı bu özel modelleri, Tuvas Lojistik'in sürdürülebilir ve yeşil lojistik dönüşümüne doğrudan ivme kazandıracak.

Sayfa5_Layout 1 03.08.2026 21:16 Page 1

TÜRKİYE'NİN GURURU!

Avrupa–Türkiye–Orta Doğu hattında karayolu taşımacılığına talep hızla artarken, Eyüp Lojistik Orta Doğu'ya aylık sefer sayısını 500'e çıkardı. Eyüp Lojistik sahibi Eyüp Bartık, "Alternatif rotalar geçici değil, kalıcıdır" dedi.

Orta Doğu'da artan jeopolitik riskler ve Hürmüz Boğazı'nda yaşanan belirsizlikler, küresel ticareti alternatif lojistik koridorlarına yönlendirdi. Avrupa- Türkiye- Orta Doğu hattında karayoluna yönelik talep hızla artarken, Eyüp Lojistik de bölgedeki operasyonlarını önemli ölçüde büyüttü.

SEFERLER ARTACAK

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 sahibi Eyüp Bartık, "Hürmüz Boğazı artık tek başına güvenli ve öngörülebilir bir lojistik koridoru olarak değerlendirilmiyor. Küresel ticaret alternatif güzergâhlara yöneliyor. 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.

TRANSİTTEKİ ROLÜ

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 konumundadır dedi.

HER YÜK UYGUN

Eyüp Lojistik'in güçlü operasyon altyapısı sayesinde farklı yük tiplerine özel çözümler sunduğunu vurgulayan Bartık, zaman hassasiyeti bulunan

yüklerde minivan araçlarla Yük Taksi hizmeti verdiklerinin altını çizdi. Daha yüksek hacimli sevkiyatlarda küçük kamyon kullandıklarını ifade eden Bartık, komple yüklerde ise TIR filosuyla hizmet sunduklarını belirtti. Müşterilerin ihtiyaçlarına göre en uygun taşıma modelini devreye aldıklarını dile getirdi. Bartık, "Bu esnek yapı sayesinde Avrupa'dan ve Türkiye'den aldığımız yükleri Orta Doğu'nun birçok noktasına hızlı, güvenli ve ekonomik şekilde ulaştırabiliyoruz" dedi.

TECRÜBE İLE YOLA DEVAM!

Lojistik firmalarından Daren, 2026 yılı treyler yatırımında tercihini Schmitz Cargobull'dan yana kullandı. Firma, siparişini verdiği 15 adet Simple Varios tenteli treyleri teslim alarak filosuna dahil etti. İşbirliklerinin artarak devam edeceği öğrenildi.

Schmitz Cargobull tarafından Daren Lojistik'e satışı yapılan araçlar, törenle teslim edildi. Düzenlenen araç teslim törenine Daren Lojistik Genel Müdürü Hüseyin Has ve Schmitz Cargobull Müdürü Kerim Ballı ile firma yetkilileri katıldı.

TEST ETTİ ALDI

Araç teslim töreninde açıklamalarda bulunan Hüseyin Has: "Bu alımda 2023 yılında gerçekleştirdiğimiz 10 adet S.CS Simple Varios tenteli

treylerden edindiğimiz tecrübe etkili olmuştur. Markanın yüksek ikinci el değeri, galvanizli şasi ve üst yapısı, perçin vida teknolojisinin sağladığı esneklik, dayanım ve uzun ömür, Schmitz Cargobull dingil ve süspansiyon sisteminin yarattığı memnuniyette bizim için ayrıca bir artıdır. Taşımasını yaptığımız meşrubat ürünleri için Schmitz Cargobull Treyler'lerin hafifliği bize önemli bir avantaj sağlamaktadır. Ayrıca, yeni araçların üzerindeki standart donanım olan TrailerConnect ile uydu bağlantılı araç bilgi sistemi yeni siparişimizde Schmitz treylerlerini tercih etmemize sebep oldu. İşbirliğimizin hayırlı olmasını diliyorum" ifadesini kullandı.

BİLGİYE ULAŞIYOR

Daren Lojistik'in kendilerini tercih etmesinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Kerim Ballı ise şöyle konuştu: "Mukavemeti yüksek şasi ve üstyapımız, akıllı treyler sistemimiz, her nakliyeye uygun modüler yapımız, Türkiye ve Avrupa çağında geniş yaygın servis ağımız ve hafif treyler dizaynımız ile içecek taşımalarında sektörde öne çıkıyoruz. Daren Lojistik ile iş birliğimizin gelecekte de devam etmesini temenni ediyoruz. Uydu bağlantılı telematik özelliğinin de altını çizerek belirtmeyim ki, bunu pazara sunan Türkiye'deki ilk treyler üreticisi markamızdır. Bu hizmetimiz sayesinde lojistik firması sahipleri, operasyon yöneticileri, filo yöneticileri, araç şoförleri ve diğer görevliler; nakliye ile ilgili tüm bilgileri, yük durumu ve güvenliği, araç donanımları, araç bakım ihtiyaçları, soğutucu ünite kullanımı gibi birçok konuda detaylı bilgiyi eş zamanlı ve şeffaf olarak alabilmektedir."

İlhan KILINÇ

kilincimhan@yahoo.com

DİNLEME KURALI

İletişim konusunun önemli bir unsurudur "Dinleme". Karşımızdaki kişinin ne demek istediğini tam olarak anlamak ve iletişim kazalarının oluşmasına engel olmak üzere bireylerin son derece hassasiyetle üzerinde durması gereken bir hususdur.

Dinlemenin; hiçbir şekilde zekâ ile ilgisi olmadığı, tamamen eğitim, tecrübe, yetişme ve yetiştirilme tarzı ile geliştiği yapılan araştırmalar neticesinde ortaya çıkmıştır. Dinlerken düşünmeye vakit buluruz. Düşünme sürecinin iyi ve kötü kullanılması, bir insanın söylenen söze ne kadar dikkat ettiğinin, bir başka deyişle onu dinlediğinin ölçüsüdür.

Birini dinlerken, acaba düşüncelerimiz o konudan uzaklaşarak, dışarılara, başka konulara, kendimizle ilgili meselelere yöneliyor mu? Bize söyleneni tam takip edip, anlayabiliyor muyuz? Nedendir ki, dinlemek biz insanoğluna güç gelmektedir. Bunun tek bir nedeni vardır, o da: Bizim çok fazla kendimizle ilgili olmamızdır. Şimdilerde çok kullandığımız sosyal medya mesaj uygulamalarında da aynı sorun ile karşı karşıyayız. Nedir bu karşı karşıya kaldığımız iletişim sorunu?

Bu tip uygulamalarda karşı taraf klavyeyi kullandığı zaman, "Yazıyor", veya "..." gibi bilgilendirici belirteçler kullanılmaktadır. Ancak, dikkat edin bu belirteçleri görmemize rağmen hala bizler mesajlarımızı yazmak üzere klavyemizi kullanırız.

Her iki taraf bir şeyler yazdığında, bu sefer de, farklı konuların karşılıklı birbirine iletildiğini görmekteyiz. Dolayısıyla bu durum bir bakıma iletişim kazalarının oluşmasına neden olmaktadır. Bir meseleyi karşı tarafa aktarmaya çalışırken, karşı tarafın başka bir konuda bir mesaj yazması; hem iletişim süresinin uzamasına, hem de gereksiz yazışmalara neden olduğu bir gerçektir.

Zamanın getirdiği iletişim araçları ne şekilde değişikliğe uğrarsa uğrasın, iletişim kurallarının temel hususları bellidir. Günümüzün iletişim araçları olan söz konusu uygulamaların kullanımı da aynı doğrultuda bu temel kurallar üzerine olmalıdır. Aksi takdirde; doğruyu öğrenemeyen, karşımızdaki kişiye değer vermeyen, onu hiçe sayan ve iyi konuşamayan kişi veya kişiler topluluğu oluruz. Çalışmalarınızda kolaylıklar dilerim...

Sayfa6_Layout 1 03.08.2026 20:53 Page 1

Sağlıklı yaşam için doğal olanı tercih edin

İstanbul Organik

İstanbul Organik Ltd. Şti.

üretim tesislerinin yanında

Türkiye'nin 7 bölgesinde üretilen doğal ürünleri sofranıza ulaştırıyor

Tel: 0216 316 59 08 - 0533 207 02 24

Kabakoz Mahallesi, Göçeli Sokak, No: 43 - Şile / İSTANBUL

www.istanbulorganik.com.tr - siparis@istanbulorganik.com.tr

FACEBOOK / istanblorganik **TWITTER** / istanbl_organik

Sayfa7_Layout 1 03.08.2026 20:48 Page 1

Sayfa8_Layout 1 03.08.2026 20:46 Page 1

AĞRI TURİZMDE YENİ ZİRVEYE TIRMANIYOR: DOĞA, SPOR VE ŞİFA ROTASI GÜÇLENİYOR

DOĞAL GÜZELLİKLER!

Türkiye'nin en yüksek noktası olan Ağrı Dağı, 5.137 metrelik zirvesiyle yalnızca doğa tutkunlarının değil, spor turizminin de yeni gözdesi haline geldi. Dağcılık ve trekking rotalarıyla uzun yıllardır uluslararası sporcuları ağırlayan bölge, 2026 itibarıyla enduro ve ATV yarışları gibi ekstrem spor organizasyonlarına ev sahipliği yaparak turizm çeşitliliğini artırdı.

Her yıl özellikle Ağustos ayında dünyanın farklı noktalarından dağcıları ağırlayan Ağrı Dağı, yeni spor etkinlikleriyle birlikte doğa turizminin yanı sıra motor sporlarında da küresel bir marka olma yolunda ilerliyor. Bu gelişmelerin, bölge ekonomisine canlılık kazandırması ve yerel halk için yeni gelir alanları oluşturması bekleniyor. Bölgenin turizm potansiyelini dört mevsime yayma hedefi doğrultusunda, kış turizmine uygun tırmanış rotalarının geliştirilmesi ve altyapı yatırımlarının artırılması da planlanıyor.

ZİRVEDE BİR MİRAS

İshak Paşa Sarayı, Osmanlı'dan günümüze ulaşan en görkemli yapılardan biri olarak bölge turizminin simge noktalarından biri olmayı sürdürüyor. Doğubayazıt'ta yüksek bir tepe üzerine kurulu olan saray, stratejik konumu ve etkileyici mimarisiyle ziyaretçilerini adeta geçmişte bir yolculuğa çıkarıyor. Selçuklu, Osmanlı ve Avrupa Barok sanatının izlerini bir arada taşıyan yapı; anıtsal taç kapısı, taş işçiliği, tek kubbeli camisi ve iki renkli taşlarla örülmüş minaresiyle dikkat çekiyor. UNESCO Dünya Mirası Geçici Listesi'nde yer alan saray, yılda ortalama 300 bin ziyaretçi ağırlarken, 2026 yılında bu sayının 500 bine ulaşması hedefleniyor.

ŞİFA KAYNAKLARI

Diyadin Kaplıcaları, sağlık turizmi ve sürdürülebilir üretimi bir araya getiren önemli destinasyonlardan biri olarak öne çıkıyor. Murat Nehri kıyısında konumlanan ve 60 -70 derece sıcaklığa ulaşan termal sular; zengin mineral içeriği sayesinde pek çok rahatsızlığa destekleyici etkiler sunuyor.

GÖRSEL ZENGİNLİK

Doğal traverten oluşumlarıyla görsel açıdan da dikkat çeken kaplıcalar, özellikle yaz aylarında yoğun ilgi görürken, artan konaklama yatırımlarıyla birlikte yıl boyunca ziyaretçi ağırlama kapasitesini artırıyor. Öte yandan bölgede jeotermal kaynaklarla ısıtılan modern seralarda yılın 12 ayı üretim yapılması, Diyadin'i yalnızca sağlık turizmiyle değil, sürdürülebilir tarım uygulamalarıyla da öne çıkarıyor. -30 dereceye kadar düşen hava sıcaklıklarına rağmen devam eden üretim modeli, bölge ekonomisine önemli katkı sağlıyor.

ISUZU'NUN FRANSA'DAKI BAŞARISI

Türkiye'nin ticari araç üreticisi Anadolu Isuzu, büyüyen araç filosu, yeni teslimatlar ve uzun vadeli stratejik iş birlikleriyle Fransa pazarındaki güçlü konumunu pekiştirmeye devam ediyor.

Ticari araç sektöründe 40 yılı aşkın deneyime sahip olan Anadolu Isuzu, araçlarını kendi Ar-Ge merkezinde tasarlayıp geliştirerek akıllı fabrika teknolojileriyle donatılmış modern üretim tesislerinde üretiyor. Esnek ve ihtiyaca özel üretim kabiliyeti sayesinde şirket, uluslararası pazarlarda ülke, belediye ve operatörlerin özel ihtiyaçlarına uygun özelleştirilmiş ulaşım çözümleri sunuyor. Anadolu Isuzu, 36 distribütörü ile 44 ülkede faaliyet göstererek küresel ayak izini genişleterek, Türkiye'nin önde gelen ticari araç ihracatçılarından biri olarak konumunu güçlendirdi.

PAZAR KONUMU GÜÇLÜ

Fransa, Anadolu Isuzu'nun en başarılı uluslararası pazarlarından biri olarak öne çıkıyor. Fast Concept Car (FCC) ile uzun yıllara dayanan iş birliği sayesinde, Anadolu Isuzu Fransa pazarında elektrikli (EV) ve sıkıştırılmış doğal gazlı (CNG) modelleri de dahil olmak üzere 2000'in üzerinde bir araç parkına ulaşmış durumda. Birçok şehirde toplu taşıma ve yolcu mobilitesi ihtiyaçlarına hizmet eden Anadolu Isuzu araçları, Fransa yollarında tanıdık bir görünüm kazanarak markanın pazardaki bilinirliğini ve itibarını yansıtıyor. Bu büyüyen araç parkı, operasyonel başarının ötesinde, Anadolu Isuzu'nun araçlarına, mühendislik yetkinliğine ve müşteri odaklı yaklaşımına duyulan güvenin de somut bir göstergesi niteliği taşıyor. Bugün Anadolu Isuzu, Fransa genelindeki güçlü ve etkin varlığıyla modern, sürdürülebilir mobilite çözümlerinin geliştirilmesine katkı sağlamayı sürdürüyor.

OPERASYONEL YETKİNLİK

Anadolu Isuzu, bu güçlü ivmeyi iş ortağı Fransa distribütörü Fast Concept Car (FCC) ile birlikte imzalanan 130 araçlık yeni sözleşme kapsamındaki teslimatlarla sürdürüyor. Citiport CNG ve Kendo CNG modellerinden oluşan filo, Fransa'nın daha temiz ve sürdürülebilir ulaşım sistemlerine geçiş sürecine katkı sağlıyor. Bu teslimatlar, Anadolu Isuzu ve FCC'nin değişen müşteri beklentilerine, satın alma kriterlerine ve çevre dostu mobilite çözümlerine yönelik artan talebe etkin şekilde yanıt verme kabiliyetini ortaya koyuyor. Anadolu Isuzu'nun üretim ve mühendislik uzmanlığını, FCC'nin güçlü yerel pazar deneyimi, müşteri desteği ve operasyonel yetkinliğiyle birleştiren iş birliği, Fransa genelinde güvenilir ve sürdürülebilir mobilite çözümleri sunmaya devam ediyor. Paris'teki 130 araçlık filo gibi büyük ölçekli projelerde ise kesintisiz operasyonun sağlanması ve uzun vadeli müşteri memnuniyeti açısından satış sonrası hizmetler ile yedek parça bulunabilirliği kritik önem taşıyor.

KESİNTİSİZ HİZMET!

VTR Turizm, Antalya'daki taşıma operasyonlarını tamamlayabilmesi için araç yatırımlarına ağırlık verdi. Firma, siparişini verdiği 10 adet Volkswagen Crafter aracını teslim alarak filosunu ekledi.

Volkswagen yetkili satıcısı Başaran Otomotiv tarafından VTR Turizm'e satışı yapılan araçlar, bayii tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. Bu yatırımla birlikte VTR Turizm'in, hizmet kalitesini yükseltmeyi ve operasyonel gücünü artırmayı hedeflediği öğrenildi. Teslim alınan araçların finans desteği ise Doğuş Finans tarafından karşılandı. Araç teslim törenine; VTR Turizm sahibi Oğuzhan Şahin ve Genel Müdürü Oğuz Çoban ile Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun katıldı. Törende satışı gerçekleştiren Başaran Otomotiv'den ise Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cumhur Tekin ve Satış Müdürü Deniz Kocaoğlu ile hazır bulundu.

KAZANDIRAN ARAÇ

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan VTR Turizm Oğuzhan Şahin, müşteri talepleri doğrultusunda araç yatırımlarının devam edeceğini dile getirdi. Şahin, "Araç yatırımları yaparken en çok dikkat ettiğimiz husus, alırken de kullanırken de bize marka olmasına dikkat ediyoruz. Volkswagen Crafter, sektörde kalitesi, güvenliği, konforu ve ekonomisiyle iddiasını koruyan bir marka olarak hep karşımızdadır. Öte yandan turizm taşımacılığına uygun geniş bagaj hacmi, yüksek teknolojisi, düşük yakıt tüketimi, konforu ve yüksek ikinci el değeri gibi özellikleri de biz işletmelere her zaman kazandırıyor. Araç parkımızda kalite standartlarını Volkswagen odağında yükseltmeyi hedeflemekteyiz. Filomuz dahilindeki Volkswagen marka araç sayısını artırmaya yönelik çalışmalarımız hız kesmeden devam etmektedir" ifadesini kullandı.

Ramazan ARICI

ramazan.arici@istanbul.edu.tr

TRAMBÜS MÜ? POZİTİFBÜS MÜ?

Aslında hikayenin başı Malatya İnönü Üniversitesi'nde okuyan bir grup kız öğrencinin başlattığı bir kampanyaya dayanıyor. Seslerini sosyal medya üzerinden 'Kadınların kullanımı için pembe trambüs istiyoruz' başlığıyla duyurdular. İmza kampanyaları başlattılar. Yazılı ve görsel medyada yer aldılar.

O dönemde de çokça tartışılan istek, pembe trambüs uygulaması başlayınca iyice alevlendi. Aslında çoğu konuda iki ayrı kutupta yer almaya alışkın bir yapımız var. Ya evet ya hayır, ya tamam ya devam gibi… Bu konuda ise kutuplar çok fazla, yorumlar ise binlerce…

Hakaret ve küfür içermeyen bazı yorumlar şu şekilde: "Yerinde bir uygulama kadınlar korunuyor… Gereksiz bir uygulama kadınlara cinsiyetçi bir yaklaşım yapılıyor… Erkeklere sapık muamelesi yapılıyor… Pembe trambüse binmeyen kadınlara yanlış gözle bakılır… Rengi bile cinsiyetçi… Erkeklere de mavi trambüs yapılmalı… Karı koca birlikte seyahat de mi edemeyecek… Çocuklar hangi trambüse binecek…. Eşitlik ilkesine aykırı…" vb. Sanırım bunun tartışması uzun süre devam edecek. Sivas'ta pembe taksi uygulaması mevcut, pembe trambüs uygulaması başlasın. Benzer uygulamaların diğer illerde de yapılmasını isteyenler var.

İstanbul'da çok daha önceden pembe metrobüs tartışmaları mevcuttu!.. Bu olayla tekrar gündeme gelmesi yakındır. Komedyen Cem Yılmaz'ın abisi Can Yılmaz; "Kadınlara pembe otobüs, troleybüs, yapmak yerine, kadınlarla yolculuk yapamayan hıyarlara tel örgülü açık kasa kamyonet yapılabilir…" tweeti ile düşüncelerini dile getirmişti. Konunun muhatabı İBB ise pembe metrobüs tartışmalarına cevabını; "Bayanlara özel olarak metrobüs projesinin Pembe Metrobüs ile ilgili tüm fizibilite çalışmaları yapılmış olup, dünyadaki örnek uygulamalar incelenmiş ve gerekli alt yapı çalışmaları yapılmıştır. Üst makamlar tarafından ön görülen riskler göz önünde bulundurularak uygun bir proje ortaya koymak için otobüslerde bir bölüm pozitif bölüm olarak düzenlenmesi, duraklarda ayrı bir pozitif bölüm eklenmesi veya on dakikada bir otobüsü veya on otobüsten sonra bir otobüsü Pozitifbüs olarak servise sunularak yaşlı, engelli, hamile, çocuklu bayanların ve tercih etmek isteyenlerin kullanabileceği bir proje gündeme alınarak, üç ana başlık üzerinde çalışmalar devam etmektedir. Saygılarımızla" diyerek vermişti. İstanbul'da düşünülen sistem daha farklı gibi duruyor. Ya otobüsün içerisinde bir bölüm, ya da ayrı bir otobüs düşünülüyor. Komple bayanlara özel değil, yaşlı, engelli, hamile, çocuklu bayanların ve tercih etmek isteyenlerin kullanabileceği bir sistem tasarlanmış. Böylelikle cinsiyet ayrımcılığının önüne geçmek amaçlanmış sanırım. İsim olarak da yine cinsiyetçiliği önlemek adına Pozitifbüs ismi tercih edilmiş olmalı. Bakalım bu proje ne zaman başlayacak?.