

aramedya Commercial Vehicles World

Şubat 2026

Uluslararası Otobüs, Midibüs, Kamyon, Tır, Hafif-Orta Ticari Araçlar ve Yedek Parça Dergisi

Sayı: 231 Fiyatı:400+

automechanika
İSTANBUL

19-25 Mayıs 2026 Tüyap

busworld.
TÜRKİYE İSTANBUL

17-19 Haz 2026

IAA
TRANSPORTATION
Hannover - ALMANYA
15-20 Eylül 2026



Ticari Araçlar



DAF'TAN
SINIRLI ÜRETİM
XG+ EMERALD
EDITION



KRONE GRUBU
2,3 MİLYAR EURO
CİRO ELDE ETTİ

“Bu Sefer Bir Başka!”
Mercedes-Benz Türk Yolların
Standardını Belirliyor



FIAT Professional
Yerli Üretim Gücüyle
Sahada: Scudo Kamyonet





Her Yolda Sizinle Olan Güç Ortağınız

Güç sistemleri her geçen gün daha karmaşık bir hâle gelirken, biz de daha düşük egzoz emisyonlarını destekleyecek en geniş teknoloji yelpazesini sunmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Geliştirilmiş dizel çözümlerinden yenilenebilir doğal gaz, hidrojen teknolojilerinden Accelera™ by Cummins markamız aracılığıyla sunduğumuz sıfır emisyonlu enerji çözümlerine kadar uzanan bu geniş yelpazeyle, karbon ayak izini azaltma yolculuğunuzda yanınızdayız.



Daha fazlasını öğrenin.

Güçle İlerle™



ATEGO 1018

O DAİMA İŐ BAŐINDA!

Konforlu kabini ve ũstũn manevra kabiliyeti ile Mercedes-Benz Atego 1018 Őehirin yollarında, Őehirde iŐler yolunda.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust.



automechanika
İSTANBUL

19. – 22.5. 2026
İSTANBUL TÜYAP



messe frankfurt



Deutsche Messe

**Satış sonrası
pazarına
25 yıllık
liderlik**





Nurten BERBEROĞLU

Genel Yayın Yönetmeni
Executive Editor
nberberoglu@aramedya.com

EDİTÖRDEN

Ticari Araçlarda Yeni Nesil Alternatif Yakıt Çözümleri

Değerli Okurlarımız,

2025'te satış ve satış sonrası performansı ile öne çıkarken ithal çekici pazarındaki liderliğini müşteri odaklı hizmet anlayışı ve güçlü bayi ağıyla pekiştiren Scania'nın 2026 stratejisinde ise büyüme ve sürdürülebilir taşımacılık başlıkları ön plana çıkıyor. Alternatif yakıt çözümleri, yakıt verimliliği odaklı teknolojiler ve karbon ayak izini azaltmaya yönelik uygulamalar, markanın gelecek vizyonunun temelini oluşturuyor.

Nominal menzili 300 kilometre olan Renault Trucks üretimi Renault Trucks E-Tech T, tek günde bin kilometreyi aşarak elektrikli ağır ticari araçlarda performansın yalnızca batarya kapasitesine bağlı olmadığını gösterdi.

Hyundai Motor Company, Brussels Motor Show'da STARIA Elektrik'i tanıttıktan sonra CMT Stuttgart'ta STARIA Camper Concept'i sergiledi. Mercedes-Benz Türk ise müşteri talepleri, saha geri bildirimleri ve yeni regülasyonlar doğrultusunda geliştirdiği 36 yeniliği 2026 model otobüs serisine dâhil etti.

Van, Combi ve Combimix versiyonlarıyla farklı sektörlerle hitap eden Fiat Scudo ailesi, Scudo Kamyonet'in eklenmesiyle büyümeye devam ediyor. Yerli üretimin getirdiği kalite ve rekabet avantajını taşıyan model; dayanıklı yapısı, güçlü motoru ve yüksek yük kapasitesiyle günlük ticari faaliyetler için pratik ve güvenilir bir alternatif sunuyor.

Petlas, 50'nci yılında önemli bir kilometre taşına imza atarak 445/95 R25 ölçüsündeki mobil vinç lastiklerini Türkiye'de üreten ilk ve tek marka oldu. Daha önce tamamen ithalata dayalı olan bu segmentte yerli üretimin başlaması, pazara hem stratejik hem de ekonomik açıdan güçlü bir seçenek sundu.

Keyifli Okumalar Dilerim...

N. Berberoglu



ŞUBAT 2026 / Sayı 231

Yayın Türü
Yaygın ve Süreli Yayın
ISSN 1308-0199

ARAMEDYA
Uluslararası Yayıncılık
Reklam ve Tanıtım Hiz. Tic. Ltd. Şti Adına

İmtiyaz Sahibi
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Genel Yayın Yönetmeni
Nurten BERBEROĞLU
nberberoglu@aramedya.com

Yazı İşleri
Ahmet KUT
editor@aramedya.com

Editör
Ege Çağlar Sarıkaş
haber@aramedya.com

Grafik Tasarım
grafik@aramedya.com

Halkla İlişkiler
info@aramedya.com

Reklam ve Satış
info@aramedya.com

Muhasebe
muhasebe@aramedya.com

www.ticariaraclardunyasi.com | www.cvvmagazine.com

Yönetim Yeri / Management Centre
Aramedya Uluslararası Yayıncılık
Reklam Ve Tanıtım Hiz. Tic. Ltd. Şti.
Defterdar Mah. Otakçılar Cad. Sinpaş Flatofis No:78-94
Eyüpsultan-İstanbul/Türkiye
Tel: +90 533 608 17 90
info@aramedya.com / www.aramedya.com

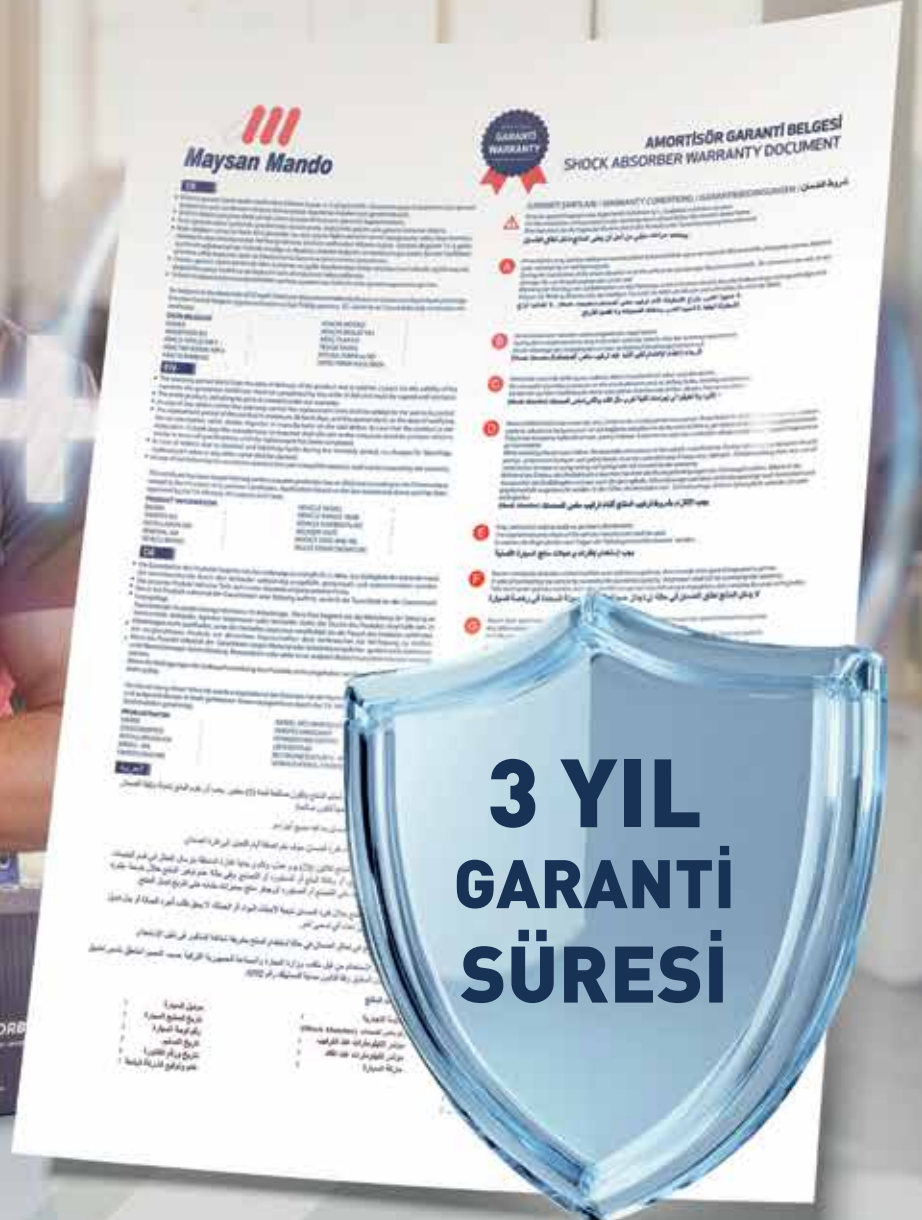
Tüm yayın hakları Aramedya Uluslararası Yayıncılık Reklam ve Tanıtım Hizmetleri Tic. Ltd. Şti. 'ye aittir.
Haberler, fotoğraflar ve illüstrasyonlar izinsiz kullanılamaz.
Tüm reklamların sorumluluğu firmalara aittir.
COMMERCIAL VEHICLES WORLD TİCARİ ARAÇLAR Dergisi Basın Meslek İlike ve Etikleri'ne uymaya söz vermiştir.

All copyright of publication belong to ARAMEDYA International Publishing Company.
Do not use news, photograph and illustration without permission. All advertisement responsibility belong to that company. Commercial Vehicles World Ticari Araçlar Dergisi has commitment to adhere to press principles and ethics.

DAYANIKLILIK VE GÜVENDEN ÇOK DAHA FAZLASI

Kalitesini kanıtlayan performans,
şimdi daha uzun süreli güvenle yolunuza eşlik ediyor.

Amortisörlerimiz artık 3 yıl garanti kapsamında.





08

Scania 2025'te Vites Yükseltti

İÇİNDEKİLER



12

Krone Group 2,3 Milyar Euro Ciroyla Zorlu Yılı Tamamladı



18

Araç Arzalarında Şehir Bazlı Tablo Netleşti



14

Renault Trucks E-Tech T ile Bin Km'yi Aşan Performans



20

XG⁺ Emerald Edition Sahneye Çıktı

22



Mercedes-Benz Türk Yollarda Ezberi Bozuyor



24



Scudo Kamyonet Sahaya İndi

28



'2026, Lojistikte Beklentileri Yönetme Yılı Olacak'

34



Ford Trucks Mars Logistics'e 158 Adet F-MAX Teslim Etti

37

TEMSA, Maraton Teslimatıyla Yıla Güçlü Başladı



Scania'dan 2025'te Güçlü Performans: Liderlik, Dijitalleşme ve 2026 Vizyonu



Doğu Otomotiv distribütörlüğünde faaliyet gösteren Scania, 2025 yılında hem satış hem de satış sonrası hizmetlerde dikkat çekici bir başarı grafiği ortaya koydu. Özellikle ithal çekici segmentinde pazar liderliğini koruyan marka, müşteri odaklı yaklaşımı ve güçlü bayi yapılanmasıyla sektördeki konumunu daha da sağlamlaştırdı.

Yıl boyunca artan talebe etkin şekilde yanıt veren Scania, sadece araç satış rakamlarıyla değil satış sonrası hizmetlerde sunduğu yüksek standartlarla da öne çıktı. Türkiye genelinde yaygın ve erişilebilir servis ağı sayesinde operasyonel sürekliliği destekleyen marka, müşterilerine kesintisiz hizmet sunmayı sürdürdü. Dijitalleşme yatırımlarını da hız kesmeden sürdüren Scania, filo yönetim sistemleri, uzaktan araç takip çözümleri ve veri odaklı bakım hizmetleriyle hizmet modelini daha entegre ve verimli bir yapıya taşıdı. Bu sayede hem araç performansı hem de toplam sahip olma maliyeti açısından kullanıcılarına önemli avantajlar sundu.

2026 stratejisinde ise büyüme ve sürdürülebilir taşımacılık başlıkları ön plana çıkıyor. Alternatif yakıt çözümleri, yakıt verimliliği odaklı teknolojiler ve karbon ayak izini azaltmaya yönelik uygulamalar, markanın gelecek vizyonunun temelini oluşturuyor. Scania, hem operasyonel verimlilik hem de çevresel sorumluluk ekseninde geliştirdiği çözümlerle ağır ticari araç pazarındaki iddiasını yeni dönemde de sürdürmeyi hedefliyor.

“İthal çekici segmentinde liderliğimizi sürdürüyoruz”

Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, 2025 yılı performansını ve 2026 hedeflerini şöyle değerlendirdi, “2025 yılı, bizim için başarılı geçti. Toplam 2 bin 613 adetlik satış ve yüzde 8,1 pazar payı ile genel pazarda 4. sırada yer alırken, ithal çekici segmentinde liderliğimizi sürdürdük. Bu başarıda ürünlerimizin düşük yakıt tüketimi, güçlü ikinci el değeri ve yüksek performansı kadar, müşterilerimize sunduğumuz bütüncül çözümler de belirleyici oldu” dedi.



Bayazıt Canbulat, Scania Satış Müdürü

Canbulat "2026 yılında 16 ton ve üzeri pazarın 30.000 adet ve üzerinde gerçekleşmesini öngörüyoruz. Biz de Scania olarak ithal çekici segmentindeki liderliğimizi korumayı ve toplam pazardaki konumumuzu daha yukarı taşımayı hedefliyoruz. Uygun finansman çözümleri, yaygın servis ağıımız ve dijital altyapımızla müşterilerimizin operasyonel verimliliğini artırmaya devam edeceğiz" şeklinde açıkladı.



"Bakım kontratları marka bağlılığını güçlendiriyor"

Servis ve Bakım Kontratları Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu "2025 yılı satış sonrası hizmetler alanında büyüme odaklı ve oldukça verimli geçti. 13.102 araç aktif bakım kontratı kapsamında yer alırken, Scania araç parkının yüzde 73'ü bakım anlaşmalı olarak hizmet aldı. 5 bin 200 adet bakım kontratı hayata geçirdik ve bir önceki yıla göre yenilenen kontratlarda yüzde 41'lik artış yakaladık. Bu büyümede özellikle kontrat süresi sona yaklaşan araçlara sunduğumuz ilave anlaşma imkânı bu büyümede önemli rol oynadı" dedi.



Servis Ağı Genişliyor

Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Onur Yereşer ise, 2025'in operasyonel yatırımların karşılığının alındığı bir yıl olduğunu

belirterek şunları söyledi "Müşteri memnuniyeti sonuçlarımız bizi tatmin eden seviyelerde gerçekleşti. Servis gelirlerimiz ve araç girişlerimiz üst üste dördüncü yılda da artış gösterdi. 2025 yılında servislerimize 20.000'in üzerinde müşterimiz giriş yaptı. Bu müşterilerimize 80.000 adede yakın iş emri açıldı. Tüm Türkiye çapında yetkili servislerimizin kapasite kullanım oranları yüzde 80 seviyesine yaklaştı. Kocaeli Mertrucks ve Denizli Evcil yetkili servislerinin faaliyete geçmesinin ardından bugün 20 yetkili servis noktası ile hizmet veriyoruz. 2026 yılında servis ağıımızı daha da genişletmeyi planlıyoruz."

Yereşer, Scania yetkili servislerinin tüm regülasyonlara uyumlu ve yüksek kalite standartlarında hizmet sunacak şekilde yapılandırılmış, stratejik olarak konumlandırılmış merkezler olduğunu vurguladı. Ayrıca global ölçekteki bir araştırma firması tarafından gerçekleştirilen ağır ticari araç raporlarına göre de servis kalitesini tescillediğini belirtti.



Ürün Portföyünde Stratejik Genişleme

Scania Pazarlama Müdürü Ozan Akbal, 2025 yılında Doğu Otomotiv'in çatısı altında bulunan bütün ağır ticari araç markalarıyla birlikte müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına cevap verdiklerini belirterek, 2026 yılında da çoklu marka yapısıyla müşterilerine uçtan uca çözüm sunmaya devam edeceklerini ifade etti.

Akbal, kamyon segmentinde ürün portföyünü genişleterek pazar payını artırmayı planladıklarını da ifade ederek "İnşaat segmentinde hazır beton, damper ve mobil vinç uygulamalarına yönelik, müşteri ve pazar beklentilerini karşılayan eksiksiz ve iddialı bir standart ürün portföyü oluşturduk. Özellikle inşaat, yol ve kamu kamyonlarındaki yeni ürün gamımızla müşteri beklentilerine fazlasıyla cevap vereceğiz. Orta vadede kamyon satışlarımızın toplam satışlar içindeki payını yüzde 20 seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz" dedi.

Hasmer Konya Ağır Ticari Araç Müşterilerine Özel Tesisinde Hizmete Başladı

Mercedes-Benz Türk, yaklaşık 4 milyar TL'yi aşan yatırımla Türkiye genelindeki bayi ve yetkili servis ağını yenileme sürecini sürdürürken, bu dönüşümün önemli adımlarından birini Konya'da attı. Hasmer Konya, ağır ticari araç müşterilerine özel olarak tasarlanan yeni konsept tesisleriyle hizmet vermeye başladı.

Konya-Ereğli yolu üzerinde konumlanan modern tesis; geniş servis kapasitesi, operasyonel verimliliği artıran altyapısı ve müşteri deneyimini odağına alan mimarisiyle dikkat çekiyor. Kamyon ve otobüs segmentine yönelik baştan sona yenilenen yapı, markanın ağır ticari araçlardaki hizmet standartlarını daha da yukarı taşımayı hedefliyor.

Mercedes-Benz Türk'ün Gücünde Bayi Ağı Etkisi

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün açılışta yaptığı konuşmada "Mercedes-Benz Türk olarak ağır ticari araç endüstrisinde kesintisiz sürdürdüğümüz öncülüğümüzde en önemli rollerden birini ülke geneline yayılmış bayi ve yetkili servis ağına üstleniyor. Her yatırımımızda müşterilerimizin beklentilerini ve sektörün dönüşen dinamiklerini dikkate alıyoruz. Hasmer Otomotiv'in, Konya'da hayata geçirdiği yatırımı, yeni bayi ağı yapılanmamızda önemli bir adımı temsil ediyor. Tesis, en yoğun ticari akslardan biri olan Konya Ereğli Yolu üzerindeki konumu ile ağır ticari araç müşterilerine çok daha yakından hizmet sunacak; ayrıca bölgenin ekonomisine



ve istihdamına da katkı sağlayacak. Bugün 120 çalışanı ile ağır ticari araç müşterilerine hizmet sağlayan Hasmer Otomotiv, yeni tesisi Hasmer Konya'da fiziksel yatırımın dışında insan kaynağına da yatırımı odağına alarak tesiste 50 kişiye istihdam sağlıyor. 17.000 metrekarelik alanda konumlanan tesis; 6.100 metrekarelik kapalı alanı ve 1.750 metrekarelik mekanik atölyesi ile bölgedeki ağır ticari araç kullanıcılarının operasyonel sürekliliğine doğrudan katkı sağlayacak. Hasmer Otomotiv ile 1994 yılından bu yana devam eden iş ortaklığımızı Konya'da açılan yeni tesisimizle daha da güçlendirmekten memnuniyet duyuyoruz. Yeni tesisin tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

"En büyük önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlı ve doğru şekilde yanıt verebilmek"

Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Bağcı ise "Hasmer Otomotiv olarak Mercedes-Benz Türk ile 31 yıllık iş ortaklığımız boyunca en büyük önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlı ve doğru şekilde yanıt verebilmek oldu. Bugün Düzce



ve Konya'da ağır ticari araç müşterilerimize Hasmer Otomotiv çatısı altında hizmet sunuyoruz. Konya'da ağır ticari araçlara özel bu yeni yapılanmayı hayata geçirirken yalnızca bir tesis açmayı değil, bölgenin beklentilerine doğrudan karşılık veren güçlü bir hizmet ekosistemi kurmayı amaçladık. Günlük 80 araca kadar servis hizmeti verebilecek geniş atölye kapasitemiz, teknolojik altyapımız ve 13 eğitimli sertifikalı teknisyen ekibimizle müşterilerimize daha hızlı, daha erişilebilir hizmet sunmanın gururunu yaşıyoruz. Atölye bölümümüz tamamen çelik konstrüksiyon tek parça olarak inşa edilirken tüm süreçler dijital altyapı ve otomasyon odaklı olarak tasarlandı. Tesisimizin bulunduğu konum, Türkiye'nin doğu-batı lojistik hattının merkezinde yer alması nedeniyle büyük bir stratejik önem taşıyor. Bu yapılanmayla birlikte ağır ticari araç kullanıcılarına yol üzerinde kesintisiz destek verebilecek, operasyonel verimliliklerini sağlayabilecek bir merkez oluşturduk. Hasmer Otomotiv olarak Konya'daki yeni tesisimizin, hem markamız hem de ülkemizin taşımacılık sektörü için uzun vadeli değer üreteceğine inanıyoruz" şeklinde konuştu.



MÜKEMMEL UYUM.

BİR ADIM ÖTEYE TAŞIYAN GÜÇLÜ SİNERJİ.

Birbirini mükemmel şekilde tamamlayan iki dünya: Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions'ın mekanik uzmanlığı ve Vitesco Technologies'in kapsamlı elektronik bilgisi artık bir arada. Schaeffler Vitesco ürünleri – NOx sensörlerinden, dizel ve benzin enjektörleri ve hava kütle akış sensörlerine kadar – ürün portföyümüzü daha da genişletmektedir. Uzun bir OE geleneğine sahip yenilikçi iş ortakları olarak birbirimizi mükemmel şekilde tamamlıyor ve müşterilerimize dünya çapında benzersiz çözümler ve hizmetler sunarak, ürün ve hizmet yelpazesinde yeni ufuklar açıyoruz. Geleceğin mobilitesi için mükemmel uyum.



Schaeffler Vitesco
NOx Sensörü



Schaeffler Vitesco
Yüksek Basınç Pompası



Schaeffler Vitesco
Hava Kütle Akış Sensörü



Schaeffler Vitesco
Dizel Enjektör



Schaeffler Vitesco
Hava Kütle Akış Sensörü
Soketi



Schaeffler Vitesco
Yağ Seviye Sensörü



Schaeffler Vitesco
Aktüatör



Schaeffler Vitesco
Benzin Enjektörü



EN İYİLER BİR ARADA

Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS) ve Vitesco Technologies (VT)



Sınıfının en iyi uygulamaları
Schaeffler VLS, entegre ve verimli satış sonrası ürün lansmanlarını ve operasyonlarını sağlamak için son teknoloji montaj ve paketleme merkezleri işletmektedir.



Küresel ağ
Schaeffler VLS dünya genelinde 4.500'ün üzerinde satış sonrası müşterisine hizmet vererek, satış sonrası ürün ve hizmetler alanında VT ürün portföyüne yönelik talepleri benzersiz bir şekilde karşılar.



Gelecek için hazır ürünler
VT ürün portföyü, tüm araç tiplerine (örneğin CV) yönelik olarak gelecek için hazır elektrikli araç parçalarını içerir ve güçlü Schaeffler VLS portföyünü tamamlar.



Üst düzey mühendislik
VT, çok çeşitli teknolojiler (örneğin hidrolik, mekatronik, elektronik) için (yeniden) üretim tasarımı dahil olmak üzere güçlü bir mühendisliğe sahiptir.

Krone Grubu 2,3 Milyar Euro Ciro Elde Etti

Krone Group, 2024/2025 mali yılını yaklaşık 2,3 milyar Euro ciroyla tamamladı. Bu rakam, bir önceki dönemde kaydedilen 2,4 milyar Euro'nun hafif altında kaldı. Devam eden Rusya-Ukrayna Savaşı başta olmak üzere küresel ölçekte süren jeopolitik belirsizlikler ve ticaret kısıtlamaları, hem tarım makineleri hem de ticari araç sektörlerinde yatırım iştahını baskılamayı sürdürdü. Söz konusu zorlu koşullar, pazarda hissedilen satın alma temkinliliğinin temel nedenleri arasında yer aldı.

Krone Grubu İcra Kurulu Başkanı Bernard Krone, "Müşterilerin satın alma davranışlarının kısa vadede ve doğrudan genel ekonomik durumla bağlantılı olduğu gerçeğini, ticari araç sektöründe yıllardır biliyoruz. Bu davranışı, tarım makineleri segmentinde de giderek daha fazla gözlemliyoruz; dünyanın dört bir yanındaki tarımsal hizmet sağlayıcılar ve çiftçiler şu anda siyasi ve ekonomik belirsizliklere çok duyarlı tepki gösteriyor ve yeni yatırımlarda çekingen davranıyor. Bu gelişmeleri dikkate almak için, geçtiğimiz mali yılda da tüm lokasyonlarda üretim optimizasyonu ile dijitalleşme ve otomasyonun genişletilmesine yönelik yatırımlar yaptık. Böylelikle, her zamanki en yüksek ürün kalitesini artık maksimum esneklikle garanti edebiliyoruz" açıklamasını yaptı.

Krone'den Temkinli Büyüme Mesajı

Krone, savaşlar ve mevcut uluslararası gümrük politikası gibi faktörlerin küresel ekonomiyi etkilemeye devam etmesi nedeniyle, bu mali yıl için geçen yılki seviyede bir ciro bekliyor. Bernard Krone Holding SE & Co. KG CEO'su Dr. David Frink ise "Uzun vadeli



Dr. David Frink, CEO



Bernard Krone, İcra Kurulu Başkanı

ekonomik ticaret anlaşmalarının artık eskisi gibi istikrarlı olmadığını kabul etmeliyiz. Krone gibi uluslararası faaliyet gösteren bir sanayi şirketi için bu büyük bir zorluk teşkil ediyor çünkü grup çapındaki üretimi, dünya çapındaki dağıtımını ve hizmet faaliyetlerimizi dikkatli bir şekilde planlamamız gerekiyor." dedi.

"Geniş ürün yelpazemiz çok olumlu geri bildirimler alıyor"

Orta vadede bir pazar canlanması bekleyen Frink konuşmasının devamında "Şu anda Alman tarım makineleri pazarında hafif bir toparlanma kaydediyoruz. Ayrıca, Asya ve Hindistan gibi gelecek vaat eden pazarlarda kademeli olarak yeni ve daha geniş bir konumlanma sağlayacağız. Aynı şekilde, Belçika, Danimarka veya Estonya gibi bazı Avrupa ticari araç pazarlarında da canlanma gözlemliyoruz. Buna ek olarak, dünyanın dört bir yanından müşterilerimiz Krone markasına olan ilgilerini sürdürüyorlar. Geniş ürün yelpazemiz ve tarım makineleri ile ticari araçlar alanındaki geliştirmelerimiz çok olumlu geri bildirimler alıyor. Bu bakımdan, dünya nüfusu artmaya devam ettiği için gıda ve nakliye ihtiyacının da buna paralel olarak artacağına inanıyoruz ve bu nedenle temelde iyimseriz." ifadelerini kullandı.

EV CHARGE SHOW

5 yıl

12-14 Kasım 2026
İstanbul Fuar Merkezi

5. Uluslararası Elektrikli Araç
Şarj Teknolojileri Fuarı ve Konferansı

JOIN THE BEST

Araçtan Şarj Altyapısına Uçtan Uca Çözümler EV Charge Show'da

- Elektrikli Araçlar
- Şarj Operatörleri
- AC ve DC Şarj Sistemleri

Ve Daha Fazlası...



Tanıtım
Filmi

www.EVChargeShow.com

Destekleyenler



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI



Organizatör

Voli
Fuar Hizmetleri A.Ş.

Bu Fuar 5174 Sayılı Kanun Gereğince TOBB (Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği) Denetiminde Düzenlenmektedir.

Renault Trucks E-Tech T ile Bin Km'yi Aşan Performans



Nominal menzili 300 kilometre olan Renault Trucks üretimi Renault Trucks E-Tech T ile bir gün içinde bin kilometrenin üzerinde mesafe kat edildi. Bu sonuç, elektrikli ağır ticari araçlarda gerçek performansın yalnızca batarya kapasitesiyle sınırlı olmadığını ortaya koydu. İsviçre merkezli lojistik şirketi Hugelshofer Logistik, doğru rota planlaması, şarj altyapısının etkin kullanımı ve operasyonel optimizasyon sayesinde elektrikli kamyonlardan yüksek verim alınabileceğini gösterdi. Bu deneyim, sürdürülebilir taşımacılıkta stratejik planlamanın en az teknoloji kadar belirleyici olduğunu kanıtlıyor.

Hugelshofer Lojistik AG CEO'su Martin Lörtscher konuyla ilgili şu açıklamasında "Asıl kritik soru kamyonun maksimum menzili değil, taşımacılık operasyonlarına nasıl entegre edildiğidir. Rotalarımızı ve şarj stratejimizi uyarlayarak elektrikli kamyonlarımızın günlük çalışma süresini en üst seviyeye çıkarabiliyoruz. Böylece faaliyetlerimize mükemmel şekilde uyarlanmış gerçek endüstriyel varlığa dönüşüyorlar." ifadelerine yer verdi.

Operasyonel Stratejiyle Gelen Yüksek Performans

İsviçre merkezli Hugelshofer Logistik, 80'i elektrikli olmak üzere toplam 220 araçlık filosuyla elektrikli taşımacılığı operasyonlarının merkezine konumlandırıyor. Şirket, Renault Trucks E-Tech T modellerini çift şoförlü sistemle çalıştırarak araç kullanım süresini artırıyor. Sürücüler zorunlu molalarda ara şarj yaparken, gece boyunca depoda tam şarj gerçekleştiriliyor. Bu planlama sayesinde nominal menzili 300 km olan araçlar günlük 600 km'nin üzerine çıkabiliyor. Rekor bir operasyonda ise bir araç 24 saat içinde bin 7 km yol kat etti. Bu sonuç, doğru görev planlaması ve uygun batarya konfigürasyonunun, kapasiteyi gereksiz büyütmeden yüksek verim sağlayabileceğini ortaya koyuyor.

Güçlü Şarj Altyapısı

Performansın arkasında, Frauenfeld'deki gelişmiş şarj altyapısı bulunuyor. Tesis bünyesindeki 30 hızlı şarj ünitesi (maksimum 480 kW) sayesinde günde 100'e kadar kamyon şarj edilebiliyor. Yıllık 1,2 milyon kWh üretim kapasitesine sahip güneş enerjisi sistemi ve trafo desteğiyle şarj işlemlerinin yüzde 95'i depoda tamamlanıyor. Bu yapı maliyet kontrolü ve operasyonel süreklilik sağlıyor.



İsviçre'nin Destekleyici Ekosistemi

Elektrikli kamyonlar, dizel muadillerine kıyasla yaklaşık yüzde 30 daha düşük işletme maliyeti sunuyor. İsviçre'de sıfır emisyonlu araçlara sağlanan LSVA yol ücreti avantajları ve 2026–2030 dönemini kapsayan 20 milyon İsviçre Frangı tutarındaki şarj altyapı yatırımı programı, bu dönüşümü hızlandırıyor.



Nitekim 2025'in ilk 11 ayında 16 ton üzeri araçlarda elektrifikasyon oranı yüzde 14,7'ye ulaşarak Avrupa ortalamasının oldukça üzerine çıktı. Renault Trucks açısından bu tablo, elektrikli mobilitenin karayolu taşımacılığında karbon azaltım hedeflerine ulaşmada kilit rol oynadığını net biçimde ortaya koyuyor.



20 Yıldır Otomotiv Sektörünün Nabzını Tutan Yayıncılık

2006'dan bu yana otomotiv dünyasının dönüşümüne tanıklık eden Aramedya; değişen teknoloji, dönüşen iş modelleri ve gelişen mobilite anlayışıyla birlikte sektörel yayıncılığı da jenerik isimleriyle ileriye taşıdı.

Basılı dergilerden dijital platformlara uzanan güçlü yayın ağıyla, yalnızca haber aktaran değil analiz eden, yorumlayan ve sektörün geleceğine ışık tutan bir medya markası haline geldi.

Bugün Aramedya çatısı altında yayın hayatını sürdüren:

- Ticari Araçlar Dergisi
- Elektrikli Araçlar Dergisi
- Agroworld Dergisi
- Autoworld Dergisi
- Motoworld Dergisi

ile otomotiv ekosisteminin farklı segmentlerine özel içerikler üretiyor.

Basılıdan Dijitale Güçlü Bir Ekosistem

Aramedyya; yalnızca dergi yayıncılığıyla sınırlı kalmayarak internet sitesi, haftalık e-bültenleri ve sektörün önde gelen isimleriyle gerçekleştirdiği özel röportajlarla çok kanallı bir medya yapısı oluşturdu.

- Otomotiv sektöründeki yedek parça yenilikleri ve sektörün güncel haberleri
- Lansman ve test sürüşü içerikleri
- Filo ve ticari araç analizleri
- Elektrikli mobilite ve sürdürülebilirlik dosyaları
- Tarım makineleri ve ağır ticari özel haberleri ile hem karar vericilere hem de sektör profesyonellerine güvenilir bir bilgi kaynağı sunuyor.



Teşekkür ve Gelecek Vizyonu

Aramedyya'nın 20 yıllık yolculuğu; destek veren, iş ortakları, sektör temsilcileri ve sadık okurları sayesinde mümkün oldu.

20 yıldır yollarda, sahada ve sektörün tam merkezinde...
Aramedyya ile otomotivin geleceğine.

Volvo Trucks'a

Euro NCAP'ten 5 Yıldız



City Safe Kriterlerinde Tam Uyum

5 yıldız alan tüm Volvo Trucks modelleri, Euro NCAP'in "City Safe" kriterlerini de karşılıyor. Bu kriterler; aktif güvenlik sistemleri, sürücü destek teknolojileri ve geniş görüş açıları sayesinde özellikle şehir içi trafikte savunmasız yol kullanıcılarının korunmasına odaklanıyor. Yaya ve bisikletli gibi hassas grupların güvenliği, değerlendirme sürecinin önemli başlıkları arasında yer alıyor. Volvo Trucks'ın gelişmiş sensör ve kamera sistemleri, sürücünün çevresel farkındalığını artırarak olası risklerin önüne geçmeyi hedefliyor.

"Sıfır Kaza" Vizyonu

Volvo Trucks, Euro NCAP'in 2024'te başlattığı ağır vasıta güvenlik testlerinde 5 yıldız alan ilk üretici olmuştu. Marka, "Sıfır Kaza" vizyonu doğrultusunda yalnızca çarpışma anındaki korumayı değil, kazaları önlemeye yönelik sistemleri de sürekli geliştirmeyi hedefliyor. Bu yaklaşım, sürücü ve diğer yol kullanıcıları için daha güvenli bir trafik ortamı oluşturmayı amaçlıyor. Şirket, uzun vadede trafik kazalarını tamamen ortadan kaldırma hedefi doğrultusunda Ar-Ge yatırımlarını kararlılıkla sürdürüyor.

Volvo Trucks, Euro NCAP tarafından ağır ticari araçlar için gerçekleştirilen güvenlik değerlendirmesinde bir kez daha en yüksek not olan 5 yıldızla ödüllendirildi. Böylece marka, bu başarıyı üçüncü kez tekrarlamış oldu. Volvo Trucks'ın güvenlik alanındaki istikrarlı performansı, ağır ticari araç segmentinde standartları belirleyen üreticiler arasında yer aldığını bir kez daha ortaya koydu. Açıklanan sonuçlar, markanın aktif ve pasif güvenlik sistemlerine yaptığı yatırımların somut bir göstergesi olarak değerlendiriliyor.

Yeni FH Versiyonları Listeye Katıldı

Son açıklanan 2026 sonuçlarına göre standart kabinli iki yeni Volvo FH versiyonu da 5 yıldız alan modeller arasına girdi. Bu araçlar, daha önce aynı derecelendirmeyi elde eden Volvo FM ve Volvo FH Aero modellerine katılarak markanın güvenlik konusundaki istikrarlı performansını pekiştirdi. Böylece Volvo Trucks'ın test edilen tüm modelleri en üst güvenlik derecesine sahip olmuş oldu. Bu tablo, ürün gamının genelinde yüksek güvenlik standardının korunduğunu gösteriyor.

Volvo Trucks Başkanı Roger Alm; "Volvo'nun verdiği sözde durduğunu bir kez daha kanıtladık. Güvenlik her zamanki gibi önceliğimiz olmuştur ve olmaya devam edecektir. Ancak bu, artık duracağımız anlamına gelmiyor. Sürücülerimizi ve tüm yol kullanıcılarını korumak için güvenlik alanında öncü olmaya devam edeceğiz" dedi.



evolve
future mobility show

ELECTRIFYING THE FUTURE

Leading the charge in sustainable mobility



25-28

NOV 2026

EXPO CENTRE SHARJAH
SHARJAH - B.A.E

Organised by:



مركز التجارة
EXPO CENTRE SHARJAH



MIE EVENTS DMCC

www.mieevents.com

www.evolve2026.ae

EVOLVE 2026 - 2. Elektrikli Araç ve Geleceğin Mobilite Fuarı (2. EVOLVE 2026 Future Mobility Show)

Elektrikli Binek ve Ticari araçlar. Bataryalar. Hibrit Binek ve Ticari araçlar. Hidrojen ile çalışan Binek ve Ticari araçlar. Elektrikli motorlar. Tekerlek motorları. Hibrit motorlar. Güç aktarma organları. Şanzımanlar. Fren sistemleri. Şarj sistemleri. Şarj istasyonları. Elektrik ve hidrojen yakıt tedarikçileri. Batarya imalat ekipmanları. Hammaddeler. Parça ve ekipmanlar. Test cihazları. Hidrojen tankları ve dolun istasyonları. Yakıt hücresi teknolojisi, Sistemleri ve Yönetimi. Lityum, Nikel vb bataryalar.

Destekleyen Kuruluşlar:

Sharjah Chamber of Commerce & Industry, Government of Sharjah Electricity, Water & Gas Authority,
Government of Sharjah Roads & Transport Authority,

RFL FUAR

E-mail: rfl@rflfuar.com - nberberoglu@elektrikliaraclardergisi.com

www.rflfuar.com



Araç Arızalarında Şehir Bazlı Tablo Netleşti

Türkiye genelinde araç arızalarına bağlı yol yardım (RSA) hizmetlerine ilişkin veriler, sürücülerin en sık karşılaştığı teknik sorunları ve bu vakaların hangi illerde yoğunlaştığını ortaya koydu. Tur Assist tarafından paylaşılan istatistikler, araç parkının mevcut durumu ve kullanım yoğunluğu hakkında önemli göstergeler sunuyor. Verilere göre yıl genelinde 150 binin üzerinde arıza kaynaklı yol yardım hizmeti sağlandı. Vakaların en yoğun görüldüğü il İstanbul olurken, 36 bin 663 olay ile toplamın yaklaşık dörtte birini tek başına oluşturdu. İstanbul'u Ankara (16 bin 545), İzmir (10 bin 576), Antalya (7 bin 361) ve Bursa (6 bin 16) takip etti. Büyükşehirlerdeki araç yoğunluğu ve günlük kullanım sıklığı arttıkça arıza oranlarının da benzer şekilde yükseldiği görülüyor. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Tur Assist CEO'su Timur Selçuk Turan, şehir bazlı yoğunluğun yalnızca araç sayısı ile açıklanamayacağını vurgulayarak şunları söyledi: "Büyükşehirlerde araçlar hem daha uzun süre trafikte kalıyor hem de dur-kalk yoğunluğu nedeniyle mekanik ve elektriksel aksamlar daha hızlı yıpranıyor. Özellikle İstanbul gibi metropollerde bu durum, arıza istatistiklerine doğrudan yansıyor."

Arızalarda Motor ve Elektrik Öne Çıkıyor

Arıza dağılımında motor kaynaklı sorunlar yüzde 42,9 ile ilk sırada yer aldı. Bu tablo, yüksek kilometre ve ihmal edilen bakımın önemli bir risk oluşturmaya devam ettiğini gösteriyor. Motor arızalarını yüzde 29,7 ile



Timur Selçuk Turan, Tur Assist CEO'su

elektrik sistemi problemleri takip etti. Artan elektronik donanım, sensör ve elektrik altyapısına bağlı arızaların daha sık görülmesine yol açıyor. Diğer başlıca arızalar ise akü (yüzde 9,5), yürüyen aksam ve süspansiyon (yüzde 6,5), aktarma/şanzıman (yüzde 4,1) ve fren sistemi (yüzde 1,4) olarak sıralandı. Özellikle akü ve elektrik sistemleri, yoğun kullanım ve mevsim geçişlerinde sürücüler için kritik risk alanları arasında bulunuyor.

Türkiye Araç Parkının Yaşlanması Arızaları Tetikliyor

Uzmanlara göre, Türkiye'de araç parkının yaş ortalamasının yüksek olması, motor ve yürüyen aksam arızalarının bu kadar ön planda olmasının temel nedenlerinden biri. Periyodik bakım aralıklarının uzatılması, düşük kaliteli yedek parça kullanımı ve yetkisiz servis müdahaleleri de arıza oranlarını artıran faktörler arasında yer alıyor. Tur Assist verileri, düzenli bakım yaptırılan araçlarda arıza kaynaklı yol yardım ihtiyacının belirgin şekilde düştüğünü gösteriyor. Bu durum hem bireysel sürücüler hem de filo yöneticileri için önleyici bakımın önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Garanti BBVA ile IVECO'dan Stratejik Finansman Hamlesi



Türkiye ticari araç pazarında dikkat çeken bir iş birliği hayata geçirildi. Garanti BBVA ile dünyanın önde gelen ticari araç üreticilerinden IVECO, araç satın alma süreçlerini daha hızlı, daha erişilebilir ve daha avantajlı hale getirmek amacıyla stratejik bir anlaşmaya imza attı. Bu kapsamda banka, IVECO müşterilerine özel finansman çözümleri sunarak ticari araç alımında önemli bir kolaylık sağlamayı hedefliyor.

Bayide Anında Kredi, Dijitalde Hızlı Onay

Yeni iş birliği sayesinde IVECO müşterileri, araçlarını satın alırken finansman işlemlerini doğrudan bayide anında kredi imkânıyla tamamlayabilecek. Ayrıca Garanti BBVA'nın dijital araç kredisi çözümleri sayesinde süreçler online ortamda da hızlı ve güvenli şekilde yürütülebilecek. Bu yapı, özellikle zamana karşı yarışan ticari işletmeler için önemli bir avantaj sunuyor.

"Müşteri odaklı finansman yaklaşımımızla ticari araç sektörünün büyümesini de destekliyoruz"

Garanti BBVA Tüketici Finansmanı Direktörü Koray Öztöpcü, iş birliğine ilişkin olarak

şu değerlendirmelerde bulundu: "Garanti BBVA olarak önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları finansmana hızlı ve kolay bir şekilde erişebilmeleri. Müşteri odaklı finansman yaklaşımımızla ticari araç sektörünün büyümesini de destekliyoruz. Gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğini, ticari araç sektöründeki varlığımızı güçlendirme ve ülkemizde bu alanda değer yaratma hedefimiz açısından çok önemli bir adım olarak görüyoruz. Bayide anında kredi çözümlerimiz ve dijital araç kredilerimizle müşterilerimizin ticari araç satın alma süreçlerinde ilk tercih olmaya ve onların işlerini büyütmeye yolculuklarında yanlarında yer almaya devam edeceğiz."

"Müşterilerimize entegre ve güvenli finansman desteği sunuyoruz"

IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak ise şunları söyledi: "IVECO olarak müşteri odaklı yaklaşımımız, ürün geliştirmeden satış süreçlerine kadar tüm kararlarımızın başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Ticari araç kullanıcıları için kalıcı değer yaratmanın, araçtan finansmana, servisten operasyonel sürekliliğe uzanan entegre bir

mobilité yaklaşımıyla mümkün olduğuna inanıyoruz. Garanti BBVA ile kurduğumuz bu iş birliği, müşterilerimizin yatırımlarını daha sağlam temeller üzerine kurmalarına ve işlerini güvenle ileri taşımalarına katkı sağlayan önemli bir yapı taşıdır."

"Türkiye gibi dinamik bir pazarda varlığımızı genişletmek önemli bir dönüm noktasıdır"

IVECO CAPITAL, Finansal Hizmetler İş Geliştirme ve Strateji Başkanı Stefano Crosina ise şu açıklamalarda bulundu:

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



DAF'TAN SINIRLI ÜRETİM XG+ EMERALD EDITION

DAF Trucks, amiral gemisi XG+ modelinin özel versiyonu olan DAF XG+ Emerald Edition'ı tanıttı. Yeni Nesil XG+ platformu üzerine geliştirilen bu sınırlı seri; özgün tasarımı, ileri teknolojileri ve üst düzey sürücü konforuyla dikkat çekiyor. Emerald Edition, markanın 2028'de kutlayacağı 100. yıl dönümüne giden süreçte hazırladığı "Gemstone Collection" serisinin bir parçası olarak konumlanıyor. 2025'te sunulan Sapphire Edition'ın ardından tanıtılan bu özel versiyon, yalnızca 100 adetle sınırlı olacak ve her araç özel numaralandırma ile sunulacak.

Özgün Tasarım, Üst Düzey Konfor

Forest Dawn yeşil gövde rengiyle öne çıkan Emerald Edition; parlak siyah ön ızgara çerçevesi, siyah logo barı, siyah

jantlar ve siyah şasi detaylarıyla güçlü bir görünüm sergiliyor. İç mekânda ise deri döşemeler, kaliteli kumaşlar ve piyano siyahı kaplamalarla zenginleştirilmiş premium bir kabin sunuluyor. Sürücü konforu için özel "zümrüt desenli" şilte, uyumlu yatak pedi ve perde seti standart olarak yer alıyor. DAF Gece Kilidi, Climate Paketi ve üst rafa entegre mikrodalga gibi donanımlar uzun yolculuklarda konforu artırırken, gelişmiş DAF Infotainment System yüksek kaliteli multimedya deneyimi sağlıyor.

Güçlü Motor ve İleri Güvenlik Sistemleri

Emerald Edition'da 480 beygir güç üreten PACCAR MX-13 motor görev yapıyor. Verimliliği artırmak amacıyla DAF Digital Vision System (ayna yerine kamera sistemi),

DAF Corner View ve düşük yuvarlanma dirençli lastikler standart olarak sunuluyor. Model ayrıca kapsamlı bir Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri paketiyle donatıldı. Uyarlanabilir Hız Sabitleyici, Şeritten Çıkma Uyarısı, Acil Durum Freni, Önden Çarpışma Uyarısı, Sürücü Uyarı Desteği ve Tahmini Hız Sabitleyici gibi sistemler; güvenliği artırmayı, sürücü yorgunluğunu azaltmayı ve operasyonel verimliliği desteklemeyi hedefliyor.

Özel Aksesuar Paketi

Her DAF XG+ Emerald Edition, uyumlu nevrerim takımı, hafızalı köpük yastık ve deri banyo çantasından oluşan özel bir aksesuar paketiyle teslim ediliyor. Bu ayrıcalıklı donanım seti, sınırlı üretim modelin premium karakterini tamamlıyor.

Hyundai'den Avrupa'ya Özel

STARIA Camper Concept



Hyundai Motor Company, Brüksel'de gerçekleştirilen Brussels Motor Show'da STARIA Elektrik'in dünya prömiyerini yaptıktan sonra, Almanya'nın Stuttgart kentinde düzenlenen CMT Stuttgart fuarında yeni STARIA Camper Concept'i tanıttı. Yenilenen STARIA'dan türetilen konsept model; güncel tasarımı, geliştirilmiş iç mekânı ve ileri teknolojileriyle markanın MPV modelini Avrupa pazarı için premium bir rekreasyon aracına dönüştürme vizyonunu yansıtıyor. Seri üretime geçmesi halinde modelin tamamen elektrikli altyapı üzerine inşa edilmesi planlanıyor.

Neden Elektrikli Kamp Konsepti?

Avrupa'da elektrikli mobiliteye ve deneyim odaklı seyahate olan ilgi hızla büyüyor. Kullanıcılar hem günlük kullanıma uygun hem de özgür seyahat imkânı sunan araçlara

yöneliyor. Hyundai, konsepti CMT'de sergileyerek kamp ve karavan tutkunlarından doğrudan geri bildirim toplamayı hedefliyor.

Kamp Deneyimini Geliştiren Çözümler

STARIA Camper Concept, konfor ve kullanım kolaylığını artırmaya odaklanıyor. Elektrikli ve tamamen entegre açılır tavan, park hâlindeyken daha ferah bir yaşam alanı sunarken aerodinamik yapıyı da koruyor. Tek dokunuşla açılıp kapanabilen sistem, sürüş sırasında gürültü ve sarsıntıyı azaltacak şekilde tasarlandı. Konsept, kamp alanı dışındaki maceralar için de hazırlandı. Açılır tavana entegre 520 W'lık güneş paneli, uygun koşullarda günlük 2,6 kWh'ye kadar enerji üreterek buzdolabı, taşınabilir duş ve iklimlendirme gibi donanımları destekliyor. Bu yapı, daha uzun ve bağımsız yolculuklara imkân tanıyor.



Lounge Konforunda İç Mekân

Arka bölümde elektronik kontrollü akıllı cam teknolojisiyle şeffaflık seviyesi ayarlanabiliyor; sistem aynı zamanda gelişmiş ısı, UV ve ses yalıtımı sağlıyor. Ön taraftaki kaptan koltukları 180 derece dönebilirken, arka koltuklar tek tuşla yatak alanına dönüşebiliyor. Böylece kabin kısa sürede iki kişilik konforlu bir yaşam alanına evriliyor.

STARIA Elektrik Altyapısı

Konseptin olası seri üretim versiyonunun STARIA Elektrik temelinde geliştirilmesi öngörülüyor. Hyundai'nin 800 voltluk hızlı şarj mimarisi sayesinde batarya, uygun koşullarda kısa sürede yüksek doluluk oranına ulaşabiliyor. Önden çekişli 160 kW'lık elektrikli güç sistemi, düşük gürültü ve titreşimle konforlu bir sürüş sunuyor. WLTP verilerine göre yaklaşık 400 kilometreye kadar menzil sunan altyapı, premium bir elektrikli kamp aracı için güçlü bir temel oluşturuyor.



Mercedes-Benz Türk, müşteri beklentileri, saha geri bildirimleri ve güncellenen regülasyonları dikkate alarak geliştirdiği toplam 36 yeniliği 2026 model yılı itibarıyla otobüs gamına entegre etti. Şehirler arası segmentte 20, şehir içi segmentte ise 16 yeni özellik; Mercedes-Benz Travego, Mercedes-Benz Turismo ve Mercedes-Benz Conecto modellerinde sunulmaya başlandı. Gerçekleştirilen güncellemelerle hem şehirler arası hem de şehir içi taşımacılıkta sürüş güvenliğinin daha ileri bir seviyeye taşınması amaçlanıyor. Aynı zamanda sürücü ve yolcu konforunun artırılması ve işletmelere uzun vadede verimlilik ile maliyet avantajı sağlanması hedefleniyor.



Cem Demirel, Mercedes-Benz Türk
Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü

“Mercedes-Benz standartlarını daha da yukarı taşımaya hedefliyoruz”

Mercedes-Benz Türk Otobüs Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel konuyla ilgili yaptığı açıklamada: “2026 model yılıyla birlikte Mercedes-Benz Travego, Turismo ve Conecto modellerimizde hayata geçirdiğimiz yenilikleri; sahadan gelen geri bildirimler, müşteri beklentileri ve güncellenen regülasyonlar doğrultusunda bütüncül bir yaklaşımla ele aldık.

Sürüş güvenliğinden konfora, performanstan verimliliğe kadar uzanan bu kapsamlı güncellemelerle, hem şehirler arası hem de şehir içi taşımacılıkta Mercedes-Benz standartlarını daha da yukarı taşımaya hedefliyoruz. Mercedes-Benz Travego ve Turismo modellerimizde sunduğumuz yeniliklerle uzun yol taşımacılığında sürüş güvenliğini ve yolcu konforunu ileri seviyeye taşıırken Mercedes-Benz Conecto’da şehir içi kullanımın yoğun temposuna uygun, sürücü odaklı ve operasyonel verimliliği destekleyen çözümler sunuyoruz. Amacımız; sürücüler için daha da güvenli ve daha da konforlu, işletmeler için ise uzun vadede daha da sürdürülebilir ve daha da yüksek katma değer yaratan araçlar sunmak.” dedi.

Travego ve Turismo’da Performans ve Konfor Artışı

Mercedes-Benz Travego ve Mercedes-Benz Turismo modellerinde motor güçleri iyileştirilirken, yakıt verimliliği ve sürüş performansı artırılıyor. Elektrikli tavan kapakları Turismo modellerinde de standart hale gelirken, sürücü dinlenme alanında daha hafif ve dayanıklı zemin malzemesi, yıkanabilir visco ped ve gün ışığı LED aydınlatma gibi yenilikler sunuluyor. Güncellenen koltuk seçenekleri ve Turizm Paketi kapsamında sunulan mikrofon ile yolcu bilgilendirme monitörleri, özellikle turizm taşımacılığına yönelik konforu güçlendiriyor.

Güvenlikte Yeni Standartlar

Tüm dış kapaklar için açık uyarı sistemi standart donanıma ekleniyor. Mart 2026 itibarıyla devreye alınacak ABA 6 Plus sistemi ve sürücü yorgunluk algılama kamerası, aktif güvenlik seviyesini daha da yukarı taşıyor. Böylece hem sürücü hem yolcular için daha güvenli bir seyahat hedefleniyor.

Conecto’da Şehir İçi Konfor

Şehir içi taşımacılığa yönelik Mercedes-Benz Conecto modelinde daha güçlü klima sistemi ve homojen hava dağılımı sağlanıyor. Isıtılmalı-soğutmalı sürücü koltuğu, elektrikli ön cam perdesi ve ergonomik sürücü alanı gibi yenilikler, gün boyu kesintisiz operasyonlarda konforu artırıyor.



busworld®

TÜRKİYE İSTANBUL

17-19 HAZİRAN 2026

DIAMOND SPONSOR:

Otokar

PLATINUM SPONSOR:

ASIS

GOLD SPONSOR:



BASIN YEMEĞİ SPONSORU/ PRESS DINNER SPONSOR:

Otokar

ORGANİZATÖR / ORGANIZER:



Host of the
75th UFI Congress
in 2008





FIAT Professional, Türkiye ticari araç pazarındaki güçlü konumunu, Scudo ailesinin yeni yerli üretim üyesiyle pekiştiriyor. Van, Combi ve Combimix gövde seçenekleriyle farklı iş kollarına hitap eden Scudo serisi, şimdi de Scudo Kamyonet modeliyle ürün gamını genişletiyor. Yerli üretimin sağladığı kalite, erişilebilirlik ve rekabet avantajını arkasına alan Scudo Kamyonet; sağlam gövde yapısı, performans odaklı motoru ve yüksek taşıma kapasitesiyle ticaret erbabının günlük operasyonlarında güvenilir bir çözüm sunmayı hedefliyor.



“FIAT Professional ürün gamı, yeni ve yerli ürün seçenekleriyle büyümeye devam ediyor”

FIAT Professional ürün gamının yeni ve yerli ürün seçenekleriyle büyümeye devam ettiğine değinen marka direktörü Altan Aytaç, “Scudo Van, Combi ve Combimix gövdelerinden oluşan model ailemiz, geçtiğimiz yıl sergilediği başarılı performansla segmentlerinde lider konuma ulaştı. Bu yıl ise kompakt kamyonet segmentine yerli üretim modelimiz Scudo Kamyonet ile giriş yapıyoruz. Ürün gamımızı güçlendiren ‘Kamyonet’ modelimiz ile Scudo ailesinde yakaladığımız ivmeyi sürdürmeye kararlıyız. Scudo Kamyonet ile daha güçlü bir şekilde yolumuza devam



Altan Aytaç, FIAT Marka Direktörü

Nurten Berberoğlu, Ticari Araçlar Dünyası GYY

ediyoruz. Scudo ailesinin sunduğu çok yönlü çözümleri kamyonet segmentine taşıyan yeni modelimiz, FIAT’ın, Türkiye ticari araç pazarındaki uzun vadeli büyüme stratejisinin önemli bir adımı olarak öne çıkıyor” diye konuştu.

Kompakt Kamyonet Segmentine Yerli Üretimle Güçlü Dönüş

FIAT, kompakt kamyonet pazarında son yıllarda daralan model çeşitliliğinin yarattığı boşluğu, yerli üretim yeni Scudo Kamyonet ile doldurmayı hedefliyor. Şehir içi kullanımda pratiklik sunacak şekilde geliştirilen model, zorlu saha koşullarında dayanıklılığıyla öne çıkarken farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yanıt verecek çok yönlü bir çözüm olarak konumlanıyor. Fonksiyonelliği odağına alan tasarımında sağlam çelik konstrüksiyon, hafif alüminyum kasa kanatları ve kullanım kolaylığı sağlayan detaylar yer alıyor. 5,1 m²’lik yükleme alanına dört Euro palet sığdırabilen ve bin 200 kg taşıma kapasitesi sunan Scudo Kamyonet, sınıfında iddialı bir alternatif oluşturuyor.

150 HP’lik Multijet4 Motorla Güç ve Verimlilik Dengesi

Kaput altında görev yapan 2.2 litrelik Multijet4 dizel motor ise 150 HP güç ve 370 Nm tork üreterek performans ile verimliliği dengeliyor. Önden çekişli yapı ve manuel şanzımanla kombine edilen bu güçlü motor, ağır yük altında dahi konforlu bir sürüş sunarken düşük yakıt tüketimiyle işletme maliyetlerini kontrol altında tutmayı amaçlıyor.

07-11
NİSAN
2026

KONYA TARIM FUARI
KONYA - TÜRKİYE
konyatarimfuari.com

22-25
NİSAN
2026

MOTOBIKE
İSTANBUL - TÜRKİYE
motobike-istanbul.tr.messefrankfurt.com

06-10
MAYIS
2026

MADRID MOTOR SHOW
MADRID - İSPANYA
iferra.es

08
MAYIS
2026

TREDER KONFERANSI
İSTANBUL - TÜRKİYE
agirvasitazirvesi.com

19-22
MAYIS
2026

AUTOMECHANIKA
İSTANBUL - TÜRKİYE
automechanika-istanbul.tr.messefrankfurt.com

17-19
HAZİRAN
2026

BUSWORLD TÜRKİYE
İSTANBUL - TÜRKİYE
busworldturkey.org

22-23
HAZİRAN
2026

POWER2DRIVE EUROPE
MÜNİH - ALMANYA
powertodrive.de

25-28
AĞUSTOS
2026

MIMS AUTOMOBILITY
SAINT PETERSBURG - RUSYA
eng.mirms.ru

08-12
EYLÜL
2026

AUTOMECHANIKA
FRANKFURT - ALMANYA
automechanika.messefrankfurt.com

15-20
EYLÜL
2026

IAA TRANSPORTATION
HANNOVER - ALMANYA
iaa-transportation.com

EYLÜL
2026

**ELEKTRİKLI SÜRÜŞ
HAFTASI**
İSTANBUL - TÜRKİYE
elektriklisurushaftasi.com

14-17
EKİM
2026

AGROGREEN
BURSA - TÜRKİYE
bursatarimfuari.com.tr

10-12
KASIM
2026

AUTOMECHANIKA
DUBAI - BAE
automechanika-dubai.ae.messefrankfurt.com

10-14
KASIM
2026

EIMA INTERNATIONAL
BOLOGNA - İTALYA
eima.it

11-13
KASIM
2026

LOGITRANS TRANSPORT
İSTANBUL - TÜRKİYE
logitrans.istanbul

12-14
KASIM
2026

EV CHARGE SHOW
İSTANBUL - TÜRKİYE
evchargeshow.com

24-27
KASIM
2026

GROWTECH
ANTALYA - TÜRKİYE
growtech.com.tr

02-05
ARALIK
2026

AUTOMECHANIKA
SHANGHAI - ÇİN
automechanika-shanghai.hk.messefrankfurt.com

Aramedyia dergilerinin bizzat bulunacağı ve dağıtılacağı etkinlik listesini sizlerle paylaşıyoruz. Eğer siz de markanızın yerli ve yabancı, potansiyel ve mevcut iş ortaklarınıza erişmesini istiyorsanız lütfen bizimle iletişime geçiniz.



AB-Asya Ticaret Açılımının Kilit Oyuncusu Türkiye



Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi, sektörün 2025 yılına ilişkin değerlendirmelerini ve 2026 sonrası hedeflerini paylaşmak üzere Dış Ticaret Kompleksi Şehit Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda bir basın toplantısı düzenledi. Toplantıda konuşan HİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi Başkanı Murat Baykara, lojistik ve yük taşımacılığı sektörünün yalnızca hizmet ihracatı açısından değil, Türkiye'nin mal ticaretinin sürdürülebilirliği açısından da kritik bir rol üstlendiğini vurguladı. Baykara, "Lojistik ve yük taşımacılığı sektörü; iç pazar büyüklüğü, ihracata sağladığı katkı ve mal ticaretini mümkün kılması nedeniyle ülkemizin en stratejik hizmet sektörlerinden biridir. 2024 yılında Türkiye, 40 milyar doların üzerinde lojistik ve taşımacılık ihracatı gerçekleştirirken, bu rakamın yarısına yakını yük taşımacılığından oluştu. 2025 yılı kasım ayı itibarıyla yıllıklandırılmış olarak lojistik ve taşımacılık ihracatı 42 milyar 250 milyon dolara ulaşırken, bunun 19 milyar 570 milyon dolarlık kısmı yük taşımacılığı ihracatı olarak kaydedildi" dedi.

Üye Sayısı 3 Yılda 2,5 Kat Arttı

Sektörün kurumsal kapasitesindeki büyümeye de dikkat çeken Baykara, "2022 Ocak ayından bu yana yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren Birliğimiz üyesi firma sayısı 255'ten 701'e yükseldi. Bu artışla birlikte sektörümüz, HİB bünyesinde üye sayısı açısından üçüncü sıraya yerleşti. Komitemizin ulusal ve uluslararası alanda çalışmalarını, sektörün istek öneri ve sorunlarının çözümü, sektörel destek, kredi, fuar olanakların hayata geçirilmesi sonucunda oluşan bu tablo, sektörümüzün dinamizmini ve ihracat potansiyeline olan güveni, açıkça ortaya koyuyor" ifadelerini kullandı.

Kara, Hava, Deniz ve Demiryolunda Güçlü Büyüme

Uluslararası yük taşımacılığında karayolunun özellikle AB ve sınır komşularıyla ticaretle belirleyici rol oynadığını vurgulayan Baykara,



"Son 10 yılda karayolu ile taşınan ihracat yaklaşık yüzde 55 arttı. 2014'te 55,3 milyar dolar olan karayolu taşımacılığı ihracatı, 2024'te 85,8 milyar dolara ulaştı" dedi. Deniz taşımacılığında ise 2014-2024 döneminde konteyner taşımacılığının TEU bazında yüzde 62, elleçlenen yük miktarının ise ton bazında yüzde 38 arttığını aktaran Baykara, liman altyapısının güçlendirilmesinin kritik önem taşıdığını vurguladı. Baykara, limanların demiryolu bağlantılarının geliştirilmesi, depolama alanlarının artırılması ve transit taşımacılığı kolaylaştıracak uygulamaların devreye alınmasının Türkiye'nin küresel rolünü güçlendireceğini ifade etti.

Havayolu taşımacılığının ihracattaki payının değersel olarak yüzde 13 seviyesinde olduğunu belirten Baykara, 2013'ten bu yana ton bazında ortalama yüzde 47'lik bir artış yaşandığını söyledi. 2024 yılında Türkiye'nin havayolu ile ihracatında ilk beş ülkenin Birleşik Arap Emirlikleri, ABD, Birleşik Krallık, Irak ve KKTC olduğunu belirten Baykara, "Demiryolu taşımacılığında ise Türkiye, Avrupa'dan Orta Asya ve Çin'e uzanan hatlarda önemli bir geçiş ülkesi konumunda. Altyapı yatırımlarının artırılmasıyla bu alandaki potansiyel daha etkin kullanılacaktır diye düşünüyoruz" dedi.

Almark Logistics'ten Rusya ve Belarus Hattında Güçlü Büyüme



Almark Logistics, Rusya, çevre ülkeler ve Türk Cumhuriyetleri odaklı lojistik operasyonlarını son bir yılda önemli ölçüde genişletti. Şirket, Rusya ve Belarus'a yönelik deniz yolu taşımalarında 45'lik konteyner kullanımını yüzde kırk beş oranında artırarak bölgedeki hacmini yukarı taşıdı. Almark Logistics Genel Müdürü Onur Güvenler, özellikle Rusya ve Belarus hattında multimodal taşımacılık çözümlerinin ciddi bir ivme kazandığını belirtti. Deniz, kara ve demir yolunu entegre eden operasyon yapısının, müşterilere hem zaman hem de maliyet avantajı sunduğunu vurguladı.

Artan Taşıma Hacmi, Transit Süreleri de Kısalttı

Artan hacimle birlikte taşıma rotalarında önemli ölçüde çeşitlenme ve optimizasyon sağladıklarını ifade eden Güvenler, Ambarlı, Gebze, İzmir ve Mersin bölgelerinden Novorossiysk ve St. Petersburg hattında çalıştıkları armatör sayısını artırdıklarını dile getirdi. Güvenler, "Servis sayımız çoğaldı, transit sürelerimiz kısaldı. Rusya ve Belarus'a yönelik taşımalarımızda, artan talebe paralel olarak hem kalkış hem de varış limanlarımızda yeni hatlar ve süre avantajları sunan değişiklikleri uygulamaya aldık." diye konuştu.

Esneklikle Birlikte Maliyet ve Rekabet Avantajı Sağladı

Güvenler, daha sık gemi çıkışları ile yük planlamalarında esnekliklerinin arttığını vurguladı. Rusya içerisinde, kara yolunda yüksek hacimli taşıma kapasitesine sahip özel dorseleri devreye



aldıklarını dile getiren Güvenler, depo – liman – son teslimat noktası arasında "shuttle" taşımacılık modeliyle zaman ve maliyet optimizasyonu sağladıklarını kaydetti. Güvenler, "Rusya'daki iç dağıtım ağında da önemli güncellemeler yaptık. Özellikle Moskova, St. Petersburg, Kazan, Rostov, Krasnodar ve Belarus-Minsk gibi ana merkezlere kapıdan kapıya taşımalarımızı güçlendirdik. Bu da müşterilerimize maliyet ve rekabet avantajı sağladı." dedi. Son yıllarda global pazarda güçlü bir genişleme süreci yürüttüklerini de belirten Güvenler, Avrupa ve Kuzey Amerika'da altyapılarını genişlettiklerine dikkati çekti. Güvenler, özellikle Amerika taşımalarında ciddi bir büyüme hedeflediklerini ve ABD'de kendi ofislerini açmayı planladıklarını da sözlerine ekledi.



Onur Güvenler, Almark Logistics Genel Müdürü

‘2026, Lojistikte Beklentileri Yönetme Yılı Olacak’



Enes Akça, Akca Lojistik Genel Müdürü

Yaklaşık 200 milyar dolarlık hacme ulaşan lojistik sektörü, Türkiye ekonomisindeki stratejik konumunu her yıl daha da güçlendiriyor. 2026'ya girerken özellikle artan e-ticaret trafiği, genişleyen operasyon ağları ve şeffaflık talepleri, sektörde daha planlı ve veri odaklı bir yönetim anlayışını zorunlu kılıyor. Akca Lojistik Genel Müdürü Enes Akça, 2026'nın lojistik sektörü açısından "beklentileri yönetme yılı" olacağını belirtiyor. Akça'ya göre şirketler, büyüme kadar operasyonel verimlilik, izlenebilirlik ve sürdürülebilir maliyet kontrolüne de odaklanmak durumunda kalacak. Akca Lojistik Genel Müdürü Enes Akça, önümüzdeki dönemde sektörün karşı karşıya olduğu başlıkları şu sözlerle özetliyor: "Jeopolitik riskler, finansman koşulları, maliyet baskısı, depo arzı ve kira maliyetleri, nitelikli insan kaynağı ihtiyacı ve dijitalleşme beklentisi lojistiğin gündeminde yer almaya devam ediyor. Bu tablo önümüzdeki dönemde sektörün gündeminin yine çok yoğun olacağını sinyallerini veriyor.

E-Ticaret Ölçeği Lojistiği Stratejik Hale Getiriyor

2025 yılının özellikle e-ticaret kaynaklı operasyonel yoğunluğun belirgin biçimde arttığı bir dönem olduğunu ifade eden Enes Akça, büyüyen hacimle birlikte izlenebilirlik, raporlama ve zamanında teslimat beklentilerinin de yükseldiğine dikkat çekiyor. Büyüyen operasyon yalnızca kapasite artışı anlamına gelmiyor. Ölçek büyüdükçe hata toleransı azalıyor ve disiplinli bir yönetim anlayışı daha da kritik hale geliyor. Bugün lojistik hizmet sağlayıcılar için güçlü planlama ve süreç yönetimi, rekabet avantajının temel unsurlarından biri," diyen Akça, artan ölçeğin beraberinde daha fazla sorumluluk getirdiğini vurguluyor.

“Lojistikte artık yazılım konuşuyor”

2026'da dijitalleşme ve izlenebilirlik, lojistikte rekabetin ön koşulu haline geliyor. Akca Lojistik, takip, izlenebilirlik ve raporlama yetkinliklerini büyümenin temel unsurlarından biri olarak konumlandırıyor. Enes Akça, bu dönüşümü şu sözlerle özetliyor: "Lojistikte artık yazılım konuşuyor. Takip ve izlenebilirlik işimizin temel gerekleri arasında yer alıyor. Yapay zeka ve otonom çözümler ise bu dijital zemini güçlendirerek operasyonel maliyetler ve verimlilik üzerinde önemli katkılar sağlıyor."

Öncelikler Değişmedi, Disiplin Güçlendi

Makroekonomik açıdan 2026'nın 2025 ile benzer seyretmesi bekleniyor. Akca Lojistik de önümüzdeki dönemi aynı disiplinle yönetmeyi hedefliyor. Şirketin öncelikleri; maliyet yönetimi, insan kaynağı ve teknoloji yatırımlarını dengeli ve eş zamanlı biçimde sürdürmek. Kurum kültürü açısından insan odağının önemini vurgulayan Enes Akça, sözlerini şöyle tamamlıyor: "İyi iş, iyi insanla olur. 2026'da da disiplin, verimlilik ve maliyet bilinci kadar, insanı merkeze alan kurum kültürünü korumayı öncelikli görüyoruz."



Marport ve Turkon Line'dan Yeni İş Birliği

Turkon Line, Ambarlı Bölgesi'nde yürüttüğü konteyner servislerini artık Marport üzerinden gerçekleştirecek. Bu kapsamda, Türkiye–Kızıl Deniz–Hindistan hattında hizmet veren TRI Servisi, Kuzey Amerika–Akdeniz hattındaki USM Servisi ile Türkiye–Mısır–Lübnan hattını kapsayan TEL Servisi başta olmak üzere, Turkon'un ilgili hatlardaki operasyonları Marport üzerinden devam edecek. Söz konusu değişiklikle birlikte operasyonel süreçlerin daha merkezi ve entegre bir yapıya kavuşması hedefleniyor. Liman operasyonlarında hız ve planlama kabiliyetinin artırılması da öncelikli hedefler arasında yer alıyor. Ayrıca Ambarlı'daki yük konsolidasyonunun daha etkin yönetilmesi bekleniyor.

USM Servisi Marport'ta: ABD Doğu Yakası Hattında Yeni Operasyon Dönemi

Turkon Line, Türkiye ana limanları ile ABD Doğu Yakası limanları arasında direkt servis imkânı sunan, düzenli ve güvenilir taşımacılık hizmeti veren USM Servisi'nin Marport'taki uğraklarını gerçekleştirmeye başladı. USM servisi üzerinden tek aktarma ile Suudi Arabistan, Lübnan, Hindistan, Mısır, Ürdün, Gürcistan ve Romanya bağlantıları sağlanıyor. Ayrıca sezonsal olarak direkt İskenderun uğrağı opsiyonu da sunuluyor. Bu yapı sayesinde ihracatçı ve ithalatçıları için daha esnek transit süreleri oluşturulması amaçlanıyor. Aynı zamanda hat üzerindeki bağlantı çeşitliliği, farklı pazarlara erişimi kolaylaştırıyor. Turkon Line'in servislerini Marport üzerinden gerçekleştirmesi verimlilik, hizmet kalitesi ve bağlantı çeşitliliği açısından önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.



İş Birliği Operasyonel Gücü Pekiştiriyor

Türkiye'nin en büyük konteyner limanlarından Marport ile Türk konteyner taşımacılığının köklü firmalarından Turkon Line arasında gerçekleştirilen iş birliği, Marport'un operasyonel kapasitesine ve sunduğu entegre hizmet yapısına duyulan güvenin önemli bir göstergesi. Marport, güçlü altyapı ve verimlilik odaklı operasyon anlayışıyla Turkon Line'in hatlarına kesintisiz ve kaliteli hizmet sunmayı hedefliyor. Bu iş birliği ile hem Ambarlı bölgesindeki konteyner trafiğine hem de Türkiye'nin dış ticaretine katma değer sağlanmış olacak. Bununla birlikte liman–hat entegrasyonunun güçlenmesi, operasyonel planlamada daha öngörülebilir bir yapı oluşturacak. Artan kapasite kullanımı sayesinde maliyet optimizasyonu sağlanması da beklentiler arasında yer alıyor. Uzun vadede ise iş birliğinin yeni hat ve servis fırsatlarına zemin hazırlayabileceği değerlendiriliyor.



Dennis Eagle, Allison xFE™ Şanzımanlarla Yakıt Verimliliğini Güçlendiriyor

Birleşik Krallık'ın önde gelen atık toplama aracı üreticilerinden Dennis Eagle, iki ve üç akslı Elite+ şasisinde Allison Transmission tarafından geliştirilen xFE™ tam otomatik şanzımanları tercih ediyor. Ticari ve savunma araçlarına yönelik güç aktarım çözümlerinde küresel ölçekte faaliyet gösteren Allison Transmission, bu iş birliğiyle atık toplama segmentinde verimlilik odaklı teknolojilerini daha da yaygınlaştırmayı hedefliyor.

Yakıt Ekonomisinde Yüzde 6'ya Varan Tasarruf

Ekstra yakıt ekonomisi sağlamak amacıyla geliştirilen Allison xFE™ (extra Fuel Economy) şanzımanlar, performans ve verimliliği artırmaya yönelik FuelSense® 2.0 Max teknoloji paketiyle donatılıyor. Söz konusu teknoloji, özellikle sık dur-kalk gerektiren atık toplama operasyonlarında yakıt tüketimini optimize edecek şekilde tasarlandı. Yapılan değerlendirmelere göre xFE™ teknolojisine sahip şanzımanlar, bu özellik bulunmayan modellere kıyasla yüzde 6'ya varan yakıt tasarrufu sağlayabiliyor.

Akıllı Vites Geçiş ve Gelişmiş Kontrol Sistemleri

FuelSense® 2.0 Max paketinin öne çıkan özelliklerinden DynActive® Vites Değişimi teknolojisi; motor yakıt haritası, araç yükü ve çevresel koşullar gibi parametreleri analiz ederek en verimli vites geçiş noktalarını belirliyor. Duruş Esnasında Otomatik Boşa Atma fonksiyonu ise araç düşük hızda seyredirken veya durduğunda motor üzerindeki yükü azaltarak ek yakıt tasarrufu sağlıyor.

“Elite+ ile Tasarruf ve Düşük Emisyonu Bir Arada Sunuyoruz”

Dennis Eagle Teknik Satış Müdürü Simon McCulloch, konuyla ilgili olarak; “Operatörlerin maliyetleri düşürme ve emisyonları azaltma baskısının giderek arttığı bir dönemde Dennis Eagle, Elite+ modelini hiçbir taviz vermeden tasarruf sağlayan yeniliklerle geliştirmeye devam ediyor. Duruş Esnasında Otomatik Boşa Atma özelliği ile gerçek saha koşullarına göre optimize edilmiş vites geçiş noktaları, Allison şanzımanların kanıtlanmış dayanıklılığı ve kullanım kolaylığıyla birleştiğinde filo operatörlerine yakıt verimliliği ve buna bağlı olarak daha düşük emisyonlar açısından net bir avantaj sunuyor” dedi.

“xFE Şanzımanlar, Dennis Eagle müşterilerinin araçlarından en yüksek performansı almasına destek sağlayacak”

Allison Transmission Birleşik Krallık & İrlanda OEM Müşteri Müdürü Jade Noble-Byrne ise şu değerlendirmede bulundu: “Birleşik Krallık'taki atık toplama filoları, Dennis Eagle–Allison Transmission iş birliğinden zaten yüksek beklentilere sahip. Bu yeni adım, iki şirket arasındaki uzun inovasyon geçmişinin bir devamı niteliğinde. xFE şanzımanlar, Dennis Eagle müşterilerinin araçlarından en yüksek performansı almasına destek sağlayacak. FuelSense® 2.0 Max'in kullandığı öğrenen algoritma, sabit vites geçiş tablolarına dayanmak yerine görev döngüsü için kesintisiz olarak ideal dengeyi belirleyerek araçların her zaman mümkün olan en verimli şekilde çalışmasını sağlıyor.”

Petlas Mobil Vinç Lastiklerinin de İlk ve Tek Yerli Üreticisi Oldu



Petlas, kuruluşunun 50'nci yılında sektörde önemli bir eşiği aşarak 445/95 R25 ebadındaki mobil vinç lastiklerinin ilk ve tek yerli üreticisi oldu. Daha önce tamamen ithal ürünlerden oluşan bu segmentte üretime başlanmasıyla birlikte, pazara hem stratejik hem de ekonomik açıdan güçlü bir alternatif kazandırıldı. Mobil vinç parkının büyük bölümünde kullanılan bu ebatla yerli üretimin başlaması, sektör temsilcileri tarafından önemli bir gelişme olarak değerlendiriliyor.

Petlas Genel Müdürü Hakan Yalnız, "Müşterilerimiz için bir yandan fiyat avantajı sağlarken diğer taraftan da lastiğin bulunabilirlik konusunda sürekliliğini sağlamış olduk. Hedefimiz pazardan her geçen yıl daha fazla pay almak. Bu alanda başka yerli üretici olmamasının sebebi, bu lastiği üretecek makine ve ekipman yatırımına bizden başka herhangi bir firmanın sahip olmamasıydı. Petlas 2019 yılından itibaren 25 inç radyal tam çelik iş makinesi lastik üretimi için gerekli yatırımlarını yapmıştı. Bu yatırımın akabinde gerekli üretim teknolojisi birikimine sahip olmamız sonucunda biz de 2024 yılı mart ayı itibarıyla bu lastiğin üretimine start verdik" değerlendirmesini yaptı.

Güçlü Altyapı ve Teknolojik Yatırım

Şirket, 2019 yılından itibaren 25 inç radyal tam çelik iş makinesi lastiklerinin üretimi için gerekli makine ve ekipman yatırımlarını tamamladı. Bu altyapı sayesinde ileri mühendislik gerektiren 445/95 R25



Hakan Yalnız, Petlas Genel Müdürü

ebadındaki PETLAS Ptx CD21 mobil vinç lastiklerinin üretimine 2024 yılı Mart ayında start verildi. Yüksek teknolojiye dayalı üretim süreci, ürünün hem dayanıklılık hem de performans kriterlerinde uluslararası standartları karşılmasını sağlıyor. Bu yatırım aynı zamanda Türkiye'nin iş makinesi lastikleri alanındaki yerli üretim kabiliyetini güçlendirerek dışa bağımlılığı azaltma yönünde stratejik bir adım niteliği taşıyor.

Yüksek Taşıma Kapasitesi ve Operasyonel Güvenlik

PETLAS Ptx CD21 mobil vinç lastikleri, üç yıldız taşıma kapasitesiyle segmentinin en yüksek yük performans değerlerinden birini sunuyor. Lastikler; 131 psi şişirme basıncı ve 80 kilometre referans hızda 6 bin 700 kilogram yük taşıma kapasitesine sahip yapısıyla ağır hizmet koşullarına uygun şekilde geliştirildi.

Özel sırt karışımı sayesinde ısınmayı minimize eden tasarım, özellikle yoğun ve uzun süreli operasyonlarda performans sürekliliği sağlıyor. Yüksek tonajlı mobil vinçlerde güvenli çalışma imkânı sunan yeni ürün, hem operatörler hem de filo sahipleri için dayanıklılık, güvenlik ve maliyet avantajını bir arada sunuyor.

Mars Logistics'ten 150 Adet Actros L ProCab Yatırımı



Lojistik sektöründe 35 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Mars Logistics, operasyonel gücünü artırmak amacıyla filosuna 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab kattı. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen araçlar, şirketin uluslararası taşımacılık operasyonlarında görev alacak. Teslimat töreni, Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özense, Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Tolga Bilgisu, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Çağdaş Özen, İletişim Müdürü Miray Demirel, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, Filo Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Özyurt, Mars Logistics İş Geliştirme, Planlama ve Fiyatlandırmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Önder Başboğa, Filo Yatırım ve Bakım Onarım Koordinatörü Kerem Karaduman, Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Müdürü Kader Özal, Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar, Gelecek Otomotiv CEO'su Ebubekir Koman, Gelecek Otomotiv Diyarbakır Genel Müdürü Serdar Ulaş ve Gelecek Otomotiv Filo Satış Müdürü Yusuf Odabaş'ın katılımıyla Çırağan Sarayı'nda gerçekleştirildi.

“Mercedes-Benz Türk olarak operasyonel ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmaya odaklanıyoruz”

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt törende yaptığı konuşmada “Mercedes-Benz Türk olarak her zaman müşterilerimizin operasyonel ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunmaya odaklanıyoruz. Aksaray Kamyon Fabrikamızda ürettiğimiz 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab'in, yüksek güvenlik donanımları, yakıt verimliliği ve dayanıklılığıyla Mars Logistics'in uluslararası taşımacılık operasyonlarına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Bu teslimat, iki şirket arasındaki iş birliğinin ne kadar sağlam temellere dayandığını da ortaya koyuyor. Mars Logistics ile 2021 yılında başlayan ve karşılıklı güvene dayanan iş birliğimizin önümüzdeki dönemde de güçlenerek devam etmesini temenni ediyorum.” dedi.

“Gelecek Otomotiv kalite ve güven odaklı teslimatlar gerçekleştiriyoruz”

Gelecek Otomotiv CEO'su Ebubekir Koman da şöyle konuştu: “Gelecek Otomotiv olarak uzun yıllardır sektöre kalite ve güven odaklı teslimatlar gerçekleştiriyoruz. Mars Logistics gibi sektörünün öncü firmalarından birine 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab teslim etmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu araçların uluslararası nakliye operasyonlarında yüksek verimlilik sağlayacağına inanıyoruz. İş ortaklığımızın güçlenerek devam etmesini diliyoruz.”



“Mercedes-Benz iş birliğimiz güçlenerek sürecek”

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan ise “35 yılı aşkın süredir lojistiğin tüm alanlarında müşterilerimize güvenli ve kaliteli hizmet sunuyoruz. Bu hizmet anlayışımızın temelinde, operasyonlarımızda kullandığımız araçların performansı ve güvenilirliği yer alıyor. Bugün teslim aldığımız 150 adet Mercedes-Benz Actros L ProCab ile filomuzdaki Mercedes-Benz marka araç sayısı önemli bir paya sahip oldu. Yüksek ikinci el değeri, yaygın servis ağı, yedek parça bulunurluğu ve ihtiyaçlarımıza uygun servis sözleşmeleri operasyonlarımızda bize önemli avantajlar sağlıyor. Mercedes-Benz Türk ile yürüttüğümüz bu güçlü iş birliğinin önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğine inanıyoruz” ifadelerini kullandı.



Anadolu Isuzu Eskişehir'in Ulaşım Filosunu Güçlendirdi

Anadolu Isuzu, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi'nin toplu taşıma filosunu 25 adet NovoCiti Life aracıyla güçlendirdi. Belediyelerin yoğun ilgisini çeken NovoCiti Life; düşük işletme maliyetleri, yüksek manevra kabiliyeti ve şehir içi kullanıma uygun kompakt yapısıyla öne çıkıyor. Alçak taban tasarımı sayesinde erişilebilirliği artıran ve geniş iç hacmiyle yolcu konforunu üst seviyeye taşıyan NovoCiti Life, Eskişehir'de modern ve konforlu ulaşım hedeflerine önemli katkı sunuyor. Anadolu Isuzu, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi filosuna 25 adet NovoCiti Life otobüs teslim etti. NovoCiti Life otobüsler, "2026 Eskişehir Yılı" kapsamında özel bir törenle büyükşehir toplu taşıma filosuna kazandırıldı. Törene Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Ayşe Ünlüce, CHP Eskişehir Milletvekili Jale Nur Süllü, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi Toplu Taşıma Dairesi Başkanı Oğuz Özkara ile Anadolu Isuzu'dan Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Murat Küçük, Bayi Kanalı Yöneticisi Emin Günışık ve Bayi Kanalı Sorumlusu Hasan Aydın katıldı.

NovoCiti Life Eskişehir'e Konfor ve Güvenlik Katacak

Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış Müdürü Murat Küçük, törende yaptığı konuşmada teslim edilen otomatik şanzımanlı NovoCiti Life araçlarının Eskişehir'de daha konforlu, güvenli ve kaliteli bir ulaşım deneyimi sunacağını belirtti. Murat Küçük ayrıca, Anadolu Isuzu'nun 42 yıllık tecrübesiyle Ar-Ge Mühendisleri tarafında geliştirilen ve Gebze Şekerpınar'daki tesislerde üretimi yapılan NovoCiti Life otobüslerin yurt içinde olduğu



kadar uluslararası pazarda da "En iyi Tasarım" ödülüne layık görüldüğünü vurguladı. Alçak tabanlı yapısı engelli erişimine uygun tasarımı, GSR regülasyonlarıyla uyumu ve Türkiye'de resmi olarak ilk kez uygulanan 112 acil servis entegrasyonlu kapalı devre kamera sistemiyle araçların güvenlik ve erişebilirlik konusunda öne çıktığını ifade etti.

NovoCiti Life: Şehir İçi Ulaşımında Konfor ve Erişilebilirlikte Yeni Standart

Sekiz metre uzunluğuyla yeni bir segmentte konumlanan NovoCiti Life, özellikle dar sokaklara sahip şehirler için pratik bir çözüm sunuyor. Arka bölümde konumlandırılan FPT üretimi NEF4 motor, 186 beygir güç ve 680 Nm tork üreterek çevre dostu yapısıyla öne çıkıyor. Modern tasarımı geniş iç hacmi ve erişebilirlik odaklı özellikleriyle NovoCiti Life, Eskişehir toplu taşımada konforu artırırken, yaşlı ve engelli bireylerin şehir yaşamına daha aktif katılımını destekliyor.

Ford Trucks Mars Logistics'e 158 Adet F-MAX Teslim Etti



Ford Trucks, Türkiye'nin köklü lojistik şirketlerinden Mars Logistics'e 158 adet Yeni F-MAX teslimatı gerçekleştirdi. Yüksek adetli bu filo yatırımı, Mars Logistics'in operasyon kapasitesini güçlendirirken Ford Trucks'ın ağır ticari segmentteki iddiasını da pekiştirdi. Teslimatla birlikte Mars Logistics'in lojistik süreçlerinde verimlilik ve performans artışı hedeflenirken, iki marka arasındaki uzun soluklu iş birliğinin daha da güçlenmesi amaçlanıyor.

Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleşen teslimat törenine Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Haydar Yenigün, Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, Ford Trucks Türkiye Direktörü Özenç Kırandı, Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Direktörü Onur Sarıkaya, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, Mars Logistics Filo Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Özyurt, Mars Logistics İş Geliştirme, Planlama ve Fiyatlandırmadan Sorumlu Genel

Müdürü Yardımcısı Önder Başboğa, Mars Logistics Filo Yatırım ve Bakım Onarım Koordinatörü Kerem Karaduman, Çetaş Otomotiv Anonim Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Zeynal Taşar ve Çetaş Ford Trucks Genel Müdürü Ahmet Orhun Özkan katıldı.

Yeni F-MAX, Yüksek Adetli Filo Gücünü Ortaya Koyuyor

Teslimat töreninde Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, değerlendirmelerini şu sözlerle aktardı: "Ford Trucks olarak, Mars Logistics gibi sektörün vizyoner markalarıyla gerçekleştirdiğimiz projeler bizim için büyük önem taşıyor. Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz 158 adet Yeni F-MAX, Ford Trucks'ın ağır ticari segmentteki güçlü konumunun ve yüksek adetli filo taleplerine yanıt verme kapasitesinin de göstergesi. Mühendisliğimizin gururu olan F-MAX araçlarımızla, Mars Logistics'in operasyonel gücüne güç katmaktan ve lojistik süreçlerinde verimlilik sağlamaktan mutluluk duyuyoruz. İki marka arasındaki bu güçlü iş birliğini, gelecekte de büyüterek sürdürmeyi hedefliyoruz."

"Ford Trucks ile Güçlü İş Birliğimiz Sürecektir"

Mars Logistics Filo Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erkan Özyurt ise teslimat töreninde; "Mars Logistics olarak kurulduğumuz günden beri güvenilirliğimizi korumaya, hizmet kalitemizi sürekli geliştirmeye ve doğru iş ortakları ile çalışmaya özen gösteriyoruz. Filomuzu büyütürken her zaman Ford Trucks gibi sektörün en iyi ve en güvenilir firmaları ile çalışıyoruz. Ford Trucks, üstün mühendisliği ve geliştirdiği yenilikçi teknolojiler sayesinde her yeni modelinde daha dayanıklı, daha yüksek performanslı, daha tasarruflu ve daha düşük emisyonlu araçlar üretiyor. Biz de bu sayede filomuzu daha çevreci araçlarla yenilerken aynı zamanda operasyonel verimliliğimizi artırıyoruz. Ford Trucks ile uzun yıllardır devam eden iş birliğimizin güçlenerek sürmesini diliyoruz." dedi.

Karekara Lojistik Yatırıma Tırsan İle Devam Ediyor



Tırsan, entegre lojistik alanında faaliyet gösteren Karekara Lojistik'in 15 adetlik Tenteli Perdeli Maxima Plus siparişinin ilk 3 aracını teslim etti. Yeni treylerler, İtalya-Türkiye hattındaki operasyonlarda görev alacak. Karayolu ve intermodal taşımacılıkta uzmanlaşan Karekara Lojistik; Ambarlı'daki 14 bin metrekarelik antrepo dahil olmak üzere toplam 2 antrepo ve 6 depo ile entegre lojistik hizmetleri sunuyor. Yapılan yatırımın, şirketin uluslararası taşımacılık kapasitesini güçlendirmesi hedefleniyor. Teslimat töreni Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Törene Karekara Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Kutlu ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Rifat Kutlu ile Tırsan Satış İcra Kurulu Üyesi Özgür Ayçiçek katılım gösterdi.

İtalya-Türkiye Hattında Güç Artışı

Tırsan, entegre lojistik alanında faaliyet gösteren Karekara Lojistik'in 15 adetlik Tenteli Perdeli

Maxima Plus siparişinin ilk 3 aracını teslim etti. Yeni treylerler, İtalya-Türkiye hattındaki operasyonlarda görev alacak. Karayolu ve intermodal taşımacılıkta uzmanlaşan Karekara Lojistik; Ambarlı'daki 14 bin metrekarelik antrepo dahil olmak üzere toplam 2 antrepo ve 6 depo ile entegre lojistik hizmetleri sunuyor. Yapılan yatırımın, şirketin uluslararası taşımacılık kapasitesini güçlendirmesi hedefleniyor.

"Karekara'nın operasyonlarına güç katacağız"

Törenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu şu ifadeleri kullandı: "Karekara Lojistik, sektörümüzün taşımacılığın yanında antrepo hizmetlerini de profesyonel şekilde sunan, lojistiği uçtan uca kavrayan ve yöneten şirketlerden biri. En yüksek

verimi en uzun kullanım ömrünü sunan ödüllü Ar-Ge Merkezlerimizde test edilip onaylanan araçlarımız ile Karekara'nın operasyonlarına güç katacağız. İş birliğimizin memnuniyet içinde uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum. Hayırlı olsun."

"Tırsan ile aklımız filomuzda kalmayacak, işimize odaklanacağız"

Karekara Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Kutlu yeni yatırımlarını şu sözlerle değerlendirdi "20 yılı aşkın süredir hem yurt içi hem de uluslararası komple ve parsiyel taşımacılık yapıyoruz. Bunun yanında antrepo, serbest depo ve e-ticaret lojistiği süreçlerinde de hizmet sunuyoruz. Hizmet yelpazemizi genişletirken tecrübeli insan kaynağımız ile müşteri memnuniyetini hep en yüksek seviyede tutmayı başardık. Bugün teslim aldığımız araçlar ile de aklımızın yollardaki araçlarımızda olmayacağını biliyoruz. Onaylanmış dayanıklıkları ve uzun kullanım ömürleri ile tüm operasyonlarımızı en verimli ve güvenli şekilde gerçekleştireceğiz. Biz de işimize ve müşteri memnuniyetine odaklanacağız."



Türkiye’de Elektrikli Ağır Vasıtada Yeni Dönem: İlk eActros 600 Medcem Filosunda

Mercedes-Benz Türk, Türkiye’deki ilk Mercedes-Benz eActros 600 teslimatını Medcem Çimento Grubu’na gerçekleştirerek ağır ticari araçlarda elektrifikasyon sürecinde önemli bir adım attı. Medcem’in üretim tesisinden limana uzanan ihracat hattında görev yapacak olan elektrikli çekici, sanayi taşımacılığında düşük karbonlu çözümlerin artık sahada aktif olarak kullanılabilirliğini gösteriyor.



Medcem Çimento Grubu, üretimden lojistiğe kadar uzanan değer zincirinde sıfır karbon hedefi doğrultusunda yatırımlarını sürdürürken, filosunu kademeli olarak elektrikli araçlara dönüştürmeyi stratejik öncelikleri arasına aldı. Elektrikli çekici yatırımı; karbon emisyonlarının azaltılması, fosil yakıt tüketiminin düşürülmesi ve operasyonel verimliliğin artırılması açısından kritik bir rol üstleniyor. Şirket, bu adımı dijitalleşme yatırımlarıyla entegre ederek “ikiz dönüşüm”, sosyal boyutu da kapsayan yaklaşımıyla ise “üçüz dönüşüm” vizyonunu hayata geçiriyor.

“Filomuzu dönüştürmeye devam edeceğiz”

Medcem Çimento Grubu CEO’su Mehmet Ali Ceylan, teslimata ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “Medcem Çimento Grubu olarak sürdürülebilirliği yalnızca bir hedef değil tüm iş yapış biçimlerimizi şekillendiren stratejik bir yaklaşım olarak ele alıyoruz. Üretimden lojistiğe uzanan değer zincirimizin her aşamasında karbon ayak izimizi azaltacak somut adımlar atıyor, sıfır karbon hedefimiz doğrultusunda yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Mercedes-Benz eActros 600’ün filomuzda katılması, ağır sanayide elektrikli taşımacılığın mümkün ve verimli olduğunu göstermesi açısından son derece kıymetli. Bu yatırım, yeşil dönüşümle dijitalleşmeyi birlikte ele aldığımız ikiz



dönüşüm vizyonumuzun güçlü bir yansımasıdır. Önümüzdeki dönemde de lojistik operasyonlarımızı elektrikli ve çevreci çözümlerle dönüştürmeye devam edeceğiz.”

“Ağır ticari segmentte elektrifikasyonun sahaya iniyor”

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, ilk teslimata ilişkin açıklamasında bu teslimatın, ağır ticari segmentte elektrifikasyonun artık sahada somut karşılık bulunduğunu gösteren önemli bir kilometre taşı niteliğinde olduğunu ifade ederken “Uzun yol taşımacılığı için özel olarak geliştirdiğimiz eActros 600’ün, Medcem Çimento’nun üretim tesisinden limana uzanan ihracat hattında görev alacak olması; elektrikli taşımacılığın sanayi üretimi ve yüksek hacimli lojistik operasyonlarda da güvenle ve verimli şekilde kullanılabileceğini ortaya koyuyor. Bu iş birliğini, yalnızca bir araç teslimatı değil; müşterilerimizle birlikte yürüttüğümüz, operasyonu merkeze alan bütüncül bir dönüşüm sürecinin güçlü bir başlangıcı olarak görüyoruz.” ifadelerini kullandı.





TEMSA, 12 Adet Maraton Teslimatıyla 2026'ya Güçlü Başladı

TEMSA, Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığı altında büyümesini sürdürürken 2026 yılının ilk filo teslimatlarını gerçekleştirdi. Şirket, turizm taşımacılığının önemli markalarından Mesnevi Turizm ve Seç Turizm'e toplam 12 adet TEMSA Maraton teslim ederek iş birliklerini güçlendirdi.



Mesnevi Turizm'in Filosunda TEMSA Ağırılığı Artıyor

29 Ocak'ta gerçekleştirilen teslimat kapsamında Mesnevi Turizm'e 6 adet Maraton otobüs verildi. Bu teslimatla birlikte şirketin filosundaki TEMSA markalı araç sayısı 28'e yükseldi. Yeni araçların, firmanın şehirler arası ve turizm taşımacılığı operasyonlarında aktif olarak kullanılması planlanıyor.

Seç Turizm ile 30 Yıla Yaklaşan İş Birliği

TEMSA, 1995 yılına uzanan iş birliği kapsamında Seç Turizm'e de ilk etapta 5 Şubat'ta 6 adet Maraton teslim etti. Mart ayında

gerçekleştirilecek 2 adet ek teslimatla birlikte anlaşma tamamlanacak. Seç Turizm'in filosundaki toplam TEMSA araç sayısı ise 33'e ulaşmış durumda.

"Tercihlerde konfor ve verimlilik öne çıktı"

Her iki şirket ile de uzun yıllardır güçlü bir iş birliği içerisinde olduklarının altını çizen TEMSA Yurt İçi Satış Direktörü Baybars Dağ, teslimatlara ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "TEMSA olarak 2026 yılına güçlü bir giriş yaptık. Yılın ilk teslimatlarını Mesnevi Turizm ve Seç Turizm ile gerçekleştirdik. Yeni yatırımlarını ve gelecek dönemdeki planlamalarını TEMSA'dan yana yapmalarından memnuniyet duyuyoruz. Firmaların beklentileri verimlilik, konfor, sürdürülebilir işletme maliyetleri etrafında şekilleniyor. İlk üretimini 1987 yılında gerçekleştirdiğimiz Maraton, bugün şehirlerarası yolcu taşımacılığında işletmeciler ile yolcuların önceliklerini buluşturan güçlü bir çözüm olarak konumlanıyor. Maraton modelimizin her iki firma tarafından tercih edilmesinde geniş bagaj hacmi, düşük yakıt tüketimi, yolcu koltuklarının sunduğu konfor ve peron görünümü gibi önemli kriterler belirleyici oldu. Yıl boyunca farklı segmentlerde teslimatlarımızı artırarak iş ortaklarımızın büyüme yolculuğuna katkı sunmaya devam edeceğiz."



Cling Chooses Garrett Oil-Free Centrifugal Compressor for Next-Gen Electric Bus and Truck HVAC

Garrett Motion has received its first serial production award for an oil-free centrifugal compressor for electric buses and trucks in China, with start of production scheduled for 2027.

Cling Selects Garrett's E-Cooling Compressor

Garrett Motion Inc. announced that Chinese commercial vehicle HVAC specialist Cling has selected its oil-free, foil bearing-based centrifugal compressor, named E-Cooling, for integration into next-generation electric bus and truck thermal management systems. The award marks the first serial production application of the technology in the mobility sector.

Garrett compressor for Cling's HVAC e-bus systems

The proprietary Garrett centrifugal compressor will be deployed in Cling's HVAC systems for electric commercial vehicles operating in the Chinese market. Start of production is planned for 2027. According to the company, the compressor integrates an ultra-high-speed electric motor exceeding 160,000 rpm

combined with an oil-free foil bearing system. The architecture is designed to deliver reduced package size, lower weight and lower noise levels compared with conventional scroll compressors.

Garrett's E-Cooling Compressor Delivers Smaller, Lighter and Quieter Performance

Garrett states that the system is up to 50% smaller, 30% lighter and 10 dB quieter than traditional scroll-based solutions. The compressor is engineered for compatibility with 400V to 800V heat pump systems and supports low-pressure, low-GWP refrigerants.

The oil-free configuration is validated for up to 45,000 hours of maintenance-free operation, based on testing conducted during 2025 by both Garrett and Cling. The core technologies are developed for automotive-grade, scalable production targeting electric vehicle and industrial applications.



Volvo Trucks Reaches Milestone with 10,000 Gas-Powered Trucks Sold Globally



Volvo's gas-powered trucks are growing in volume as more markets are embracing alternative fuels that enable significant reduction of CO2 emissions. 2025 was Volvo's best sales year ever for trucks powered by gas thanks to leading products and the favorable supply and cost of fuel.

Volvo Trucks Exceeds 10,000 Gas Truck Deliveries Worldwide

Volvo Trucks has now delivered more than 10,000 gas-powered trucks globally since the company introduced this technology in 2018. So far, UK is Volvo's leading market, followed by Germany, Sweden, the Netherlands, Norway, and France. New upcoming gas markets include India and Latin America, where volumes are growing steadily.

"Volvo's gas engine technology is a leading solution in terms of power, torque, engine response, and fuel efficiency, and our customers also appreciate the strong performance, drivability, and overall comfort of our gas-powered trucks," says Jan Hjelmgren, Head of Product Management at Volvo Trucks. "We see substantial potential for gas-powered trucks as an important step on the journey toward zero-emission transport."

Volvo Trucks Gas Trucks Offer Up to 1,000 km Range for Long-Haul Operations

Volvo's gas-powered trucks can travel up to 1,000 kilometers on a single tank, making them well suited for long-haul and regional distribution, as well as construction operations. They are a practical alternative to other low-emission solutions at a time when transport operators and freight buyers are seeking more sustainable options. In several countries, there is already a well-developed network of gas filling stations and rapidly expanding access to bio-LNG. Some examples are Germany, Norway, Finland, and Sweden where all gas filling stations now offer the fuel. This enables many users to achieve CO2 reductions of up to 100% (Well to Wheel). In markets where tax incentives and public support for renewable fuels and low emissions are available, bio-LNG becomes a highly cost-effective alternative.



ABONELİKTE KAMPANYA

ABONE FORMU / SUBSCRIPTION FORM

Firma Adı / Company Name:

Şahıs Adı / Person Name:

E-Posta / E-Mail:

V.D. ve No'su / Tax Office & Number:

Tel ve Faks / Telephone & Fax:

Abonelik Başlangıç / Subscription Beginning Date:

Abonelik Bitiş / Subscription Finishing Date:

Banka Hesap Numaraları / Bank Account Number

İş Bankası : Fındıkzade Şubesi (1068) - Hesap No: 834853 Aramedya Yayıncılık

İş Bankası Euro Hesabı: Fındıkzade Şubesi (1068) - Hesap No: 33121641 Aramedya Yayıncılık

Yapı Kredi Bankası: Şehremini Şubesi (215) - 64529305 Aramedya Yayıncılık

Nakit ve kredi kartıyla ödeme yapılır. / Cash and credit card are accepted.

Formdaki bilgilerin eksiksiz doldurulması rica olunur. / Please fill in the completely.

Aboneliğinizin aktif hale gelmesi için banka dekontunu ve abone formunu info@aramedya.com mail adresine gönderiniz.

Please send to mail your bank slip and subscription form to info@aramedya.com in order to active your subscription

Yurt içi abonelik bedeli:

Commercial Vehicles World ₺(4000)

Auto Spare Parts World ₺(2000)

Agro World ₺(2000)

Elektrikli Araçlar Dergisi ₺(2000)

Sicil No: 578070 / 0

Nace Kod: 58.14.03

Yurt dışı abonelik bedeli:

Commercial Vehicles World (€350)

Auto Spare Parts World (€300)

Agro World (€300)

Elektrikli Araçlar Dergisi (€350)

aramedya
Uluslararası Yayıncılık Reklam
ve Tanıtım Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.



Stability in Every Mile



Load
Balancing



Smoother
Ride



Low
Maintenance



ALTON[®]
AIR SPRINGS