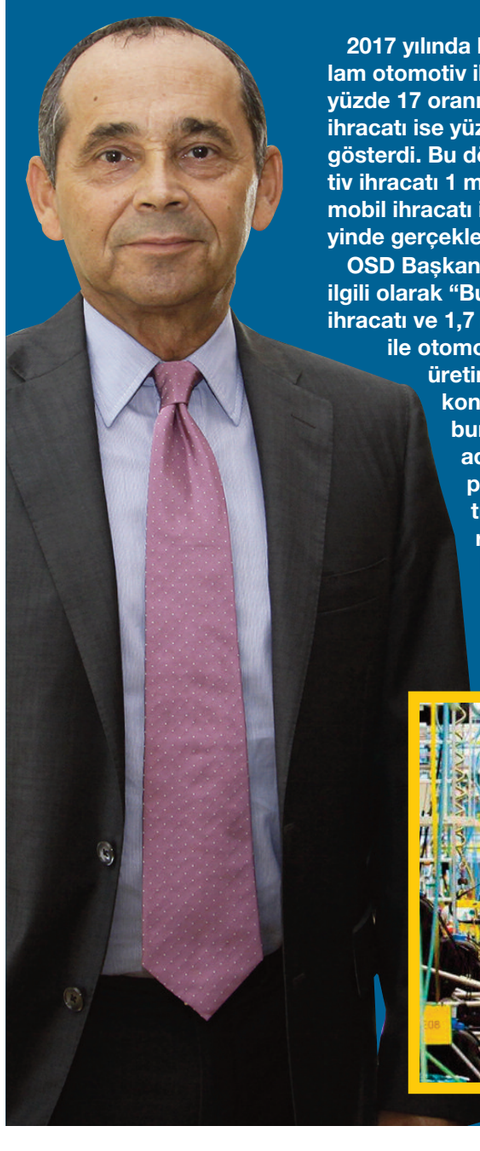
tasımacılar 1.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:24 Page 1

TAŞIMACILAR

| LOJİSTİK | ŞUBAT 2018 | SAYI: 127 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

TÜRKİYE EKONOMİSİNİN LOKOMOTİFİ OTOMOTİV SANAYİİ, 2017 YILINI ÜRETİMDE VE İHRACATTA TARİHİ REKORLARI KIRARAK KAPATTI

OTOMOTİV ÜRETİMİ ZİRVE YAPTI



2017 yılında bir önceki yıla göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 17 oranında artarken, otomobil ihracatı ise yüzde 24 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 1 milyon 333 bin adet, otomobil ihracatı ise 921 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

OSD Başkanı Kudret Önen konuyla ilgili olarak "Bugün 29 milyar dolarlık ihracatı ve 1,7 milyona dayanan üretimi ile otomotiv sanayimiz, dünya üretiminin yüzde 2'sini yapar konuma geldi. Sektörde bundan sonra atılacak adımlar çok önemli; Avrupa'daki yeni otomotiv yatırımlarını çeken Orta Avrupa ve bazı Kuzey Afrika ülkeleri ile rekabet edecek, AR-GE ve teknolojik üstünlüğümüzü destekleyecek yeni teşvikler ile daha da büyüme imkânı var." dedi.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2017 yılına ait Ocak-Aralık dönemi üretim, ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Buna göre, Türkiye ekonomisinin lokomotifi otomotiv sanayii 2017 yılını üretim ve ihracatta tarihi rekorlar kırarak geride bıraktı. OSD'nin 2017 yılı Ocak-Aralık dönemi verilerine göre, otomotiv üretimi geçtiğimiz yıl yüzde 13 artarak 1 milyon 674 bin adede ulaştı ve yaklaşık yarım asırlık Türk otomotiv sanayisi tarihinin en yüksek seviyesine ulaşarak tarih yazdı. Otomobil üretimi ise 2017 yılı Ocak-Aralık döneminde, bir önceki yıla göre yüzde 18 artışla 1 milyon 121 adete ulaşarak yılı yine tarihi rekorla kapattı. Türkiye'deki otomobil üretimi aynı zamanda 2007-2017 yılları arası verileri karşılaştırıldığında tarihin en yüksek üretim sonucuna ulaşmış oldu.



OSD Başkanı Kudret Önen yaptığı açıklamada rekorlara imza atan Türk otomotiv sanayiinin tarihi başarısından duydukları gurur ve mutluluğa dikkat çekerek "Bugün 29 milyar dolarlık ihracatı ve 1,7 milyona dayanan üretimi ile otomotiv sanayimiz, dünya üretiminin yüzde 2'sini yapar konuma geldi. Yan sanayi ile birlikte ülkenin lokomotif sanayisi hafif ticari araç üretiminden sonra, son gerçekleşen yatırımlar ile, otomobilde de üretim üssü haline geldi. Sektörde bundan sonra atılacak adımlar çok önemli; Avrupada'ki yeni otomotiv yatırımlarını çeken Orta Avrupa ve bazı Kuzey Afrika ülkeleri ile rekabet edecek, AR-GE ve teknolojik üstünlüğümüzü destekleyecek yeni teşvikler ile daha da büyüme imkanı var." dedi.

İÇ PAZAR 1 MİLYON ADEDİN ALTINDA KALDI AMA YERLİ OTOMOBİL SATIŞLARI YÜKSELDİ

Otomotiv Sanayii Derneği'nin üretim ile ilgili rekor verilerine ek olarak 2017 yılında bir önceki yıla göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 17 oranında artarken, otomobil ihracatı ise yüzde 24 oranında artış gösterdi. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 1 milyon 333 bin adet, otomobil ihracatı ise 921 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 20 artarken, Euro bazında ise yüzde 17 artış gösterdi. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 29 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 41 artarak 11.8 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 39 artarak 10.5 milyar Euro seviyelerine yükseldi.

Otomotiv Sanayii Derneği'ne ait 2017 yılı Ocak-Aralık dönemi verilerine göre, geçtiğimiz sene toplam pazar yüzde 3 oranında daralarak 980 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı ise yüzde 5 oranında daraldı ve 723 bin adet ile 2017 yılını kapatmış oldu. Türkiye pazarında ithal otomobil satışları yüzde 10 azalırken, yerli otomobil satışlarının yüzde 13 oranında artması dikkatleri çekti. Otomobil pazarındaki yerli payının artışında son dönemde devreye giren otomobil projelerinin önemli etkisi oldu.

HAFİF TİCARİ ARAÇ SATIŞLARINDA ARTIŞ VAR, ANCAK AĞIR TİCARİ ARAÇ PAZARINDA SON 2 YILDA YÜZDE 44 DARALMA ENDİŞE VERİCİ!

2016 yılına göre ticari araç pazarı ve hafif ticari araç pazarı yüzde 3 oranında artarken, ağır ticari araç grubunda ise pazar aynı seviyesini korudu. 2017 pazarına baz etkisinden arındırılarak bakıldığında, ağır ticari araç pazarında son 2 yılda yüzde 44 seviyesinde daralma yaşandığı görülüyor. 2015 yılına göre daralma, kamyonda yüzde 44, midibüste yüzde 36 ve otobüste yüzde 56 seviyelerine ulaştı.

Üretim ise, ticari araç grubunda 2017 yılında yüzde 3 artarken, hafif ticari araç grubunda yüzde 2, ağır ticari araç grubunda yüzde 23 seviyesinde artış gösterdi. Ağır ticarideki bu değişim baz etkisi kaynaklı olup 2015 yılına göre üretimde yüzde 32 azalma gerçekleşti.



İSAROD Genel Kurulunda **Hamza Öztürk** yeniden başkan seçildi

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası 7.Olağan Genel Kurulu'nda yapılan ve 4 adayın yarıştığı seçim sonucuna göre, 1648 oyla Hamza Öztürk yeniden başkan oldu. Ahmet Özsoy 907, Cuma Tekin 266 ve Murat Naci Coşar ise 592 oy aldı.

BORÇLU ARAÇLARIN SINIR DIŞINA ÇIKMASI YASAK

Yabancı plakalı araçlara ve Türk plakalı araç kullanan yabancı sürücülere verilen trafik idari para cezalarının tahsiline ilişkin usul ve esasları belirleyen "Yabancı Plakalı Araçlara Verilen Trafik İdari Para Cezalarının Tahsiline İlişkin Yönetmelik" 13.02.2018 tarihli Resmi Gazete ile yürürlüğe girdi. Söz konusu Yönetmelik ile birlikte, 17.02.2017 tarihli Resmi Gazete ile yürürlüğe giren ücretli karayollarındaki geçiş ücreti ihlali ve idari para cezalarının tahsiline dair yayınlanan yönetmelikteki eksiklik de giderilmiş oldu. İlgili Yönetmelikler doğrultusunda, yabancı plakalı araca kesilen köprü, otoyol, idari para cezaları ve trafik cezalarının tamamı ülke içinde tahsil edilecek, edilemediği hallerde, ilgili aracın sınır kapısından çıkışına izin verilmeyerek sınır kapısında tahsilat yapılacak. Gümrük, Ulaştırma, Emniyet ve Maliye Bakanlıklarının otomasyon sistemlerindeki çalışmaların bitmesi ardından yol ve köprüleri kaçak şekilde ücret ödemeksizin kullanan, trafik kurallarını hiçe sayan yabancı plakalı araçların usulsüzlükleri sona erecek.

Macaristan zaferinden sonra gözler Avusturya'da



Türkiye, Avusturya'nın yıllık 160 bin sefer geçiş ihtiyacına rağmen Türk TIR'larına tanıdığı 21.000 adetlik transit geçiş kotası nedeniyle, bu ülke üzerinden Avrupa'ya yapılan Türk ihraç ürünlerinin günlerce bekletildiğini ve ilave 500 Euro ek maliyete neden olduğunu kaydetti. Avrupa Adalet Divanı'nın Macaristan'ın Türk araçlarından geçiş ücreti alınamayacağı yönündeki kararı da hatırlatılarak Avusturya'nın bu ayrımcılığa son vermesi gerektiği iletildi. Türk TIR'ları ile taşınan ticaret ürünlerinin kendi ülkesinden transit geçişine engel olan Avusturya'ya açılan dava Avrupa Adalet Divanı'nda 31 Ocak'ta görüldü. Davaya destek olmak için Ekonomi Bakanlığı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, AB Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Brüksel AB Daimi Temsilciliği, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve İKV'den (İktisadi Kalkınma Vakfı) üst düzey temsilciler katıldı. Türkiye tarafı, uygulanan kota nedeniyle taşımalara araç başına 500 Euro ek maliyet yüklendiği bunun da aslında Türk ihraç ürünlerine uygulanan bir kota olduğunu söyledi. Gümrük Birliği Anlaşması'nın "Malların Serbest Dolaşımını Engelleyen Her Türlü Uygulama Eş Etkili Tedbirdir" kararını hatırlatan Türkiye, Avusturya'nın bu tutumunun ticarete zarar verdiğini söyledi. Macaristan'a karşı açılan ve 17 Ekim 2017'de Avrupa Adalet Divanı'nın "Türk Araçlarından Geçiş Ücreti Alınamaz" kararı anımsatılarak "Avrupa'nın en üst mahkemesi tarafından malların serbest dolaşımına hiçbir engel, kota ve tedbir konulamayacağı açıkça ilan edilmiştir" denildi.

NİHAİ KARAR EKİM AYINDA AÇIKLANACAK

Avusturya, uyguladığı kotanın malların serbest dolaşımına zarar veriyor olsa da bu meselenin hizmetlerin serbest dolaşımı kapsamında çözülmesi gerektiğini savunarak Türkiye ile AB arasında hizmetlerin serbest dolaşımı başlığının henüz müzakere edilmediğini, Türk araçlarına mahkeme kararı ile böyle bir kolaylık sağlanmasının başlatılacak hizmetlerin serbest dolaşımı müzakerelerine zarar vereceğini iddia etti. Dava ile ilgili mütalaa hakimi 26 Nisan'da raporunu hazırlayacak ve büyük oranda bu rapora dayanarak karar verilecek. Kararın Ekim 2018 tarihinde çıkması bekleniyor.

AVRUPA ADALET DİVANI KENDİSİYLE ÇELİŞEMEZ

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener dava sonrası yaptığı açıklamada, ellerinde Macaristan'a karşı Avrupa Adalet Divanı'nın verdiği bir karar bulunduğunu belirterek, "Avrupa Adalet Divanı aynı şekilde Türk tezleri doğrultusunda karar verecektir, aksi takdirde kendisiyle çelişmiş olacaktır" dedi. Avrupa yönlü taşımalarda Avusturya'nın kilit bir ülke konumunda olduğunu hatırlatan Şener, "Türk araçları için Avusturya 21.000 adet geçiş kotası koyuyor. Biz sadece Almanya'ya 160 bin sefer gerçekleştiriyoruz. Ortada çok büyük haksızlık ve engel olduğu ortada. Her TIR'ın 20 ton yük taşıdığı hesap edildiğinde Avusturya aslında 'benim ülkemden 420 bin ton ihraç yükü geçebilir' demektedir. O halde Gümrük Birliği'nin miktar kısıtlaması yapılamaz kararının nasıl değerlendireceğiz" dedi. Davanın bu temelle açıldığını ve yılsonunda Avusturya'nın bu haksız uygulamasına son verileceğini beklediklerini aktaran Şener, "Avrupa Komisyonu'nun hazırladığı rapora göre kotalar nedeniyle her yıl 3,5 milyar dolarlık ihracat yapılamıyor. Bunun 1,9 milyar doları Avrupa'nın yaptığı ihracat, 1,6 milyar doları da Türkiye tarafından yapılan ihracat. Aslında kotalar nedeniyle Avrupa kendisini cezalandırmaktadır. Ticaretin önündeki her türlü engelin kaldırılması yönünde atılan adımlar dikkate alındığında Avusturya'nın bu tutumunu uzun süre devam ettirmesi zaten mümkün değildir" diye konuştu.

HAKİMLERİN HUKUKİ KARAR VERECEĞİNE İNANIYORUZ

Şener davanın nasıl sonuçlanacağı ile ilgili de;"AB Komisyonu tarafından mahkemeye gönderilen avukatların, 'Avusturya'daki kota uygulaması, her ne kadar malların serbest dolaşımını kısıtlıyor olsa da mahkemenin Macaristan davasında olduğu gibi karar vermemesinin ve konunun Türkiye ile AB arasında yapılacak hizmetlerin serbest dolaşımı müzakerelerinde çözülmesi gerektiğine' özellikle vurgu yapması dava üzerine siyasi bir gölge düşürme riskini getirmiştir. Biz baştan beri Lüksemburg'da hâkimler var diyorduk. Hâkimlerin hukuki mi yoksa siyasi saiklerle mi karar vereceğini merakla bekliyor olacağız" dedi.



Murat Akyıldız Global Ticaretten Sorumlu Yönetici oldu

Murat Akyıldız Global Ticaretten Sorumlu Yönetici olduPirelli markalı ticari lastiklerin üreticisi Prometeon Tyre Group'un Avrupa Bölgesi CEO'luğunu yürüten Murat Akyıldız, Global Chief Commercial Officer (Global Ticaretten Sorumlu Yönetici) olarak atandı.

Geliştirdiği ürün ve çözümleriyle dünya lastik sektörünün öncülerinden Pirelli marka ticari lastiklerin üreticisi Prometeon Tyre Group'ta 2016 yılından bu yana Avrupa Bölgesi CEO'luğu görevini yürütmekte olan Murat Akyıldız, Global Chief Commercial Officer (Global Ticaretten Sorumlu Yönetici) pozisyonuna getirildi. Murat Akyıldız yeni görevi kapsamında, şirketin Milano'daki genel merkezinde Prometeon Tyre Group'un dünya çapındaki 4 bölgesinin ticari yönetiminin yanı sıra global satış, pazarlama, tedarik zinciri, orijinal ekipman ve tarım birimlerinin de başında olacak.

Murat Akyıldız'ın şirkette tepe yöneticilerden biri olması Türkiye'nin Prometeon Tyre Group içerisindeki önemini daha da artıracak. Türkiye halihazırda Prometeon Tyre Group için önemli bir üretim, yönetim ve yetenek merkezi olarak konumlanıyor.

PROMETEON TEPE YÖNETİMİNDE ÜÇ TÜRK

Prometeon Tyre Group'un Ocak 2018'de açıkladığı üst yönetim listesinde Murat Akyıldız ile birlikte iki Türk yönetici daha yer alıyor. Yeni yapılanmada Alp Günvaran Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Bölgesi CEO'su olarak Prometeon'un dünya çapındaki 4 ana bölgesinden birisinin yöneticiliği görevini üstlenirken, Remzi Ejderoğlu ise Prometeon Bilişim ve İletişim Teknolojileri Direktörü olarak görev almaya başladı.

tasımacılar 2.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:25 Page 1

Ford Trucks, 2017'de ağır ticarinin yükselen yıldızı oldu

Son 10 yılda pazar payını 2 katına çıkaran Ford Trucks, 2017'de yeni model ve hizmetlerinin yanısıra yurtiçi ve yurtdışındaki bayi yapılanma çalışmaları ile ağır ticari rekabetinde dikkat çekmeye devam etti. 2017 yılında uluslararası pazarlarda bir önceki yıla kıyasla %50 büyüme yakaladıklarını ve Türkiye pazarında da özellikle inşaat segmentinde yükselen bir başarı grafiği çizdiklerini açıklayan Ford Trucks'ın yeni Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, yaptığı değerlendirmede "İnşaat segmentindeki başarımızın göstergesi olarak, 3. Havalimanı inşaatı, Kuzey Marmara Otoyolu ve Çanakkale Köprüsü gibi büyük projelerde yaklaşık 1.000 adet kamyonumuzla yer alıyoruz. Uluslararası pazarlarda ise 2017'de yakaladığımız %50 büyümeyi, bu yıl açacağımız 49 tesis ile 32 ülkede aktif olarak daha da arttıracağız" dedi.



Ford Trucks, son 10 yılda yaptığı yeni ürün ve motor teknolojisi yatırımları, 4S tesis altyapı yatırımları, sunduğu hizmetleri ve müşteri beklentilerine yönelik ürün geliştirme gücü ile pazar payını 2 katına çıkardı. 2017 yılında yurt içindeki 4S tesis sayısını 30'a tamamlayan Ford Trucks, inşaat segmentinde %33, toplam pazarda ise %27,7 pazar payına ulaştı.

2017 yılında, Romanya, Macaristan, Bulgaristan, Mısır, Hırvatistan, İsrail, Gürcistan ve Gana'da açtığı 8 yeni 4S tesis ile yurtdışı pazarlardaki büyümesine hız katan Ford Trucks, uluslararası pazarlarda geçtiğimiz yıla göre satışlarını %50 arttırdı.

SERHAN TURFAN: "BÜYÜYEN İNŞAAT SEGMENTİNDE GÜÇLÜ ÜRÜNLERİMİZLE %33 PAZAR PAYINA ULAŞTIK"

Ford Trucks'ın 2014 yılından bu yana Türkiye Direktörlüğü görevini yürüten, 2018 itibarıyla Genel Müdür Yardımcılığı görevine atanan Serhan Turfan, 2017 yıl değerlendirme toplantısında ağır ticari araç pazarını ve markanın yurtiçi ve yurtdışı operasyonlarını değerlendirdi. Türkiye ağır ticari araç pazarının 2016 yılı ile benzer hacimlerde tamamlandığına dikkat çeken Turfan: "2017 senesi pazarda büyük değişimlerin yaşanmaya devam ettiği bir yıl oldu. Normalde pazarın ortalama %60'ını oluşturan çekici segmenti, 2017 yılında %38 seviyesine gerilerken pazarda inşaat segmenti büyük inşaat projeleri ile 2 katına çıktı. İnşaat segmentindeki artış, yaptığımız doğru ürün yatırımları ve ürünlerimizin müşterilerimiz tarafından beğenilmesi ile bizim için büyük bir fırsat oldu ve inşaat segmentinde %33 pazar payı elde ettik. Toplam pazarda ise %27,7 pazar payına ulaştık, 2008 yılından bu yana yaptığımız doğru hamlelerle pazar payımızı 2 katına çıkardık. 2017 yılında müşterilerimizin ihtiyaçları çerçevesinde yaptığımız ürün yatırımlarımız devam etti. Daha ağır çalışma şartlarına uygun olarak geliştirdiğimiz 8x4 inşaat kamyonumuz 4142XD, yükleme kapasitesi artışı ile daha az seferde daha çok iş yaparak inşaat alanlarının yeni gözdesi hafifletilmiş mikser ve beton pompası ve zorlu şantiye şartlarına uygun ve yüksek şasi dayanımı sahibi 3542T çekicimizi pazara sunduk. Türkiye'nin dev projeleri olan 3. Havalimanı inşaatı, Kuzey Marmara Otoyolu ve Çanakkale Köprüsü gibi projelerde yaklaşık 1.000 adet kamyonumuzla yer alıyoruz." dedi ve ekledi: "2. El pazarında da ekspertiz, finansman, garanti ve kiralama hizmetleri sunan TruckMarket operasyonlarımız ile önemli bir ivme yakaladık ve 2017'de 1.000 araç takası gerçekleştirdik."

"2017'DE ULUSLARARASI PAZARLARDA SATIŞLARIMIZI %50 ARTIRDIK"

Uluslararası pazarlardaki başarı ve hedeflerinden bahseden Turfan, 2017'de girdikleri yeni pazarlarla birlikte 8 adet 4S tesis açılışı yaptıklarını belirterek, "2017'de ihracat operasyonlarımız için büyük önem taşıyan Avrupa bölgesinde Romanya, Macaristan, Hırvatistan ve İsrail pazarlarına giriş yaptık. Afrika'da Cezayir ve Fas'ta olan yayılımımızı, 2017 yılında Mısır ve Gana ile genişlettik. Ortadoğu'daki yapılanmamızın çoğu 2016 yılına kadar tamamlanmıştı. Bu bölgede 2017 yılında Suudi Arabistan'da ve Irak'ta uydu tesislerimizin açılışını yaptık. 2017 yılında Türki Cumhuriyetler bölgesinde Gürcistan tesisimizin açılışını yaptık. Bununla birlikte Rusya'da yeni bir bayi yapılanmasına gitme kararı aldık. Geçtiğimiz seneye oranla uluslararası pazarlarda satışımızı 50% büyüttük" diye konuştu.

"BAŞARIMIZDA YÜZDE YÜZ TÜRK MÜHENDİSLİĞİYLE GELİŞTİRİLEN ECOTORQ MOTORUMUZUN PAYI BÜYÜK"

Ford Trucks'ın Türkiye ve uluslararası pazarlarda büyümesinde ve başarılarına her geçen yıl bir yenisinin eklenmesinde, yüzde yüz Türk mühendisliği ürünü olan Ecotorq motorun katkısının büyük olduğunu vurgulayan Turfan, "2016 yılında piyasaya sunduğumuz rekabetçi, sınıfında lider özelliklere sahip bir motor ailesi olan Ecotorq motor ailesi, müşterilerimiz tarafından büyük bir beğeniyle karşılandı. Aynı zamanda Ecotorq motorlu kamyonlar Çinli JMC markası ile yaptığımız lisans anlaşması gereğince, dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de yollara çıktı. Ford Otosan mühendislerin geliştirdiği Ecotorq motorlu bu kamyon ile, dünyanın en büyük kamyon pazarı olan 'Çin'de Yılın Kamyonu (Chinese Truck of The Year) Ödülü'nü almanın kıvancını yaşadık." ifadelerini kullandı.

2017 DİJİTALLEŞME YILI OLDU

Ford Trucks 2017'de dijitalleşme alanında da yeni web sitesi, Asistanım ve Yolunuza Sağlık uygulamaları ve Ford Trucks Net ile önemli adımlar attı. Asistanım uygulaması ile müşterilerine ürün bilgisi, teklif ve ödeme planı sunma konusunda hızını arttıran Ford Trucks, 'Yolunuza Sağlık' uygulaması ile acil sağlık yardımı gerektiren durumlarda sunduğu hizmetlerle müşterilerine her yükte birlikte olma vaadini yerine getiriyor.

Ford Trucks yeni hedeflerine yeni yönetim ekibiyle devam ediyor

2018'e yeni organizasyon yapısı ile merhaba diyen Ford Trucks'ta, Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdüren Ahmet Kınay, Ocak ayı itibarıyla emekliye ayrıldı. Kınay'dan boşalan koltuğa Ford Trucks Türkiye Direktörlüğü görevini yürüten Serhan Turfan atandı. Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörlüğü görevini ise Emrah Duman sürdürürken, daha önce Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü olarak görev yapan Burak Hoşgören, Ford Trucks Türkiye Direktörlüğü'ne atandı. Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü M. Armağan Hazar, Ford Trucks Çekya Ülke Müdürü olarak atanırken, yerine daha önce Ford Trucks Ürün ve İş Geliştirme Yöneticiliği görevini yapan Bahattin Topçu getirildi. Uzun yıllar Ford Otosan Ar-Ge departmanında görev alan Aysan Hoşver ise Ford Otosan İnönü Fabrikası Müdürü olarak atandı.



Mercedes-Benz 50. Yıl Etkinliğine 2. Büyük Ödül

Mercedes-Benz Türk, her yıl global iletişim sektörünün önde gelen çalışmalarının ödüllendirildiği Mercury Awards tarafından "Yıldönümü Kategorisi"nde "Mercedes-Benz 50. Kuruluş Yıldönümü Etkinliği" organizasyonuyla "Altın Ödül" kazandı. "Özel Ödüller" kategorisinin altında yer alan bu ödülde Mercedes-Benz Türk, Kuzey Amerika ve Hong Kong gibi ülkelerdeki çalışmaları geride bırakarak büyük ödüle ulaştı. Türkiye'deki faaliyetinin 50. yılını Davutpaşa'daki ilk fabrikanın yeniden dekore edilerek nostaljik bir atmosferde kutlandığı organizasyona çok sayıda basın mensubunun haricinde özel paydaşlar, yöneticiler, müşteriler katılmıştı.

Mercedes-Benz Türk'ün 50. Yıl Etkinliği'nin Mercury Awards'tan aldığı ödül ile ilgili olarak Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, "2017 yılında kutladığımız 50. yılımız için düzenlediğimiz etkinliğimizin Mercury Awards gibi uluslararası bir platformda ödül almasından dolayı çok mutluyuz. Şirketimizin 50 yıllık serüveninde bizlere destek veren tüm paydaşlarımızla bu coşkuyu yaşadık. Aynı coşku ve heyecanla daha nice güzel yılları hep birlikte kutlayacağımızdan eminim." dedi.

1987'de ABD'de, uluslararası alanda iletişim sanatı ve bilimini geliştirmek amacıyla kurulan ve dünyanın en prestijli bağımsız ödül organizasyonlarından MerComm'un; reklam, halkla ilişkiler, kamu ilişkileri ve kurumsal iletişim projelerinin ödüllendirildiği Mercury Awards bu yıl 28. kez düzenlendi. 67 farklı ülkenin dahil olduğu Mercury Awards 2017'de, uluslararası platformda 22 ana kategoride toplam 128 dalda ödül verildi. Yüzlerce başvurunun gerçekleştiği 2017 yılında Mercedes-Benz Türk, ödüle layık görülen az sayıdaki Türk şirketinden biri oldu. Mercury Awards ile birlikte Mercedes-Benz Türk'ün 50. Yıl Etkinliği kapsamında kazandığı ödül sayısı, ODD Gladyatörler 2017'deki Jüri Özel Ödülü ile beraber ikiye çıktı.

Operasyonel Kiralama Sektöründe Krone İmzası



Filo kiralamayla Türkiye'deki hizmet döngüsünü tamamlayan Krone'nin finansal ve operasyonel kiralama alanlarında faaliyet gösteren şirketi Krone Fleet, Türkiye pazarında 2 yıldır aktif olarak filo kiralama hizmeti sunuyor. Bu süre içerisinde sektöre 500'den fazla araç kiralayarak konumunu güçlendiren Krone Fleet Türkiye, 2018 ile beraber filo adetlerini arttırmak için yeni bir yapılanmaya gidiyor.

Finansal ve operasyonel kiralama sektörlerinde 10 yıldan fazla tecrübesi bulunan Kürşad Öztürk'ü, Satış ve Operasyon yöneticisi olarak Krone Fleet Türkiye ailesine katarak piyasadaki artan talebin karşılanması hedefleniyor. Filo kiralamayı 'Esnekliğin ve verimliliğin dünyası' olarak tanımlayan şirket yeni dönemde adından sıkça söz ettireceğe benziyor.

Filo kiralama hizmeti almak isteyen müşteri sayısının her geçen gün arttığını belirten Krone Fleet Türkiye'nin yeni yöneticisi Kürşad Öztürk, "Son teknolojiyle üretilmiş araçlarda, araç başına senelik 10 bin euroya kadar tasarruf sağlanabiliyor. Bu araçlara kolay bir şekilde ulaşmanın yolu da filo kiralamadan geçiyor. Filo kiralama opsiyonuyla nakliye firmaları operasyonel maliyetler konusunda çok ciddi avantaj elde edecekler. Kiralama süresince kiralar sabit olduğu ve aylık olarak ödendiği için firmaların nakit akışı da düzenli oluyor" şeklinde konuştu.

Nakliyecileri, 'araçlarımın başına bir şey gelir mi' ya da 'araçları ikinci elde değer kaybı yaşamadan satabilir miyim' şeklinde düşüncelerden kurtaran bir opsiyon olduğuna dikkat çeken Öztürk "Sektörde sürekli artan bir rekabet var. Biz Krone olarak bu rekabete en modern tepkileri veriyoruz. Kiralama döneminde araçların tüm bakım, sigorta ve vergileri bize ait. İkinci elde değer kaybetme riski ise sıfır. Ekstradan sunduğumuz Krone Telematics hizmetiyle çok etkin bir filo yönetimi yapılabiliyor. Yani hem maliyet açısından ciddi avantajlar sağlayan hem de daha etkin bir filo yönetimine olanak tanıyan bir yapılanma içerisindeyiz." dedi.

Goodyear Türkiye Bayileri 2017 başarılarını kutladı

Goodyear'ın İstanbul'daki yeni ofisinde yaklaşık 150 bayinin katıldığı toplantıda açılış konuşmasını yapan Goodyear Genel Müdürü Pietro Saletta, şirketin 2017 başarısına vurgu yaparak, bu başarıda emeği geçen tüm çalışanlarına ve bayilerine teşekkür etti.

2017'ye dair değerlendirmelerde bulunan Saletta, "2017'de hem tüketici lastiklerinde hem ticari lastik segmentinde pazar payımızı artırdık. 2018'de de fark yaratan üstün kaliteli ürünlerimizle mevcut pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Bütün bu başarının ardında Goodyear ailesinin vazgeçilmez üyeleri olan bayilerimizin emeği yatıyor" dedi. 2018 iş planları ve projelerine dair konuların yer aldığı toplantıda Goodyear Tüketici Lastikleri Direktörü Mahmut Sarıoğlu, "Dağıtım ağımızı genişletmeyi ve son kullanıcıya yönelik tasarlanan kampanyalarımızı artırmayı hedefliyoruz" diye konuştu Goodyear Ticari Lastikler Direktörü Şaban Güngör de 2017'de ticari lastik işinde öncelikli olarak yeni müşteriler ve filolar kazanmak ve servis kalitesini artırmak üzerinde çalıştıklarını, 2018'de de yeni ürünlerin eklenmesiyle bu hedefleri daha ileriye taşıyacaklarını aktardı. Toplantının son bölümünde ise Atilla Yeşilada, Türkiye ekonomisi hakkında bir konuşma yaptı. Goodyear merkez ofisinde yapılan toplantının ardından Rahmi M. Koç Müzesi'ne geçen bayiler, eşleri ve Goodyear ekibi, akşam gerçekleştirilen yemek ve Selami Şahin konseri eşliğinde şirketin 2017 başarısını kutladı.



Ekol'ün 35.000 Lastiği Brisa'ya Emanet

Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, lojistik sektörünün yenilikçi firması Ekol ile özel bir iş birliğine imza attı. Geçtiğimiz günlerde Brisa CEO'su Cevdet Alemdar, Ekol Satınalma ve Yatırımlar Genel Müdürü Levent Demir, Ekol Filo Genel Müdürü Alper Bilgili ve Brisa'nın iş ortağı Marmara Lastik'in sahibi Necmettin Haliç'in katılımıyla, Sabancı Center'da düzenlenen imza töreni ile duyurulan anlaşma kapsamında; Türkiye'nin en büyük lojistik filosuna sahip olan Ekol, 5.500 araçlık filosunun yıllık 35.000 lastik ihtiyacı için Brisa'nın güçlü markaları ve uzman kadrosundan destek alacak.

İş birliği kapsamında Ekol, Brisa'nın sunduğu Profleet filo çözüm ortaklığı ile çalışmalarını sürdürecek. Bu kapsamda Brisa, Profleet danışmanlık ve hizmet paketi ile Ekol'e ürün, servis hizmetleri, yol yardımı ve danışmanlık desteği sunacak.

Ekol'e sağlayacağı kapsamlı danışmanlıkla şirketin lastik kaynaklı yol yardımı ihtiyaçlarını da %50 oranında düşürmeyi hedefleyen Brisa, yol yardım hizmeti Filofix ile Ekol'ün 5.500 aracına hem Türkiye'de hem de Avrupa'da 7/24 hizmet verecek ve araçlarında yaşanabilecek lastik sorunlarına yerinde müdahale edecek.



Brisa ayrıca, lastik kaplama markası Bandag ile Ekol filosunun lastik ömrünü uzatarak, lastik maliyetinin düşmesini sağlayacak. Aspects+ hizmetiyle araçların AKS detayına kadar inceleme yapıp anında raporlamalarla lastik performanslarının takibini yapacak. Aynı zamanda Türkiye'nin ilk mobil TIR servisi Mobilfix ile Ekol filosuna araç parklarında yerinde hizmet sunacak.

Brisa'nın sektörünün yenilik lideri olduğunun altını çizen ve filo müşterileri için bir değer sağlayıcı ve stratejik ortak olduğunu belirten Brisa CEO'su Cevdet Alemdar, "Değer odaklı bir yaklaşımla, filoların günümüz teknolojilerinden faydalanarak daha verimli, daha emniyetli ve daha konforlu bir şekilde operasyonlarını yürütmelerine olanak tanıyan Profleet filo çözümlerimizle, müşterilerimizin ihtiyacı olan tüm hizmetleri tek bir çatı altında topluyoruz" diye konuştu.

İş birliği ile ilgili değerlendirmede bulunan Ekol Satınalma ve Yatırımlar Genel Müdürü Levent Demir ise "5.500 araçlık öz mal yatırımımız ile Avrupa'nın ve ülkemizin en büyük lojistik filolarından birine sahibiz. Klasik kara taşımacılığı yerine çevreci bir çözüm olan Intermodal taşımacılığı tercih etmemize rağmen ayda ortalama 10 milyon km yol katediyoruz" dedi.

Tüm Avrupa'da Kamyon ve Otobüs Denetleme Kampanyası!

26 Şubat – 4 Mart 2018 tarihleri arasında, tüm Avrupa ülkelerinde kamyon, otobüs ve ADR araçlarına yönelik denetim kampanyası düzenlenmiştir. Bu süre zarfında, denetimlerde ADR araçlarının, kamyonların ve otobüslerin kontrol edilmesine ağırlık verilecektir. Denetimlerde, sürücülerin psikolojik durumları, hız sınırlarına ve ADR kurallarına riayet etmeleri , uluslar arası ve milli taşıma mevzuatına uygun hareket etmeleri kontrol edilecektir.

Yıl: 4 **SAYI:** 127 **FİYATI:** 50 kuruş - **ŞUBAT 2018**
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU
M.Naci KALENDER
İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Mete KALENDER
Haber Koordinatörü:
Elif ÖZDURAN
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA
Redaksiyon:
Ezgi ÇAĞIRAN
Muhabir:
Gamze BAYAR
Harun ÖZDURAN
Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLERİ

Ankara: **Efecan BARUT**
İzmir: **Orkut IŞIKALP**
Edirne: **KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL** (Edirne Gazetesi)
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: **Abit KIZILCA** (Rehber Gazetesi)
Hatay: **Hasan YETMEZ**
Mersin: **Meltem AHATOĞLU**
Ardahan - Posof - TÜRKGÖZÜ: **Bülent KILIÇ** (Kılıç Ofset)
Iğdır-DİLUCU: **Serdar ÜNSAL**
Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK: **Selehattin KAÇURU**
Artvin-Hopa-SARP: **Hayati AKBAŞ**
Şırnak-Silopi-HABUR: **Halil ÇOŞKUN**
Cizre: **Emin Dilovan KINAY** (Haber 73 Gazetesi)

Adres: Ihlamurdere Cad. Hattat Tahsin Sk. No:27 Kat:1 Beşiktaş-İSTANBUL
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 **E-MAIL:** info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: Dünya Süper Veb Ofset A.fi. "Globus" Dünya Basınevi 100. Yıl Mah. 34204 Bağcılar/İstanbul 0212 440 24 24

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

tasımacılar 3.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:25 Page 1

MERCEDES-BENZ TÜRK 85.000'İNCİ OTOBÜSÜ ÜRETTİ



1967 YILINDA OTOMARSAN İSMİ İLE KURULAN VE ARALIKSIZ ÜRETİME DEVAM EDEN MERCEDES-BENZ TÜRK A.Ş., 85.000'İNCİ OTOBÜSÜNÜ BANTTAN İNDİRDİ

Türkiye'de üretilen her iki otobüsten birinde imzasını taşıyan Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında da Türkiye pazarındaki zorlu şartlara rağmen şehirlerarası otobüs pazarında geleneksel hale gelen liderliğini sürdürmeyi başardı.

Kuruluşundan bu yana Türkiye otobüs üretiminde öncü konumda olan ve sektörün dönüm noktalarını belirleyen Mercedes-Benz Türk, 2017 yılsonu itibarıyla sadece otobüs üretimine 460 milyon Avro yatırım yaptı.

1967 yılında Otomarsan ismi ile İstanbul'da kurulan ve bugün yatırım miktarı 1,138 milyar Avro'ya ulaşan, Türkiye'nin yabancı sermayeli en büyük şirketlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk, üretimine başladığı 1968 yılından bu yana toplam 85.000 adet otobüs üretti. Banttan inen 85.000'inci otobüs olan yeni Tourismo ise Türk mühendisler tarafından geliştirildi ve Ocak ayında gerçekleşen lansmanda büyük ilgi gördü.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, sektörde yaşanan zor şartlara rağmen üretimine kesintisiz devam etti ve 2017 yılında 3.795 adet otobüs üretti. Şirket, başta Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere üretimin yaklaşık % 90'ını ihraç ederek 2017 yılında 3.396 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Şirket ilk ihracatın yapıldığı 1970 yılından bu yana 50.000'nin üzerinde otobüsün ihracatını gerçekleştirdi.

3.400 çalışanın istihdam edildiği Hoşdere Otobüs Fabrikasında üretilen Travego, Tourismo, Conecto, Intouro ve Setra marka araçlar, dünyanın dört bir yanında 70'den fazla ülkeye ihraç ediliyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "2017 yılında Türkiye pazarına olan inancımızı kaybetmeden yatırımlarımıza ve yeni ürünlerimizi piyasaya sunmaya devam ettik. Geçtiğimiz yıl kuruluşunun 50. yılını kutladığımız Mercedes-Benz Türk'ün yarım asırdır gösterdiği üstün performansı, tarihi ve geleneği ile gurur duyuyoruz. 2017 yılında da Türkiye pazarındaki zorlu şartlara rağmen hem şehirlerarası otobüs hem kamyon pazarında geleneksel hale gelen liderliğimizi sürdürmeyi başardık. Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon Fabrikamızda yurtiçi talebin azalmasına bağlı olarak ihracata hız verdik ve üretimlerimizi planladığımız seviyelerde aksatmadan devam ettirdik. İstanbul'daki Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz otobüsler bugün dünyanın dört bir yanında 70'den fazla ülkeye ihraç ediliyor. Türkiye'de her iki otobüsten birini Mercedes-Benz Türk olarak biz üretiyoruz. 50. yılımızı geride bırakırken 85.000'inci otobüsümüzün de banttan indirilmiş olması bizim için çok büyük bir gurur kaynağı. Bu noktaya ulaşmamızda emeği geçen tüm paydaşlarımıza teşekkürü borç biliriz." diye konuştu.

Euromaster'da Hedef Türkiye'de 25 Yeni Servis Noktası!



Michelin Grubu çatısı altında profesyonel lastik ve araç bakım hizmeti veren Euromaster, 2017 yılında 19 yeni servis noktasını daha açarak Türkiye'nin 53 ilinde 188 servis noktasına ulaştı. Geçtiğimiz yıl lastik ve araç bakım servisleri sektöründe yüzde 40 büyüme kaydettiklerini belirten Euromaster Türkiye Genel Müdürü Jean Marc Penalba, "Euromaster olarak 2017 yılında Türkiye'de yaklaşık 1 milyon araca hizmet verdik. Özellikle filo hizmetlerinde yüzde 50 gibi önemli bir büyüme kaydederken, ilave lastik garantisi hizmetimiz ve kampanyalarımız ile hem Euromaster franchiselarımıza hem de sürücülere önemli avantajlar sağladık. 2018'de bu başarıyı daha üst seviyelere taşımak ve servis noktalarımızı artırarak Türkiye'nin tercih edilen servis ağı olmayı sürdürmek istiyoruz" diye konuştu.

Michelin Grubu çatısı altında profesyonel lastik ve araç bakım hizmeti veren Euromaster, uzman ekibiyle sunduğu kaliteli hizmet ve avantajlı kampanyalarıyla 2017 yılında da sürücülerin öncelikli tercihi olmaya devam etti. Geçtiğimiz yıl 19 yeni servis noktası daha açarak Türkiye'nin 53 ilinde 188 servis noktasına ulaşan Euromaster, lastik ve araç bakım servisleri konusunda yüzde 40 büyüme kaydetti. Euromaster 2017 yılında yaklaşık 1 milyon araca hizmet verirken, Euromaster müşterilerinin memnuniyet seviyesi yüzde 94 oldu.

Euromaster'ın 2017 yılı sonuçları ve bu yılki hedefleri hakkında değerlendirmelerde bulunan Euromaster Türkiye Genel Müdürü Jean Marc Penalba, Euromaster servis noktalarında sunulan müşteri odaklı ve profesyonel servis hizmetleri sayesinde 2017 yılında filo hizmetlerinde yüzde 50'lik bir büyüme gösterdiklerini belirtti. Jean Marc Penalba "Marka model farketmeksizin tüm lastikleri 1 yıl boyunca sürücü hatalarına karşı garanti altına alma imkanı sunan "İlave Lastik Garantisi" teklifimiz, sürücüler tarafından büyük ilgi gördü. İlk yılımızda 47 bin 500 adet lastiği garanti altına aldık. Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine en uygun çözümler sunmak bizim için çok önemli ve 2018 yılı aksiyonlarımızı da sektöre yenilikçi çözümler sunmaya devam edecek şekilde belirledik" diye konuştu.


J. Marc Penalba

Bu yılın ilk 15 gününde 5 yeni servis noktası açtıklarını belirten Euromaster Türkiye Genel Müdürü Jean Marc Penalba, "2018'de servis ağımıza toplamda 25 yeni noktayı daha dahil etmek istiyoruz. Öte yandan 2018 yılında filo hizmetlerinde yakaladığımız başarıyı bir üst seviyeye daha taşıyarak, kurumsal müşteri listemize yeni filo markaları da dahil edeceğiz. Her yıl olduğu gibi 2018 yılında da tedarikçilerimizle olan işbirliklerini güçlendirmek için çalışıp ve lastik ve araç bakımı konusunda sezona göre son kullanıcılar için cazip kampanyalar sunmaya devam edeceğiz" değerlendirmesinde bulundu.



Türkiye'nin Conecto'su yollarda.

Mercedes-Benz'in üstün teknolojisi ve yenilenen tasarımı sayesinde yüksek yakıt tasarrufu sağlayan Conecto, dizel ve doğalgazlı (CNG) motor seçenekleri ile her zaman hizmete hazır.

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244
www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus
www.instagram.com/mercedesbenzotobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.

tasımacılar 4.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:26 Page 1



MİNİBÜS KOOPERATİFİ'NE 23 ADET SULTAN LF OTOBÜS

Otokar, şehiriçi ulaşımda konfor, ekonomi ve güvenliği bir arada sunan araçlarıyla belediyelerin, özel halk otobüsçülerinin ve kooperatiflerin ilk tercihi olmaya devam ediyor.

Otokar'ın engelli yolcu taşımacılığına uygun en yeni otobüslerinden 23 adet Sultan LF'yi bünyesine katan Defne-Antakya Otobüs Minibüs Kooperatifi ulaşımda modern bir dönüşüme imza attı.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, 7 metreden 18,75 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile belediyelerin toplu taşıma filolarını güçlendirmeye devam ediyor. Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan, Ar-Ge gücü ile toplu taşımacılıkta kullanıcı beklentilerine göre üretim gerçekleştirerek araçlarında konfor, güvenlik ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, Defne-Antakya Otobüs Minibüs Kooperatifi'ne 23 adet Sultan LF teslimatı gerçekleştirdi.

Tarihinde birçok medeniyete ev sahipliği yapan, gastronomi ve kültürel zenginlikleri ile ünlü Hatay'ın Defne İlçesinde faaliyete başlayan Defne-Antakya Otobüs Minibüs Kooperatifi, artan yolcu kapasitesini karşılamak, iki ilçe arasındaki ulaşıma konfor katmak için Otokar Sultan LF'yi tercih etti. Engelli yolcu taşımaya uygun alçak tabanlı yapısı, çevreci ve ekonomik olmasıyla dikkat çeken Sultan LF otobüslerinin teslimatı, geniş katılımlı bir törenle Hatay Harbiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi'nde gerçekleşti.

Hatay Büyükşehir Belediyesi'nin şehir taşımacılığının modernleşmesi konusunda hayata geçirdiği vizyoner yaklaşımı ve planlaması sayesinde gerçekleşendönüşüm çalışmaları kapsamında Defne-Antakya arasında kullanılacak 23 adetlik Sultan LF teslimat törenine, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, Defne Belediye Başkanı Dr. İbrahim Yaman, Hatay Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Muhammed İkbal Polat, S.S Defne-Antakya Otobüs Minibüs Karayolu Yolcu Taşıma Kooperatifi Başkanı Ali Oduncu, Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı ve Otokar Bölge Satış Yöneticisi Umut Parti, Otokar yetkili satıcısı Burç Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Burç ve ilin önde gelen yöneticileri katıldı.

"TOPLU TAŞIMA HİZMETİ MODERN ARAÇLARLA SAĞLANACAK"

Bir süredir devam eden toplu taşımada dönüşüm projesi hakkında bilgi paylaşan Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Lütfü Savaş, vatandaşlara konforlu ulaşım sağlanması aynı zamanda esnafın da kazancının artması için tüm ilçelerde gerçekleştirilen dönüşüm çalışmalarının İstanbul Teknik Üniversitesi ile birlikte yürütüldüğünü söyledi. Savaş; "Tüm sorunları göz önünde bulundurarak güvenli ve konforlu bir ulaşım güzergahı hazırladık. Proje kapsamında kooperatifleri tek çatı altında topladık; şoför esnafımızı eskimiş araçlardan kurtardık. Araçlarımız engelli vatandaşlarımızın kullanımına uygun. Vatandaşlarımız özel araçlarla ulaşım sağlamak yerine daha uygun fiyatlara, daha konforlu ulaşım ihtiyacını karşılayacak. Defne ilçesinde başlattığımız bu dönüşüm tüm ilçelerimizde gerçekleştirilecek" dedi.

Teslimat töreninde Defne Belediye Başkanı Dr. İbrahim Yaman ise şöyle konuştu; "Yeni hat ve otobüslerimiz vatandaşlarımıza hayırlı uğurlu olsun. Sayın Büyükşehir Belediye Başkanımız Lütfü Savaş'ın vizyoner planlaması sayesinde başlatılan toplu taşımadaki dönüşüm sayesinde vatandaşlarımız daha sağlıklı, modern, güvenli bir ulaşım imkanına kavuşuyor. Şehrimizde yaşayan herkesi toplu ulaşıma teşvik etmek için çalışmaya devam edeceğiz. Alçak tabanlı, içi yüksek tavanlı, biniş rampası yer alan ve yolcusuna rahatlık sağlayan Otokar Sultan LF otobüslerimizle kaliteli, huzurlu bir ulaşım imkanı sunulacak" açıklamasını yaptı.

Defne ve Antakya toplu ulaşımında yeni bir dönem başlatacak araçların teslimat töreninde Sultan LF'nin modern tasarımının yanı sıra gelişmiş teknik özellikleriyle de sektöre kısa sürede yeni bir soluk getirdiğini belirten Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, "Hatay'ın modernleşen şehiriçi ulaşımında Otokar'ın yeni otobüsü Sultan LF'nin tercih edilmesinden büyük bir mutluluk duyduk. Sultan LF; engelli yolcu taşımacılığına uygun tam alçak tabanlı yapısı, konforu ve ferah iç tasarımı ile Hatay halkına rahat bir yolculuk imkanı sunarken, düşük işletme giderleri, düşük yakıt tüketimi, satış sonrası hizmetleri ile kullanıcısının yüzünü güldürecek. Modern tasarımı, çevreciliği ve gelişmiş teknik özellikleri ile Hatay'ın modern yüzünün temsilcisi olacak, ulaşımına yeni bir soluk getirecek araçların Hataylılara hayırlı olmasını dileriz" dedi.

ŞEHİRİÇİ ULAŞIMDA KONFOR ÇITASINI YÜKSELTTİ

Sınıfının tek tam alçak tabanlı otobüsü olma özelliğine sahip olan Sultan LF, yolcu kapasitesi, engelli yolcu rampası, geniş yolcu alanı, rampaları kolayca tırmanmasını sağlayan yüksek tork değeriyle de dikkat çekiyor. Yolculardan ayrılmış özel sürücü bölgesi, kısa vites kolu ve konforlu sürüşü ile rakiplerinden ayrışan Sultan LF'de klima, kamera ve kayıt sistemleri, dijital hat tabelaları gibi zengin donanımlar standart olarak sunuluyor. Güçlü motoru ile her türlü yol koşulunda üstün performans sunan Sultan LF, hafif gövde yapısı ile güç ve ekonomiyi birlikte sunuyor. 8.4 metrelik uzunluğa sahip. Standart olarak 21+4(katlanır)+35+1, isteğe bağlı olarak 21+42+1 ve 21+1(tekerlekli sandalye)+35+1 yolcu taşıma kapasitesiyle üretilebilen Sultan LF, şehir içi ulaşımda fark yaratıyor.

Türkiye için üretilen ilk 13 metre 2+1 VIP MAN yeni Lion's Coach MAPAR'a teslim edildi



Türkiye seyahat sektörünün amiral gemilerinden MAN Lion's Coach, tamamıyla yenilenerek segmentindeki standartları yeniden belirledi. Ankara'daki MAN Türkiye tesislerinde üretilen MAN yeni Lion's Coach'ın dünya lansmanı, 2017 Ekim ayındaki Kortrijk Otobüs Fuarı'nda gerçekleşmişti. Tasarımından motoruna kadar tamamen yenilenen ve benzersiz avantajlar sunan MAN yeni Lion's Coach'ın Türkiye tanıtımı ise, Nisan ayında yapılması planlanıyor. Ancak benzersiz nitelikleri, ileri teknoloji ve yüksek tasarruf oranları ile her açıdan büyük avantajlar sunan MAN yeni Lion's Coach, yarattığı cazibe ile Türkiye Lansmanı öncesi sipariş toplamaya başladı bile. MAN yeni Lion's Coach'ın ilk teslimatlarından biri de MAPAR'a gerçekleştirildi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun evsahipliğinde Ankara Akyurt'taki MAN tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, MAPAR A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin de katıldı. Teslimat töreninde Türkiye pazarı için üretilen ilk 2 aks 13 metre, 2+1 VIP oturma düzeninde 41 koltuklu MAN yeni Lion's Coach ile birlikte 1 adet de NEOPLAN Tourliner seyahat otobüsü, 9 Şubat 2018 Cuma günü MAPAR A.Ş.'ye teslim edildi.

MAN ve NEOPLAN araçlarının Türkiye seyahat sektöründe, tecrübe ile oluşan haklı bir konuma sahip olduğunu belirten MAPAR A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, "Lion's Coach ise üstün özellikleri, sunduğu konfor ve çeşitli avantajlarla, seyahat sektörünün amiral gemilerinden biri konumunda. Ancak geçtiğimiz yıl NEOPLAN yeni Tourliner ile tanıştığımız teknoloji ve yenilikleri şimdi de MAN Lion's Coach, en güncel haliyle bize sunuyor. MAN yeni Lion's Coach, seyahat sektörüne çok önemli avantajlar sunuyor" dedi.

MAN yeni Lion's Coach'ların, güvenlikten konfora, performanstan yakıt ekonomisine kadar birçok önemli ve benzersiz ayrıcalıkları sunarak, seyahat sektöründeki standartları yeniden belirlediğini belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu da, "MAPAR'a teslim ettiğimiz her 2 otobüs de; 2 aks 13 metre uzunluğunda, 2+1 VIP oturma düzenine ve 460 hp ile güçlü bir motora sahip. MAN ve NEOPLAN markalı tüm 2018 model seyahat otobüslerinde; MAN'a özel Efficient Cruise & Efficient Roll, Adaptive Cruise Control (ACC), yükseltilir başlıklı özel 2+1 VIP koltuklar, uydu anteni ve daha birçok ayrıcalık standart olarak sunuluyor" şeklinde konuştu.

MAN Truck & Bus, yılda (2016) ortalama 9 milyar Euro geliriyle Avrupa'nın lider ticari araç üreticilerinden ve ulaştırma çözüm sunucularındandır. Ürün yelpazesinde kamyonlar, otobüsler, dizel ve doğal gazlı motorların yanısıra yolcu ve kargo taşımacılığıyla ilgili hizmetler de yer almaktadır. MAN Truck & Bus, Volkswagen Truck & Bus GmbH'nin bir yan kuruluşu olarak tüm dünyada 35,000'ün üzerinde kişi istihdam etmektedir.



AKBULUT NAKLİYAT Volvo Trucks'ı tercih etti

Sabancı Holding iştiraklerinden Temsa İş Makinaları, merkezi İstanbul'da yer alan, Mardin ve Gaziantep'te şubeleri bulunan Akbulut Nakliyat'a 7 Volvo FH çekici satışı gerçekleştirdi. Bu yeni araçlarla birlikte Akbulut Nakliyat'ın filosundaki Volvo markalı araç sayısı 40'a çıktı. Volvo FH çekicileri, Volvo Trucks Kilit Müşteriler Müdürü Bora Gür'den teslim alan Akbulut firmasının şirket ortaklarından Yusuf İlboğa konuyla ilgili şunları dile getirdi: "Müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu her türlü lojistik hizmet talebini tek elden en uygun koşul ve maliyetle gerçekleştirmeyi ilke edinmiş bir firma olarak çağdaş bilgi ve teknolojileri kullanarak, kalite anlayışı, şeffaflığı, katılımcı yaklaşımı ile iş ortaklarına değer katmayı hedefliyoruz. Filomuzu genişletmek için güvenilir, çevre dostu Volvo çekiciler bu hedefimiz doğrultusunda aldığımız bir karar. Bu sürecin her anında profesyonel desteğini bizlere hissettiren, Temsa İş Makinaları'na teşekkürlerimizi sunarız."

MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN AKER TURİZM/DERYA TUR'A 10 ADET TRAVEGO 15 SHD



İstanbul Merkezli, yurtiçi ve yurtdışı turizm taşıma ve tarifeli hatları olan Aker Turizm ve Deryatur Uluslararası Otobüs İşletmesi şirketi; Mercedes-Benz Türk Yetkili Has Otomotiv'den 10 adet Travego 15 SHD otobüs satın alarak tercihini yine Mercedes-Benz'den yana kullandı. Bu teslimat ile birlikte 130 adedi aşan filosundaki Mercedes-Benz marka otobüs sayısı da 40 adede ulaştı.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonu Grup Müdürü Murat Kızıltan, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Aker Turizm Yönetim Kurulu'ndan Şevket Ak, Emre Ak, Cengiz Gayret ve Ahmet Paylan katıldılar.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, tören sırasında yaptığı konuşmada "Değerli iş ortağımız Aker Turizm ile bir kez daha işbirliği yapmanın mutluluğunu yaşıyoruz bugün. 10 adet Mercedes-Benz Travego 15 SHD alımı için kendilerini tebrik ediyor ve teşekkürlerimizi sunuyoruz, bol kazançlı ve hayırlı olmasını diliyoruz. Has Otomotiv bayimize ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler yetkililerine bu satış için gösterdikleri emek ve destekleri için çok teşekkür ederiz." dedi.

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül konuşmasında, "Aker Turizm'i bu yatırımlarından dolayı tebrik ediyorum ve hepimize hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. İşbirliğimizin gelecekte de yeni yatırımlarla devam etmesini ümit ediyorum" şeklinde not düştü.

Aker Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şevket Ak ise, "2018 ile sektörde 50. yılımızı geride bırakmanın haklı gururunu yaşamaktayız. Gelişen sektör ihtiyaçlarını ve teknolojiyi takip eden bir işletmeci olarak geleceğe güvenle bakıyoruz. Çok zor geçen iki sezonu arkamızda bırakırken; içinde bulunduğumuz ve de taşıma kolu olarak önemli bir aktörü olduğumuz turizm sektörünün iyi bir sezon geçireceği kanaatindeyiz. Yatırımlarımızı 50. yılımızda araç parkına ekleyeceğimiz 50 yeni araçla taçlandırmayı hedefliyoruz. Bu yatırımın ilk aşamasında da hem yurtiçi hem de yurtdışı operasyonlarımızda kullanmak üzere, Mercedes-Benz'in ürettiği otobüsler içerisinde düşük yakıt tüketimi ile en yüksek güvenlik donanımlarına sahip, en konforlu Travego araçları tercih ettik" diye konuştu.

Metroport Uluslararası Nakliyat'ın Tercihi DAF Glokal oldu!



DAF marka çekici ve kamyon modellerinin satış ve servis hizmetlerini İstanbul'da yer alan üç tesisinde sürdüren Glokal, Türkiye'nin yanı sıra Avrupa ve Balkan ülkelerine lojistik hizmeti veren Metroport Uluslararası Taşımacılık şirketine bir adet XF 480 MD çekici teslimatı gerçekleştirdi. XF 480 MD model çekici, Metroport Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Saynaz ve DAF Glokal Bölge Satış Yöneticisi Yasin Tiryaki'nin katıldığı tören ile teslim edildi.

CF ve XF modelleriyle "Yılın Uluslararası Kamyonu" ödülünün sahibi olan DAF, filoların öncelikli tercihi olmayı sürdürüyor. Son olarak, 2003'ten beri Türkiye'nin yanı sıra Avrupa ve Balkan ülkelerine lojistik hizmeti veren Metroport Uluslararası Taşımacılık şirketi DAF XF 480 MD model çekiciyi tercih etti. DAF marka çekici ve kamyon modellerinin satış ve servis hizmetlerini İstanbul'da yer alan üç tesisinde sürdüren Glokal tarafından satışı gerçekleştirilen bir adet DAF XF 480 MD, düzenlenen törenle Metroport Uluslararası Taşımacılık şirketine teslim edildi. Teslimat töreninde Metroport Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Saynaz ve DAF Glokal Bölge Satış Yöneticisi Yasin Tiryaki hazır bulundu.

DAF, güçlü ve şık görünümü ile rakiplerinden ayrışan yeni XF'i geliştirirken geniş alan, kullanışlılık ve konfor açısından tanınan ve imrenilen kabin konseptini temel aldı. DAF XF'de motor teknolojisindeki ilerlemeler, yeni tahrik hatları ve aerodinamik optimizasyonlar sayesinde yüzde 7'ye kadar daha düşük yakıt tüketiyor. XF modellerinde daha yüksek taşıma kapasitesi için daha düşük ağırlık, en yüksek sürücü konforu ve en çekici görünüm için güncellenmiş iç ve dış tasarım gibi özellikler de bulunuyor. Doğan Holding'in iştiraki olarak faaliyet gösteren Glokal, İstanbul Anadolu yakası Tuzla-Orhanlı mevkiinde yaklaşık 1.800 m2 alanda satış ve servis hizmeti, Koşuyolu'nda satış ve İstanbul Avrupa Yakası Basın Ekspres lokasyonunda da DAF marka çekici ve kamyon modelleri için satış, servis ve yedek parça hizmeti sürdürüyor.

tasımacılar 5.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:26 Page 1

Mobil Delvac Ailesi Türkiye'de

Hızla gelişen hafif ticari araç pazarında önemli bir boşluğu dolduracak Mobil Delvac'ın hafif ticari araçlar için özel olarak geliştirilen ürün yelpazesi, motor ömrünün uzamasına yardımcı olurken, çamur ve aşırı hizmet şartlarına bağlı aşınmalara karşı üstün koruma ve performans sağlayacak. Madeni yağ dünyasına yepyeni bir soluk getirecek Mobil Delvac Hafif Ticari Araçlar yelpazesi; F 5W-30, dizel partikül filtresiyle uyumlu M 5W-30, 5W-30 ve 10W-40 olmak üzere dört farklı üründen oluşuyor. Dünyanın en büyük halka açık petrol şirketi ExxonMobil çatısı altında yer alan ve ülkemizde 113 yıldır madeni yağların üretimi ve pazarlanması konusunda faaliyetlerini sürdüren Mobil Oil Türkiye'nin 90 yıllık tecrübeye sahip Mobil Delvac markası, hafif ticari araçlar için geliştirilen yepyeni ürün yelpazesi ile hafif ticari araçlar dünyasının ihtiyaçlarını karşılayarak önemli bir boşluğu dolduruyor. Mart ayıyla birlikte Türkiye'de 5 ve 7 litrelik ambalaj seçenekleriyle satışa sunulacak Mobil Delvac Hafif Ticari Araçlar ailesi üyeleri F 5W-30, M 5W-30, 5W-30 ve 10W-40, motor ömrünün uzamasına yardımcı olurken, ağır hizmet koşullarına bağlı aşınmalara karşı üstün koruma sağlıyor. Çamur gibi zorlu doğa şartlarında mükemmel temizlik ve yüksek performans sağlayan ve hafif ticari araçlar için geliştirilen Mobil Delvac Hafif Ticari Araçlar ürün ailesi, dünyanın önde gelen araç üreticilerinin motor şartnamelerini de karşılıyor.



Hafif ticari araçlara özel Mobil Delvac LCV F 5W-30, motor ömrünün uzamasına ve yakıt ekonomisine yardımcı olan, motorda çamur ve aşınmaya karşı mükemmel koruma sağlayan, sentetik bir motor yağı olarak dikkat çekiyor. Ford WSS-M2C913-D ve Ford WSS-M2C913-C onaylarının tavsiye edildiği motorlara sahip Ford hafif ticari araçlar, ACEA A5/B5 veya A1/B1 standardı gerektiren hafif ticari araçlar, normal veya zaman zaman ağır olabilecek çalışma koşullarındaki (şehir içi sürüş koşulları dahil) araçlar için öneriliyor.

Hafif ticari araçlara özel Mobil Delvac LCV M 5W-30 motor ömrünün uzamasına ve yakıt ekonomisine yardımcı olan, motorda çamur ve aşınmaya karşı mükemmel koruma sağlayan, düşük küllü sentetik bir motor yağı olarak öne çıkıyor. MB 229.31, 229.51 veya 229.52 onaylı ürünlerin tavsiye edildiği Mercedes-Benz hafif ticari araçlar, ACEA C3 standardı gerektiren hafif ticari araçlar, VW 505 00/505 01 onaylı ürünler gerektiren Volkswagen hafif ticari araçlar, katalitik konvertörlü benzinli araçlar ve Dizel Partikül Filtreli dizel araçlar için tavsiye ediliyor.

Hafif ticari araçlara özel Mobil Delvac LCV 5W-30 ve Mobil Delvac LCV 10W-40 ürünleri, tipik olarak şehir içi zorlu sürüş koşullarında çalışan dizel ve benzinli motorlarda mükemmel yağlama ve koruyuculuk sağlayan bir motor yağı olarak sunuluyor. Mobil Delvac LCV 5W-30, VW 501/505.00 onaylı ürünler gerektiren hafif ticari araçlar ile ACEA A3/B4 standardı gerektiren hafif ticari araçlar için öneriliyor. Mobil Delvac LCV 10W-40, ACEA E7 ve API CI-4 standardının talep edildiği hafif ticari araçlar için tavsiye ediliyor.



RENAULT 2019'DA ELEKTRİKLİ ARAÇ SUNACAĞINI AÇIKLADI

Bu ürün grubu, elektrikli araçların gerçek taşımacılık koşullarında müşteriler ile test edildiği on yıllık bir deneyime dayanıyor. Şehir içi ve kentsel alanlarda kullanılmak üzere tasarlanan elektrikli kamyonlar, Normandiya, Fransa'daki Blainville-sur-Orne'deki Renault Trucks fabrikasında üretilecek. Elektrikli araç teknolojisi, Renault Trucks'ın sürdürülebilir şehir içi ulaşım stratejisinin temel taşı. Sıfır emisyonlu bu araçlar, hava kalitesini iyileştirmeye, iklim değişiminin azaltılmasına ve sessiz çalışma prensibi ile gürültü kirliliğinin ortadan kalmasına destek oluyor. Çok yakın zamanda elektrikli kamyonların, şehir merkezinde ulaşım ve dağıtım alanında vazgeçilmez olması bekleniyor. 2009 yılından bu yana elektrikli araç alanında araştırma ve geliştirme çalışmalarına büyük bir yatırım yapan Renault Trucks, müşterileriyle ortak çalışmaları kapsamında geniş saha testlerine odaklanıyor. Renault Trucks'ın Guerlian, Carrefour için Stef Lojistik, Nestle ve Delanchy Lojistik Grubu gibi dünyaca ünlü lojistik projelerinde tam elektrikli 12-16 tonluk çeşitli araçlarıyla gerçekleştirdiği testler, elektrikli kamyonların kullanım koşulları, batarya, şarj olanakları ve özel bakım gerekliliklerı hakkında çok önemli bir alt yapı sağladı. Bu test araçlarına ek olarak Renault Trucks, 2010'dan beri 4.5 tonluk elektrikli kamyonu Electric Maxity'i de müşterilerine sunuyor. Renault Trucks Enerji Verimliliği Stratejisi'nden Sorumlu François Savoye konu ile ilgili olarak; "Electric Maxity ile elde ettiğimiz ticari tecrübe, elektrikli araçların satılması, bakımı ve onarımı konusunda hızlanmamızı sağladı. Günümüzde elektrikli araçlar, 2010 yılında olmadığı kadar rekabetçi bir çözüm," diye belirtti. Normandiya'daki Renault Trucks'ın Blainville-sur-Orne tesisine tüm elektrikli kamyonlar için özel bir montaj hattı kuruluyor.

Sadece teknolojilerimiz ve araçlarımızla değil,
sürücülerimizin ve yolcularımızın hayatlarına kattığımız
değerlerle, çalışanlarımızın özverileriyle
SON 4 YILDIR
ÜST ÜSTE
PAZAR
LİDERİYİZ
Bizleri yıllardır zirveye taşıyan tüm çalışanlarımıza ve
çözüm ortaklarımıza teşekkür ederiz.
TEMSA




BİLAL YEŞİL

Kişisel Verilerin Korunması Mevzuatı ve Takograf II!

Daha önceki yazımızda, Kişisel Verilerin Korunması Mevzuatı ile Takograf mevzuatının bağlantısı üzerinde durmuştuk. Bu yazımızda ise, Takograf sistemi içinde yer alan tarafların neler yapmaları veya neler yapmamaları gerektiği üzerinde duracağız.

Araç sahipleri ve firmalar;

Takograf verilerini indirmek ve saklamak sorumluluğu araç sahiplerine / firmalara verilmiştir. Firmaların yazılı izni olmadan, ne sürücüler ve nede servisler (Servisleri ilgilendiren teknik bilgiler ile olaylar ve hatalar hariç) ve nede bir başkası Takograf verilerini indirebilir, saklayabilir veya üçüncü kişilerle paylaşabilir. Araç sahipleri / firmalar, Takograf verilerini kanunun öngördüğü süre kadar sakladıktan sonra, süresi dolan verileri imha etmeli veya anonimleştirmelidirler. Sürücüler, firmalardan verilerin bir kopyasını isteyebilirler. Bu taktirde firmalar verilerin kopyasını talep eden sürücüye vermek zorundadırlar. Ancak, firmalar sürücülere verdikleri verileri imza karşılığı tutanakla vermelidirler.

Mahkemeler, sürücülerin çalışma süreleri ile ilgili bilgi istediklerinde , firmalar orijinal dijital takograf verilerinin kopyasını vermelidir. Bu verilerin başka bir formatta veya yazılı olarak verilmesi, yasal olarak geçerli değildir.

Sürücüler;

Firmaların verdiği talimata göre, en geç 28 günde bir kart verilerinin firma tarafından indirilmesine dikkat etmelidirler. Talep ettikleri taktirde, firmadan verilerin kopyasını alabilirler ve bunu yapmaları önemle tavsiye edilir. Kendileri, firmanın yazılı izni olmadan verileri indirip saklayamazlar. Seferlerde elle tuttukları kayıtları, ceza makbuzlarını ve aldıkları her türlü çıktıyı 30 gün yanlarında bulundurmak, sonra firmaya teslim etmek zorundadırlar.

Eskiden olduğu gibi, bir servise gidip, takograf verilerini ve kart verilerini indirdirterek saklayamazlar. Bu durumda hem kendisi ve bu işlemi yapan servis yasaları ihlal etmiş duruma düşeceklerdir.

Yetkili Takograf Servisleri;

Yetkili Takograf servisleri, araç sahibinin yazılı talebi olmadan, ne sürücü kartından ve ne de takograftan sürücü etkinlikleri ile ilgili bilgileri indiremez ve saklayamaz. Bu konuda Takograf cihazları servis hizmetleri yönetmeliğindeki istisnalar hariçtir. Takograf yetkili servisleri, sadece teknik bilgiler, olaylar ve hatalar, hız ve motor devir bilgileri gibi verileri, manipülasyon kontrolü için indirebilir ve saklayabilirler. Bunun dışındaki verileri indirmeleri, saklamaları ve üçüncü kişilerle paylaşmaları mevzuata aykırıdır.

Mahkemeler ve Bilirkişiler;

Genelde mahkemelere , fazla mesai ücretleri için sürücüler tarafından müracaat edilmektedir. Bunun dışında, kazalara bağlı mağduriyetler ve maddi manevi tazminatlar için müracaatlar da olmaktadır. Gerek analog takograf kayıtları ve gerekse dijital takograf verileri yukarıda belirtilen alanlarda sağlıklı ve doğru veriler sağlamaktadır. Ancak, bu verilerin yasal şekilde elde edilmiş olması , yeterli bilgiye ve teknik donanıma sahip bilirkişiler tarafından değerlendirilmesi şartı ile. Mahkemeler, firmalardan Takograf verilerini orijinal formatında almalıdırlar. Bu verileri analiz edecek bilirkişilerin gerekli yazılıma sahip olması gerekir. Verilerin bilirkişilere raporlama için teslim edilmesi ve geri alınması süreçleri mutlaka belgelenmelidir. Bilirkişilerin bu verileri ne kadar saklayacakları ve süre sonunda ne yapacakları ile ilgili gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Kontrol Makamları;

Takograf denetim ve kontrolleri ; EGM Trafik Kontrol Ekipleri, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Metroloji ve Standardizasyon Genel Müdürlüğü , UDH Bakanlığı kontrolünde çalışan Araç Muayene İstasyonları ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Müfettişlikleri tarafından yapılmaktadır. Onlardan isteğimiz, mevcut yasal düzenlemeler arasındaki tenakuzların giderilmesi, eksik mevzuatın tamamlanması , yeni düzenlemelerin yeni sorunlar yaratacak şekilde değil, mevcut sorunları çözecek şekilde yapılmasıdır. Ve nihayet gerçekten denetleme yapmaya başlamalarıdır.

Renault Trucks Ödül Sahibi Oldu



Fransız üretici Renault Trucks, Frankfurt'ta düzenlenen Ambiente Uluslararası Fuarı'ndaki törende Alman Tasarım Konseyi'nden T Yüksek Kabin serisinin özel tasarımı için ödülünü teslim aldı. Renault Trucks T, trapez kabin, 12 derece eğimli ön cam ve pi şeklinde cephe gibi üç ana unsuru ile ön plana çıkıyor. T Yüksek Kabin çekici, siyah kaplaması, alüminyum poryalar, karbon görünümlü yüzeyler ve kapı kollarının kırmızısını yansıtan ince kırmızı çizgilerle farklılaştırılmış bir görünüm sunuyor. Renault Trucks'ın Tasarım Direktörü Hervé Bertrand, "Bu ödülü almaktan büyük gurur duyuyoruz. Renault Trucks T, modern tasarımı ile maksimum konforu sunan bir kamyon. Yenilikçi tasarımı, bu ödül sayesinde bir kez daha kendini kanıtladı" diye belirtti.

tasımacılar 6.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:27 Page 1



SCANIA 2018'E GÜÇLÜ GİRİYOR

Ağır ticari araç pazarı 2017 yılında 18 bin 554 adet satışla tamamlandı. 18.343 adetlik satışla tamamlanan 2016 yılına göre toplam pazar yüzde 1 büyüdü. Ağır ticari araç pazarında 2017 yılında 6.931 adet çekici, 11.623 adet kamyon satıldı. İnşaat sektöründe gerçekleşen dev projeler kamyon pazarını da destekledi ve toplam pazarda satışların yüzde 63'ü kamyon olarak gerçekleşti.

Scania, 2017 yılını 1.697 adetlik satış ve yüzde 9.1 pazar payı ile tamamladı. Satışlarının 243 adedi kamyon, 1.454 adedi çekici olarak gerçekleşti.

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Satış Müdürü Gökhan Altun, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bayazıt Canbulat ile Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Adnan Yücel'in katılımlarıyla gerçekleştirilen basın buluşmasında, 2017 yılı değerlendirildi ve 2018 yılı hedefleri aktarıldı.

"YENİ ARAÇLARIMIZ İLE PAZAR PAYIMIZI ARTIRACAĞIZ"

2017 yılında pazarın beklenenin aksine büyüdüğünü belirten Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin 2017 yılını "Pazarı inşaat sektöründeki hareketlilik, halihazırda devam eden ve yeni başlayan mega projeler sayesinde kamyon satışları domine etti. 2017 yılında 1.697 adetlik satışımızın 1.454 adedi çekici segmentinde gerçekleşti. Bu satışlarla birlikte 6.030 adetle kapanan ithal araç pazarında yüzde 28'lik pazar payı elde ettik" sözleriyle değerlendirdi.

2017 yılında Scania'nın yeni inşaat serisi araçlarının tanıtımını yaptıklarını hatırlatan Eksin "Geçtiğimiz yıl İsveç'te lansmanını gerçekleştirdiğimiz yeni inşaat serisi araçlarımız ile ülkemizin en önemli sektörlerinden inşaat sektöründe daha fazla pazar payı elde etmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda sizlerin de katılımı ile İstanbul Park'ta tanıtımını gerçekleştirdiğimiz Yeni Nesil Scania çekicileri de satışa sunduk. Sağlamlık, güvenlik donanımları, dayanıklılık ve yakıt tasarrufu özellikleri, yeni nesil araçlarımızı bütünüyle tanımlıyor. 2018 yılında satışlarımız ile birlikte pazar payımızı da artırmak için çalışacağız" açıklamasında bulundu.

"SATILAN HER 5 ÇEKİCİDEN 1 TANESİ SCANİA"

2017 yılında çekici segmentinde yüzde 21 pazar payına ulaştıklarını belirten Scania Satış Müdürü Gökhan Altun "Çekici pazarı ne kadar daralsa da biz pazar payımızı yüzde 21'e çıkarttık. 3 yıl önce yüzde 7 olan pazar payımızı 3 kat artırdık. 2017 yılında satılan her 5 çekiciden 1'i Scania oldu. 2018'de toplam pazarın 20 bin civarında olacağını öngörüyoruz. Yüzde 10 pazar payı elde etmek amacıyla 2 bin araç satışı hedefimiz bulunmakta. Çekicideki pazar payı hedefimizin de yüzde 22 ve üzeri olması için çalışacağız. Şu anda 16 yetkili satıcı ve 20 yetkili servisimiz bulunmakta. Bu sene satış ve serviste Kayseri'de Özaltın, Mersin'de Akdeniz Ağır Vasıta, servis tarafında ise İstanbul'da (Avrupa ve Anadolu Yakası) ve Gaziantep'te Tırsan ile Adapazarı'nda Koçaslan Scania ailesine katıldı.



"SEKTÖRDE DİJİTALLEŞEN İLK MARKAYIZ"

Kamu tarafında da iyi bir atak yaptık. Bugün yollarda sıkça Scania çöp kamyonu, yol süpürme aracı veya Scania itfaiye aracı görebiliyorsunuz. 2018 yılında yeni araçlarımız ile daha da iddialı olacağız. Bu yıl şehir içi ve bölgesel dağıtım araçlarımızın lansmanını Türkiye genelinde roadshowlarla tanıtacağız" açıklamasında bulundu.

Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Adnan Yücel ise Scania'nın sektörde dijital dönüşümü gerçekleştiren ilk marka olduğunu söyledi. Yücel sözlerine şöyle devam etti; "Bu dijital dönüşümün birkaç ayağı bulunmakta. Öncelikle SESS (Scania Entegre Sürüş Sistemleri) ile Türkiye'de 7 bin, tüm dünya genelinde 250 bin araçtan anlık veri transferi yapıyoruz. Sürücü koçluğu uygulamamız ile de sürücülerimize dokunabiliyoruz. Sürücü ligi ile gelen dataları oyunsallaştırarak sürücülerimizin daha verimli olmasını sağlayabiliyoruz. Sistem sayesinde, 7 bin aracın toplam verisini kullanarak bir sektör endeksi hazırlıyoruz. Ayrıca sosyal medyaya çok önem veriyoruz. Facebook'ta 193 bin Instagram'da 20 bin takipçiye ulaştık" dedi.

Yücel "Ayrıca "Scania'm Cepte" ve "Scania'm Sapasağlam" uygulamalarımız bulunmakta. Şu ana kadar 5 bin indirme gerçekleşen Scania'm Cepte uygulamasını müşterilerimizle ana iletişim kanalımız haline getirmeyi hedefliyoruz. Scania'm Sapasağlam uygulamamız ise gönüllülük usulüne dayalı. Yolda gördükleri Scania araçlarda herhangi bir eksiklik varsa bize bildiriyor. Biz da araç sahibini davet edip kişiye özel kampanya ile onarım gerçekleştiriyoruz. Bize bildirimi yapan kişiye de Scania butik ürünlerinden hediye veriyoruz. Şu ana kadar 5.250 kişi bu uygulamayı indirdi ve 1.500 üzerinde geri bildirim aldık. Dijitalleşme atağımız eğitimleri de kapsıyor. Firmanın teknisyenini buraya getirmek yerine uygun olan eğitimleri dijital ortamda onların ayağına götürüyoruz" şeklinde konuştu.

"HER KOŞULDA MÜŞTERİMİZİN YANINDAYIZ"

Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bayazıt Canbulat ise dijital sistemleri dünyada en iyi kullanan distribütör seçildiklerini hatırlatarak "Uydudan bağlantıda SESS'te birinciyiz. Müşterilerimizin izniyle araçlara her ay bağlanıyoruz. Araçları görüp, bir problem var mı, herhangi bir ihtiyaçları var mı, kullanım süresinden dolayı bir risk bulunuyor mu diye bakıp müşterilerimizi ve sürücülerimizi bilgilendiriyoruz. Bir nevi önleyici hizmet veriyoruz diyebiliriz" dedi.

Canbulat, rekabet edilebilir, herkesin kolaylıkla ulaşabileceği rakamlarla bakım yaptıklarını belirterek "Sadece yedek parça ve işçilik satmıyoruz. Fiks paketler oluşturup müşterimize seçenek de sunuyoruz. Bakım anlaşmalarını TL bazlı yapıyoruz ve böylece müşterilerimiz dövizdeki dalgalanmalardan etkilenmiyor. 2017 yılında 1.700 adet bakım anlaşması yaptık. Ayrıca Scania kasko sayesinde herhangi bir kazada orijinal yedek parçalarla aracı ilk günkü gibi onarıyoruz. Tüm müşteri şikayetlerini ortalama 1 gün içerisinde çözerek, müşterilerimize her koşulda beklentilerinin üzerinde hizmet vermeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Sertrans'tan 'GELECEĞE' YATIRIM

Ulusal ve uluslararası müşterilerine tedarik zinciri yönetiminde katma değerli lojistik hizmetler veren Sertrans Logistics, Endüstri 4.0 vizyonuyla geleceğine yatırım yapıyor. Hem bugünün hem de yarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere IT altyapısının güncellenmesi adına planlanan yatırımın 200.000 dolarlık ilk fazı gerçekleştirilerek, şirketin ileriye dönük en güçlü adımlarından biri daha atıldı.


Nilgün Keleş

2017'de Big Data yönetimine geçerek sektörüne öncülük eden Sertrans Logistics, Endüstri 4.0 hazırlıkları kapsamında tüm hızıyla devam eden çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Bilgi Teknolojileri (IT) altyapısına 200.000 dolar tutarında yatırım yapan şirket, geleceği bugünden şekillendirmeye yönelik dijitalleşme stratejisinin önemli ayaklarından birini gerçekleştirmiş oldu. Yapılan bu yatırımla data center bünyesinde faaliyet gösteren veri işleme sistemleri ve sunucu parkuru son teknolojiyle donatılarak Sertrans Logistics iş ortaklarının hizmetine sunuldu. Sunucu parkurunda en üst seviyede veri güvenliği sağlanarak; performans ve süreklilik kriterleri artırılmış olacak.

Yatırımın dijitalleşme sürecine bağlı olarak geleceğe dönük olduğunun altını çizen Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş: "Bugün, Sertrans Logistics olarak güçlü bir şekilde Endüstri 4.0'a hazırlanıyoruz. Kurumsal ve çok uluslu şirketlerin öncelikli tercih ettiği ve önerdiği 'glokal' bir lojistik marka olma vizyonumuz ile Endüstri 4.0 dönüşümüne başladık. Geçtiğimiz ay düzenlediğimiz çalıştaylarda dijital yol haritamızı çizmiştik. Bu bağlamda hemen işe koyulduk ve ileriye dönük en sağlam adımlarımızdan birini daha atarak, IT altyapımıza 200.000 dolarlık yatırım yaptık. Bu sayede veri işletme sistemleri ve sunucu parkurumuzu çağın ötesine taşıyacak biçimde ileri teknolojiye kavuşturduk. İlerleyen dönemlerde şirketimizin büyüme hızı ve sektör dinamiklerine paralel olarak, her zaman geleceği öngörerek planladığımız yatırımlarımıza devam edeceğiz. Sertrans Logistics olarak daima 'geleceğe' yatırım yapıyor ve meyvelerini kısa sürede toplamaya başlayacağımızdan hiç kuşku duymuyoruz. Yarının lojistik sektörüne bugünden yön vermenin haklı gururunu yaşıyoruz" dedi.



Temsa Motorlu Araçlar 36 adet Canter Çift Kabin aracı Turex'e teslim etti

Filo kiralama, personel taşımacılığı ve elektrik dağıtım sektöründe faaliyet gösteren Turex firması, 36 adet Fuso Canter 8BL Çift Kabin aracı, Temsa Motorlu Araçlar'dan teslim aldı. Fuso Canter hafif kamyonları yüksek taşıma kapasitesi, düşük yakıt tüketimi, yüksek manevra kabiliyeti, ferah kabinleri, konforlu tasarımı ve dayanıklılığı ile her türlü üst yapı alanında tercih ediliyor



Temsa Motorlu Araçlar, filo kiralama, personel taşımacılığının yanı sıra elektrik dağıtım sektöründe de faaliyet gösteren Turex firmasına, 36 adet Fuso Canter 8BL Çift Kabin modelinin satışını gerçekleştirdi. Araçlar, 23 Şubat 2018 Cuma günü üst yapı çözüm ortağı Ansan A.Ş'nin Kocaeli Kartepe'de bulunan üretim tesislerinde Temsa Motorlu Araçlar Satış Müdürü Ozan Özdemir ve Temsa Motorlu Araçlar Pazarlama Müdürü Aytuğ Bük'ün ev sahipliğinde düzenlenen bir törenle Turex A.Ş. şirket ortağı ve Genel Müdürü Celal Kalkan'a teslim edildi. Satışı gerçekleştiren Temsa Motorlu Araçlar yetkili satıcısı Askale Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Kalebaşı'da törende yer aldı. Sepetli hidrolik platform üst yapısı ile donatılan Canter 8BL Çift Kabin araçlar Aras Elektrik Bölgesi'nde elektrik dağıtım, enerji hatları bakım ve onarım işlerinde kullanılacak.

Dünyada 55, Türkiye'de 33 yıldan beri faaliyet gösteren Türkiye'de toplam satışları 90.000 adede ulaşan Fuso Canter markalı hafif kamyonlar dayanıklılığı, yüksek taşıma kapasitesi, düşük yakıt tüketimi, burunsuz yapısı sayesinde yüksek manevra kabiliyeti, ferah ve konforlu kabinleri ile ön plana çıkıyor.

Çevre dostu Bluetec motora sahip Fuso Canterler'de kullanıcıya fayda sağlayan ESP, şerit takip sistemi, motor start/stop, egzoz freni gibi teknolojik sistemler bulunuyor. Devrilebilir kabini sayesinde bakımı kolayca yapılabilen Fuso Canter modelleri, rakiplerine göre taşıma kapasitesi avantajına sahip olması nedeniyle her türlü üst yapı çözümü için elverişli bir araç niteliğinde.

Fuso Canter 8BL çift kabin ile daha çok iş 1 şoför ve 6 kişilik yolcu kapasitesiyle ekip çalışması gereken işler için çok ideal bir araç olan Fuso Canter 8BL Çift Kabin modeli özellikle ekip çalışması gerektiren park, bahçe ve peyzaj, yol bakım ve altyapı çalışmaları, enerji hatlarının yapım ve onarımı, mezarlık ile cenaze işleri gibi alanlarda tercih ediliyor.

Borusan Lojistik'e 19 adet Ford Trucks

Borusan Lojistik'e 19 adet Ford TrucksBorusan Lojistik, filosunu 19 adet Ford Trucks 1848T çekici ile genişletti.

Rahmi M. Koç Müzesi'nde düzenlenen araç teslimat töreninde Ford Trucks yönetimi tarafından Borusan Lojistik'e teşekkür plaketi takdim edildi. Törene Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen, Borusan Lojistik Yurtiçi Lojistik İcra Kurulu Üyesi Sinan Cem Savcı, Borusan Lojistik Organizasyonel Gelişim ve Destek Fonksiyonlar İcra Kurulu Üyesi Tuğba Paşalı Karacan, Borusan Lojistik Milk-Run ve Yurtiçi Dağıtım Hizmetler Grup Müdürü Orhan Kayış, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören ve Otokoç Sultanbeyli Şube Müdürü Orhun Özkan katıldı.

Teslimat töreninde yaptığı konuşmada Ford Otosan ile uzun yıllardır süren iş birliklerinden çok memnun olduklarını dile getiren Dölen, "Borusan Lojistik olarak en son teknolojik servisleri kullanarak desteklediğimiz hizmetlerimizle müşterilerimizin işlerinde çözüm ortağı olup fark yaratıp fayda sağlamaya devam ediyoruz. Türkiye'nin en büyük endüstri kuruluşlarına anlık malzeme akışını tecrübeli operasyon ekibimiz ile tek elden gerçekleştiriyoruz. Kurum kültürümüzün bir parçası olan 6 Sigma yaklaşımı ve digital iş süreçleri ile operasyonlarımızı sürekli daha iyiye götürmek için hem kendi içimizde hem de müşterimizle iyileştirme projeleri yaparak, katma değer yaratıyoruz. Ford Otosan'dan aldığımız yeni araçlarımızla bu hizmetimizi daha da geliştirerek vermeyi sürdüreceğiz. Yüzdeyüz Türk Mühendisliği ile üretilen Ford Trucks araçlarını Borusan Lojistik olarak kullanmaktan dolayı mutluyuz. İşbirliğimizin ve ülkemiz için yarattığımız ortak değerin artarak devam etmesini temenni ediyoruz " dedi.

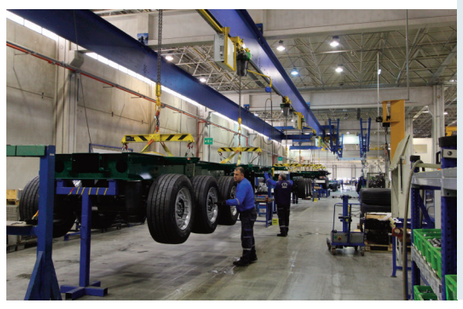


Borusan Lojistik'in entegre taşımacılık ve lojistik hizmetleriyle ülkemiz için önemli bir değer olduğunu kaydeden Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan ise, "Ford Trucks olarak, lojistik sektöründe zamanlamanın ve hızın ne kadar önemli olduğunu iyi biliyoruz. Bu noktada motor performansıyla, yakıt tüketimiyle, servis bakım aralığı ve toplam işletme maliyetlerinde sunduğu avantajlarla araçlarımız bu büyük projelerde her şartta Borusan Lojistik'in hizmetinde olacak. Bizler de Ford Trucks ekibi olarak, araçların teslimatından sonra da her koşulda yardımcı olmak ve işlerini kolaylaştırmak için yanlarında olacağız. Yeni araçlarımızın Borusan Lojistik'e ve projelerine hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

tasımacılar 7.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:28 Page 1







RAKAMLARLA KRONE

- Krone, 2017'de toplam 1.991 adet treyler satışı gerçekleştirdi.
- Krone, pazar payını yüzde 15'den yüzde 19'a yükseltti.
- Krone, Türkiye toplam frigorifik treyler satışında birinci olarak, bu gruptaki pazar payını yüzde 39'a yükseltti.
- Krone'nin tenteli ürün grubundaki toplam pazar payı yüzde 16 olarak gerçekleşti.
- Krone, 2017 yılında 23 farklı ülkeye tam 1.095 adet treyler ihraç etti. Bu ülkeler şunlar: Kazakistan, İtalya, Macaristan, Bulgaristan, Romanya, İsveç, Rusya, Belçika, Almanya, Fas, Mısır, Tanzanya, İsrail, Irak, Azerbaycan, Makedonya, Yunanistan, Slovenya, Fransa, Suudi Arabistan, Cezayir, Özbekistan, Hollanda
- Krone'nin 4 tanesi İstanbul'da olmak üzere yurt genelinde 33 adet yetkili servis noktası bulunuyor. Avrupa genelindeki yetkili servis adedi 1.300'ün üzerinde.
- Krone Grubu, Almanya ve Tire fabrikaları dahil, 2016 Temmuz–2017 Temmuz ayları arasında toplam 51.507 adetlik treyler satışı gerçekleştirdi.
- Krone Grubu, 2016–2017 mali yılında ticari araçlarda toplam 1,9 milyar Euro'luk bir ciro elde etti.

Krone, Türk nakliyecisini GELECEĞE TAŞIYOR

Krone, Türk nakliyecisini geleceğe taşıyor2013 yılından itibarem toplam 40 milyon euro yatırım yaparak Türkiye'ye olan inancını gösteren Avrupa'nın dev treyler üreticisi Krone, Türkiye'deki hizmet döngüsünü tamamlamanın gururunu yaşıyor

Türk nakliyecisi için yaptığı yatırımları ve devreye aldığı yenilikleri hız kesmeden sürdüren Krone, İzmir'de düzenlediği basın toplantısında ulusal medya ve sektör basını temsilcileriyle bir araya geldi. Toplantıya Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, Krone Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker, Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar ve Krone Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Dinçer ev sahipliği yaptılar.

Toplantı öncesinde düzenlenen program dahilinde basın temsilcileri, Krone'nin İzmir Tire'deki 224 bin metrekarelik dev tesisini gezme ve inceleme fırsatı buldular. Bu tesisin bir parçası olarak 2017 Nisan ayında faaliyete alınan yeni şasi üretim tesisinin de tanıtımı yapıldı.

2016 yılını iç ve dış toplam pazarda yüzde 60 artışla kapatan Krone, 2017 yılında da satışlarını arttırmayı sürdürdü. 2017 yılında yüzde 13 daralan iç pazarda satışlarını yüzde 8 arttıran Krone, pazar payını yüzde 15'den yüzde 19'a yükseltmeyi başardı. 2016 yılında ihracat yaptığı ülke sayısını 16 olarak açıklayan şirketin 2017 yılı sonunda Türkiye'den treyler ihraç ettiği ülke sayısı 23'e yükseldi. Türkiye'den yapılan treyler ihracatındaki pazar payı ise yüzde 23 olarak açıklandı.

RIZA AKGÜN: KRONE, TÜRK NAKLİYECİSİNİN VAZGEÇİLMEZ BİR MARKASI HALİNE GELDİ

2017'de toplam 1991 adetlik treyler satışı gerçekleştirdiklerini kaydeden Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, ''İç pazar yüzde 13 oranında daralırken biz satışlarımızı geçtiğimiz yıla oranla yüzde 8,6 arttırdık.'' dedi. İç pazarda kendi ürün gruplarındaki pazar paylarının yüzde 19'a ulaştığını belirten Akgün, ''Ürün gamlarına baktığımızda, Treder verilerine göre, tenteli araç grubunda yüzde 16 pazar payıyla ikinci, frigorifik araçta ise yüzde 39 pazar payıyla birinci sırada yer aldık'' ifadesini kullandı.

Türkiye'de başarılı günler geçirdiklerini belirten Akgün, ''Almanya'da ve Avrupa'da edindiğimiz tüm tecrübeyi ve yakaladığımız yüksek kalite standartını Türk hizmet anlayışıyla buluşturmak parolasıyla Türkiye'de bu işe koyulduk.'' dedi. Türkiye'de bu görevi devraldıklarından beri bu felsefeye uygun hareket ettiklerini dile getiren Akgün, ''İhracat artışından ötürü kapasitemizi haftalık 45 adetten 80 adete çıkarttık. Yıllık 4.000 adetlik üretim hedefliyoruz. 2017 yılının Nisan ayından beri Krone'nin yüksek kalite standartlarına uygun şasilerimizi de kendi fabrikamızda üretiyoruz. Yeni devreye aldığımız bu tesiste 100'ü aşkın çalışanı istihdam ediyoruz. Üretimdeki yerlilik oranımız çok yüksek seviyelere çıkmış durumda. Bugün gezdiğiniz tesisimizde yüzde 100 Türk çalışan istihdam ediyoruz. Her şeyden önemlisi Türk nakliyecisi bizi artık benimsedi. Krone, Türk nakliyecisinin vazgeçilmez bir markası haline geldi.'' şeklinde konuştu.

ANDREAS VÖLKER: TOPLAM 51 BİN 507 ADET TREYLER SATTIK

Krone Grubunun Almanya'da ticari araç ve tarım makineleri olmak üzere iki ayrı dalda üretim yaptığını söyleyen Krone Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker de, treylerde Tire dışında Almanya'da 4 adet fabrikada üretim yaptıklarını bildirdi. 2016–2017 mali yılında Krone Grubunun satışlarının yüzde 69'unun ticari araçlar grubundan geldiğini vurgulayan Völker, ''Geçtiğimiz yıl toplam 1,9 milyar Euro'luk ciro gerçekleştirdik. Krone Grubu, Almanya ve Tire fabrikaları dahil olmak üzere, 2016–2017 mali yılında toplam 51.507 adetlik treyler satışı gerçekleştirdi'' dedi.

Krone'nin her zaman için öncü ve yenilikçi bir kültürle hareket ettiğini belirten Völker, ''Önümüzdeki dönemde oldukça önemli yenilikleri açıklayacağız. Yatırımlarımıza devam ediyoruz. Krone, uluslararası çapta çok geniş bir organizasyon yapısına sahip. Bu organizasyonu en doğru şekilde yönetebilmek adına yönetim kurulumuzun çalışmaları devam etmektedir. Yakın bir gelecekte açıklayacağımız yeniliklerle birlikte global çapta treyler sektörüne yön vermeye devam edeceğiz.'' şeklinde konuştu.

ÖMÜRDEN ÖZACAR: ÖRNEK ALINACAK BİR YAPILANMA İÇERİSİNDEYİZ

Kullanıcılarının tüm ihtiyaçlarına en hızlı şekilde cevap verebilen bir konuma geldiklerini belirten Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar, ''Mayıs 2016'da Gebze'de satış, satış sonrası ve yedek parça merkezimiz olan Krone Center'ı hayata geçirdik. 3 yıl içerisinde Türkiye genelinde 33 adet yetkili servis noktası açtık. Mart 2017'de İstanbul/Sancaktepe'de İkinci El Treyler Operasyon Merkezimizi devreye aldık. Burada 1 yılda 98 kullanıcımıza takas desteği sağladık. Diğer taraftan Eylül 2016'da treyler sektörünün ihtiyacı olan filo kiralama hizmetini Krone Fleet markamız ile vermeye başladık.'' dedi. Müşteri temaslarını her yıl daha yukarı taşıdıklarına dikkat çeken Özacar, ''Türkiye çapındaki bölgelerde bulunan satış temsilcilerimiz, kullanıcılarımızın taleplerini karşılamak için 7/24 hizmet vermeyi sürdürüyor. Satış temsilcilerimiz geçtiğimiz yıl toplamda 11 bin 812 müşteri teması gerçekleştirdi.'' şeklinde konuştu.

Direkt satış sistemini benimsedikten sonra satışlarını her sene arttırdıklarını hatırlatan Özacar, ''Kullanıcılarımızın tüm ihtiyaçlarını hızlı ve doğru bir şekilde gidermeyi amaçlıyoruz. Arka planda satış ekibimizi her geçen gün daha donanımlı bir hale getirmek için çalışmalarımız oluyor. 2017 yılı yaz aylarında ekibimizi bir dizi eğitime tabi tuttuk. Toplam 84 saat eğitim aldılar. 2018 yılı içerisinde satış ekibine verilecek eğitimler de şimdiden planlanmış durumda.'' dedi.

2018'de 'Soğuk Zincir' yönetmeliği ile birlikte frigorifik treylerlere olan talebin iyice artacağını beklediklerine vurgu yapan Özacar, ayrıca filo yenileme ihtiyaçlarının da yeni filo yatırımlarını getireceğini beklediklerini söyledi.

MEHMET DİNÇER: SATIŞ SONRASINDA SÜREKLİ KENDİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ

Türkiye'de Krone Center Gebze ve 33 adet yetkili servisle satış sonrası hizmet ağını güçlendirmeye devam ettiklerini aktaran Krone Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Dinçer, ''Sürekli ihtiyaç analizleri yapıyoruz. Yetkili servis sayımızı arttırmaya devam edeceğiz. Krone, satış sonrasına verdiği önemi kısa sürede bu ciddi yapılanmaya giderek gösterdi. Üretimde olduğu gibi satış sonrasında da yüksek standartlara ulaşmayı başardık.'' dedi.

Krone Center Gebze'nin varlığının, Krone'nin Türkiye'deki konumunu daha da güçlendirdiğini ifade eden Dinçer, tüm satış sonrası ve yedek parça operasyonlarının bu merkezden idare edildiğine dikkat çekti. ''Biz Krone olarak her zaman kullanıcılarımızın yanında yer alıyoruz. Kullanıcılarımıza nitelikli hizmeti en uygun maliyete sunmayı amaçlıyoruz.'' dedi. Gebze'deki merkez serviste Türkiye'deki diğer servislerden gelen teknisyenlere eğitimler verdiklerini de hatırlatan Dinçer, ''Krone, her zaman bu sektöre öncülük etmeyi başaran bir marka. Türkiye'de son kullanıcısıyla buluşup, önerilerini birinci ağızdan dinleyen ilk treyler markası olduk. Bu öneriler ışığında ürünlerimizde kalıcı değişikliklere de imza attık. Gelişmeyi reddetmiyoruz, aksine tüm kullanıcılarımızı değişime ve yeniliğe ortak ediyoruz.'' şeklinde konuştu.



BOZANKAYA tesislerine ziyaret

Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün ve beraberindeki heyet, ilk üretim araçları Bozankaya'nın Ankara'daki üretim tesislerinde yakından inceledi.

Türkiye'nin ilk yüzde 100 elektrikli yerli otobüslerini 2015 yılında üretmeye başlayan ve 2017 yılıyla birlikte 2. nesil araçların üretimine geçen Bozankaya, Manisa halkının kullanımına sunulacak araçların üretimine başladı. 20 adet 18 metre uzunluğunda körüklü ve 2 adet 25 metre çift körüklü olmak üzere toplamda 22 adet yüzde 100 elektrikli yeni nesil Sileo otobüs Manisalıların kullanımına sunulacak. Araçların üretim aşamalarını yakından takip eden Manisa Belediye Başkanı Cengiz Ergün, beraberinde Genel Sekreter Yardımcısı Yılmaz Gençoğlu ve Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz ile birlikte Bozankaya'nın Ankara'daki üretim tesislerini ziyaret etti.

Manisa Büyükşehir Belediyesinin kent içi trafiği rahatlatmak ve çevre kirliliğini engellemek amacıyla hayata geçireceği elektrikli otobüs projesindeki 22 araç özellikle şehrin ana omurgası sayılan güzergahlarda hizmet verecek.

Manisa şehri için başarılı projelere imzasını atan Cengiz Ergün, Bozankaya Fabrikası ziyaretinde ''40 yıllık çöp sorunun çözümü, arıtma tesisleri, yeşillendirme çalışmalarıyla şehrimizde önemli çevreci yatırımlarımız var. Bunların yanında ilimiz merkezinde özellikle servis saatlerinde yaşanan trafik sıkışıklığının önüne geçmek ve çevre kirliliği oluşturmayacak araçlarla işçilerin taşınması düşüncesiyle elektrikli otobüs projemizi hayata geçirmiştik'' dedi.

Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin ziyaretinden memnuniyet duyduklarını belirten Bozankaya Yönetim Kurulu Başkanı Aytunç Günay, ''Türkiye'de bugüne kadar elektrikli otobüslerle ilgili yapılan 7 ihaleyi de biz kazandık. Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin açtığı ihaleyi de Eylül ayının sonunda kazanmıştık. Manisa halkı için Yeni nesil Sileo aracımızın 18 metrelik modelinden 20 adet ve 25 metrelik modelimizden 2 adet olmak üzere toplam 22 adet araç üretimi gerçekleştiriyoruz. Üretimlerimiz Ankara'daki Bozankaya tesislerimizde başladı. Eskiden belediyelerimiz sayı olarak az araç satın alırdı. Ancak bu araçların çevreci olması ve uzun vadedeki kazanımları belediyelerin de dikkatinden kaçmadı ve son zamanlarda daha fazla araç alımları gerçekleşmeye başladı'' şeklinde konuştu

En heyacanlı 90 dakika!

40. yılımızda kendimizi tam 40 firmayla beraber Business Cup futbol Turnuvası için yeşil sahalara attık. Burada mücadele edecek tüm takımlara başarılar dileriz. Kazanan kim olursa olsun, önce dostluk kazansın.



Ford'dan 49,5 milyon euroluk yatırım

Ford'dan 49,5 milyon euroluk yatırımEskişehir'deki İnönü Fabrikasında 49,5 milyon euro tutarında yatırımla ağır ticari araç segmentinde Türkiye'nin ilk yerli şanzımanını üretecek Ford'un ağır ticari araçlarının, ilgili dizel motorlarının ve motor sistemlerinin küresel mühendislik merkezi olan Ford Otosan, geliştirdiği ve ürettiği Ecotorq motor ailesi ile tam uyumlu olacak şanzıman yatırımı ile gerek üretim gerek mühendislik gücünü global arenada bir üst seviyeye taşıyacak.

YENİGÜN: ''OTOMOTİV VE TAŞIMACILIK TEKNOLOJİLERİNİN GELECEĞİNDE SÖZ SAHİBİ OLACAĞIZ''

Türkiye otomotiv sanayinde dünya çapında bir hikâye yazma hedefiyle hareket ettiklerini vurgulayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: ''Ford Otosan olarak, kuruluşumuzdan bu yana başta Ar-Ge ve üretim alanlarında sürdürdüğümüz öncü rolümüze, Türkiye taşımacılık sektörünün geleceğine yön verecek yatırımlarımızla devam ediyoruz. Kendi geliştirdiğimiz ve ürettiğimiz Ecotorq motor ailesi ile şanzımanın uyumu, araçlarımızdaki performans ve verimliliği benzersiz bir boyuta taşıyarak global arenadaki rekabet gücümüzü artıracak. Ağır ticari araç segmentinde Türkiye'nin ilk yerli şanzımanı olacak bu ürün ile teknolojik katma değeri yüksek bir sistemi baştan sona Ford Otosan bünyesinde geliştirip üreterek

tasımacılar 8.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:28 Page 1

CİROSUNU YÜZDE 17 ARTIRAN TEMSA, 4 YILDIR ÜST ÜSTE PAZAR LİDERİ

Teknolojiyle büyüyen TEMSA hedefine 'akıllı şehirler'i aldı



Türk mühendisleri tarafından geliştirilen 30 binden fazla aracıyla, 66 ülkede boy gösteren TEMSA, yurt içi ve yurt dışı yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, şirket olarak başarılı bir yılı daha geride bıraktıklarını söyledi ve ekledi: ''Geçen yıl otobüs ve midibüs pazarında yüzde 28'lik paya ulaştık ve üst üste dördüncü kez 'Türkiye pazar lideri' olduk. 2017 yılında ciromuz yüzde 17 artarak tarihimizde ilk kez 1 milyar lirayı geçerken ihracatımız da yüzde 33 yükseldi. Önümüzdeki dönemde de bu liderliği pekiştirecek adımlar attığımızı göreceksiniz. Ülke ekonomisi için üretmeye, istihdam sağlamaya devam edeceğiz. Bunun yanında, küresel büyüme vizyonumuz ve inovasyon odaklı yatırım stratejimizle TEMSA'nın 'global bir teknoloji şirketi'ne dönüşümünü hızlandıracağız. Yakın gelecekte dünya genelinde toplu ulaşıma yön verecek 'akıllı şehirler'in bir parçası olma hedefiyle çalışmalarımıza yön veriyoruz. Bu kapsamda yurt dışındaki yatırım fırsatlarını da yakından inceliyoruz...''

Sabancı Holding iştiraklerinden TEMSA, 2017 yılı değerlendirme toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi. TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, şirketin 2017 yılı gerçekleşmeleri ve 2018 hedefleri katılımcılarla paylaşıldı.

Otobüs ve midibüs pazarı birlikte değerlendirildiğinde, TEMSA'nın 1.500 adetlik satış ve yüzde 28'lik payla, son üç yıldır olduğu gibi 2017 yılını da lider tamamladığının altını çizen TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, ''Yurtiçini değerlendirdiğimizde, pazar payımız şehirlerarası otobüs segmentinde yüzde 27; midibüs segmentinde yüzde 34; şehir içi segmentinde ise yüzde 12 olarak gerçekleşti. 2016'da 890 milyon TL olarak gerçekleşen toplam ciromuzu, 2017 sonu itibarıyla 1 milyar 40 milyon TL seviyesine çıkarmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Böylece TEMSA olarak 2017 yılında tarihimizde ilk kez 1 milyar TL ciro barajını aşmış olduk'' dedi.

HER ÜÇ OTOBÜSTEN BİRİ TEMSA

Hasan Yıldırım, ''Yurt içinde faaliyet gösteren 67 servis ağımızla müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılıyor, onlara en iyi müşteri deneyimini yaşatıyoruz. Yaptığımız yatırımların bir meyvesi olarak, bugün Türkiye genelinde yaklaşık 18 bin 500 adetlik bir araç parkına ulaştık. Diğer bir deyişle, bugün ülkemizde bulunan her üç otobüsten birisinin TEMSA olduğunu söyleyebiliriz. Yurt içindeki finansal performansımızın yanı sıra, yurt dışında da oldukça başarılı bir yılı geride bıraktık. Bu kapsamda, toplam ihracatımızı yüzde 33 gibi yüksek bir büyüme rakamıyla 172 milyon dolar seviyesine ulaştırdık. Sabancı Holding'den aldığımız güçle, gelecekte de ülkemiz ve topluluğumuz için üretmeye, değer katmaya ve istihdam yaratmaya devam edeceğiz. 2018 yılındaki hedefimiz ciromuzu yüzde 20 artırmak; ihracatımızı da 200 milyon dolar seviyesinin üzerine çıkarmak'' değerlendirmesinde bulundu.

HER YIL CİRONUN YÜZDE 4'Ü AR-GE'YE GİDİYOR

TEMSA'nın gelecek vizyonu ve hedeflerinden de söz eden Hasan Yıldırım, ''TEMSA'nın, artık teknoloji odaklı bir otomotiv şirketinden çok, otomotiv üretimi yapan bir teknoloji şirketi konumuna geldi. Bu durum bizler için büyük bir gurur kaynağı'' diye konuştu.

Hasan Yıldırım, ''Teknolojinin baş döndürücü bir hızla değiştiği bir dünyada, sadece inovasyonun gücüne inananlar, teknolojisini geliştirebilenler ayakta durabilecekler. Bu yüzden dünyadaki bu büyük dönüşümü en iyi şekilde analiz ediyor, kendimizi sürekli geliştiriyoruz. Her yıl ciromuzun yüzde 4'ünü TEMSA Ar-Ge Merkezi'ne aktarıyoruz. TEMSA Ar-Ge Merkezi'nde 200 personelimiz çalışıyor. Bu çabaların bir sonucu olarak, yüzde 100 Türk mühendislerinin ürünü olan 30 bini aşkın aracımız bugün dünyanın 66 ülkesinde yollarda boy gösteriyor'' ifadelerini kullandı.

ELEKTRİKLİ OTOBÜSTE YILLIK YÜZDE 33,5 BÜYÜME

Gelecekten vizyonlarına ilişkin üzerinde durulması gereken öncelikli konulardan birinin de elektrikli araçlar ve 'akıllı şehirler' olduğunu vurgulayan Hasan Yıldırım, ''Bugün dünya genelindeki toplu taşımada elektrikli araçların ağırlığı her geçen gün artarken, yapılan son araştırmalar, elektrikli otobüs pazarının 2025 yılına kadar yılda ortalama yüzde 33,5'lik bir büyüme göstereceğini ortaya koyuyor. TEMSA olarak, bugün portföyümüzde yer alan 3 elektrikli aracımızla, ülkemizin ve dünyamızın sürdürülebilir geleceğine de katkıda bulunuyoruz. Portföyümüzdeki elektrikli araç sayımızı yukarı çekerken, mevcut araçlarımızın teknolojisini geliştirerek şarj sürelerini ve menzillerini uzatmak da şirket olarak öncelikli hedeflerimiz arasında'' dedi.

'AKILLI ŞEHİR' FORMÜLÜ: YEŞİL, GÜVENLİ, ONLINE!

TEMSA olarak, yakın gelecekte toplu ulaşım anlayışını baştan aşağı değiştirecek olan 'akıllı şehirler'in de önemli bir parçası olacaklarını vurgulayan Hasan Yıldırım şöyle devam etti: ''Bugün zaten dünyanın çoğu bölgesinde A bölgesinden B bölgesine gitmek mümkün. Fakat 'akıllı şehir' vizyonuyla artık bu iki nokta arasındaki yolculuğunuzun nasıl gerçekleşeceği masaya yatırılıyor. Yolcu bize artık, 'Beni istediğim yere nasıl götüreceksin?' diye soruyor. Bunun karşılığında da bizden temel olarak üç şey talep ediyor: Trafiği çöz ve güvenli bir yolculuk vaat et; çevreye duyarlı ol; seyahat sırasında online olmamı, diğer platformla iletişim halinde olmamı sağla. Bu talepler aslında bize şunu gösteriyor: Biz artık sadece birer otobüs üreticisi değil, aynı zamanda birer servis sağlayıcı olmalıyız.''

ABD'DE 1.000'İ AŞKIN TEMSA YOLLARDA

TEMSA olarak tüm çalışmalarını bu vizyonda planladıklarını; teknolojiyi ve inovasyonu yeni projelerin temeline koyduklarını ifade eden Hasan Yıldırım, yatırım planlarına ilişkin de şu ifadeleri kullandı: ''Gelecek dönemde de yurt içinde liderliğimizi pekiştirecek adımlar atmayı sürdüreceğiz; ülkemiz ekonomisi için üretmeye, istihdam sağlamaya devam edeceğiz. Bunun yanında, küresel büyüme vizyonumuz ve inovasyon odaklı yatırım stratejimizle TEMSA'nın 'global bir teknoloji şirketi'ne dönüşümünü hızlandıracağız. Bu kapsamda yurt dışındaki yatırım fırsatlarını da yakından inceliyor, satın alma ve iş birliği fırsatlarını değerlendiriyoruz.''

TEMSA'nın Fransa'dan Almanya'ya, İspanya'dan Amerika pazarına kadar 66 ülkedeki faaliyetleriyle ilgili bilgileri de paylaşan Hasan Yıldırım, ABD pazarından çarpıcı bir örnek verdi. ABD'de 1.000 adet TEMSA otobüsün yollarda olduğunu belirten Yıldırım, ''ABD gibi uzak bir coğrafyada güçlenerek büyümeyi sürdürüyoruz. ABD pazarındaki payımız yüzde 10 seviyesinde. Facebook'tan Netflix'e, Tesla'dan Google ve Apple'a kadar Silikon Vadisi çalışanları bugün TEMSA markalı servis araçlarıyla taşınıyor. Diğer bir deyişle bir teknoloji firması olarak konumladığımız TEMSA, dünyanın teknoloji devlerine hizmet veriyor'' diye konuştu.



LOJİSTİK SEKTÖRÜ 2018'DEN UMUTLU

Mars Logistics Genel Müdürü Ali Tulgar'ın yaptığı açıklamaya göre, lojistik sektörü yılı büyüyerek tamamladı. TİM'in 2017 yılı için açıkladığı 156,5 milyar dolarlık ihracat hedefinin 157 milyar dolar ile üzerine çıkılarak Cumhuriyet tarihinin en yüksek ikinci rakamını elde ettiğini belirten Tulgar, ''Yılın son çeyreğinde ihracatın, ekonomimize ve sektörümüze geçtiğimiz senelerin üzerinde bir destek vermesini bekliyorduk ve nitekim gelen rakamlar bu yönde oldu. 2017'deki gelişmeler sektörü 2018 yılına hazırladı. Alt yapı çalışmalarının devreye girmesi ve önemli bağlantılarda yapılacak değişiklikler sektörümüzü olumlu olarak etkileyecek'' dedi.

Mars Logistics olarak 2018 yılını Anadolu Yakasındaki 4'üncü Lojistik Merkezini faaliyete geçirerek karşıladıklarını ifade eden Tulgar, ''Rakamlar henüz tam netleşmese de 2017 yılını hedefimize ulaşarak yaklaşık 1 milyar 87 milyon TL ciro ile kapatacağımızı düşünüyoruz. Euro bazında da yüzde 10,5'luk bir büyüme yakalayacağız. 2018 yılında ise Euro bazında yüzde 10 büyüme hedefimiz var. Bu hedefe ulaşmamızı kolaylaştıracak faaliyetlerimiz devam edecek. İhracat-ithalat dengelerini düzenli bir şekilde sürdürmeye devam edeceğiz.'' Hedef ve ihtiyaçlar doğrultusunda filo ve depo yatırımlarına devam edeceklerini belirten Tulgar, ''Filomuza 20 milyon Euro'luk yatırımımız olacak. Sürdürdüğümüz Milk Run operasyonlarına da yeni müşteriler dahil ederek, sektör liderliğimizi sürdüreceğiz. Aynı zamanda şirket satın alımlarına sıcak bakıyoruz ve gündemimizde yer alıyor. 2018, Afrika ülkelerini daha fazla konuştuğumuz bir yıl olacak. Bu pazarı yakından takip ediyoruz.'' dedi. Mars Logistics, Avrupa Yakasındaki 70 bin metrekarelik yeni lojistik merkezini de 2018 yılında devreye alarak, yurtiçi depolama dağıtım katma değer hizmet miktarını artırmayı planlıyor.



Continental Hedeflerinin Üzerinde Büyümeye Devam Ediyor

Continental 2017 mali yılı ön finansal sonuçlarını açıkladı. 2017'de hedeflerinin üzerinde güçlü ve karlı bir büyüme gösteren Continental, 44 milyar Euro'luk satış gerçekleştirdi. Continental, 2018 yılında ise satışların 47 milyar Euro'ya ulaşmasını bekliyor.

Dünyanın en büyük uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental, 2017 mali yılında bir kez daha hedeflerinin üzerinde karlı bir büyüme yaşadı. Satış rakamı bir önceki yılın yüzde 8 üzerinde gerçekleşen ve yüzde 10,8 civarında bir FVÖK marjına ulaşan Continental, 44 milyar Euro satış gerçekleştirdi. Continental Otomotiv Grubu ise 2017 yılında 39 milyar Euro'luk sipariş aldı.

Las Vegas Tüketici Elektroniği Fuarında (CES) açıklanan ön sonuçlarla ilgili memnuniyetini dile getiren Continental CEO'su Dr. Elmar Degenhart; ''Continental, başarı grafiğini sürekli yükseltmeye devam ediyor. Otonom sürüş, bağlantılı araçlar ve elektrifikasyon alanlarında yenilikçi teknolojilerimiz sayesinde bir kez daha ortalamanın üzerinde bir büyümeyi yakaladık. Müşterilerimiz, kendileri için gösterdiğimiz yoğun çabalarımızı takdirle karşıladı.'' diye konuştu.

CONTİNENTAL BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇ ÜRETİMİNDEN DAHA HIZLI BÜYÜYOR

Konsolidasyon ve kur etkisi öncesinde satış artışı yüzde 8'i bulan Continental, dünyada yılda yaklaşık yüzde 2 oranında büyüyen binek ve hafif ticari araç üretimine kıyasla da çok daha hızlı büyüdü.

Tahmin ettikleri gibi geçen mali yılın son çeyreğinde öngörülen güçlü satış ve gelir rakamlarına ulaştıklarını belirten Continental CFO'su Wolfgang Schaefer; ''Bu başarı asıl olarak Otomotiv Grubu'muzun ve sektöründe uzman ContiTech grubunun büyümesinden kaynaklandı. 2017 yılında kış lastiği satışlarında da geçen yılın rakamlarını geride bıraktık.'' diye konuştu.

Continental 2018 yılında ise satışların yaklaşık olarak 47 milyar Euro'ya ulaşmasını öngörüyor. Ayrıca yüzde 10,5 düzeltilmiş FVÖK marjına rahatlıkla ulaşılması hedefleniyor. DAX30 endeksine giren Almanya, Hannover merkezli şirket, dünya genelinde binek ve hafif ticari araç üretiminin yüzde 1 oranında bir artışla 97 milyon araca ulaşmasını öngörüyor.

Continental 8 Mart 2018 tarihinde dijital ortamda yayımlanacak yıllık finansal basın konferansında ilk faaliyet rakamlarını açıklayacak.



Karsan Atak Polonya'da

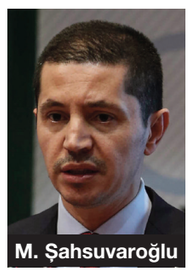
Kuruluşunun 50. yılını geride bırakan ve Bursa'da yer alan iki fabrikasında çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma ve ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan, Avrupa ülkelerini yerli üretim Jest, Atak ve Star ile donatmayı sürdürüyor. Karsan, son olarak 8,1 metre uzunluğundaki otobüs modeli Atak'tan Polonya'ya iki adet ihracat gerçekleştirdi. Böylece firmanın Avrupa ülkelerine ihraç ettiği Atak sayısı 64 adete ulaşırken, yurt dışına ihraç edilen toplam Atak sayısı 153 adet oldu. Karsan, geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiği ihracatın yüzde 52'sini ise AB ülkelerine gerçekleştirdi. Koridor ve koltuk yerleşimindeki özgün dizaynı sayesinde, toplamda 60 kişiye kadar ulaşan yüksek yolcu kapasitesi alternatifleri sunan Karsan Atak, ''Katlanabilir Engelsiz Erişim Rampası'' ile her bir birey için toplu taşıma ilkesini gerçekleştiriyor. Karsan Atak'ın sahip olduğu Fiat Power Train (FPT) motor, Euro V ve Euro VI olmak üzere iki farklı emisyon seviyesine sahip motor seçenekleri, 186 HP güç ve 680 Nm tork değerleriyle çevrecilik, yüksek performans ve mükemmel yakıt ekonomisini standart olarak beraberinde getiriyor. Arkada konumlanmış motor seyahat konforunu artırırken iç mekanda çok daha rahat hareket alanı sunuyor.

OYDER TOPLANTISI Ankara'da gerçekleşti

Türkiye'nin farklı illerinden ve Ankara'da bulunan otomotiv yetkili satıcılarının katılımıyla ''Sigorta Sektöründeki Gelişmeler ve Otomotiv'' konu başlığı altında düzenlenen toplantıda, OYDER'in öncülüğünde Türkiye'deki yetkili satıcıların kuracağı ''yeni sigorta şirketi'' projesi de ilk kez kamuoyu ile paylaşıldı. Toplantıya Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Başkanı Murat Şahsuvaroğlu ve Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran ile birlikte Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü Uzmanı Mehmet Fatih Güner, Sigorta Sektörü Uzmanı Burak Reis Özen, Ekonomist Artunç Kocabalkan konuşmacı olarak katıldı.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu, toplantıda yaptığı konuşmada Son dönemde özellikle acenteliklerin, fiziki şartlarının zorlaştırılması, poliçe başına düşen karlılığın azaltılması sebepleriyle, geçmiş zamanlarda elde ettiğimiz yan gelirlerin oldukça azaldığını gözlemlediklerini belirterek, ''Türkiye'de her sene yaklaşık 1 milyon araç satışı yapıldığı göz önüne alınırsa, sigorta şirketleri için en önemli poliçe müşterilerinden biriyiz. Yetkili satıcıların bir gelir kaybı bizim için kabul edilemezdir. Ayrıca kendi ürettiğimiz poliçelerin dahi, hasar onarımlarında eğitim, ekipmanlar açısından yetkin ve ehil olmayan yerlerde onarılması, tüketicilerin sürüş güvenliklerini tehdit etmekte, servislerimizin ve yaptığımız yatırımların atıl kalmasına neden


G. Baran


M. Şahsuvaroğlu

Şahsuvaroğlu konuşmasına şöyle devam etti, ''Satılan 1 milyon sıfır ve 500 bin ikinci el araca ait kasko ve trafik poliçelerinin bir kısmının otomotiv yetkili satıcılarımız aracılığı ile yapılmasından dolayı, kurulacak sigorta şirketimizin yaklaşık 850 milyon TL portföy büyüklüğüne ulaşması beklenmektedir. Yapılacak çapraz satış faaliyetleri ile 850 milyon TL başlangıç portföyünün daha üst seviyelere çıkarılması kolaylıkla mümkün olacaktır'' diye konuştu.

ŞAHSUVAROĞLU ''TÜKETİCİ İÇİN YETKİLİ SERVİSLER EN GÜVENLİSİ''

Şahsuvaroğlu hem tüketici güvenliği açısından hem de mesleğimizin getirdiği uzmanlık açısından hasar onarımlarının yetkili servislerde yapılmasının önemli olduğunu söyleyerek, ''Geçen sene satışların en yoğun olduğu, kasım ve aralık aylarında, sigorta poliçesi kesilmesinde yaşanan sorunlar tüketicinin araçlarını teslim almalarını geciktirmiş ve müşteri memnuniyetsizliğine neden olmuştu. OYDER olarak artık, tüketicilerimize güvenli ve sürdürülebilir bir ortamda, hem otomotiv hizmetini hem de sigorta hizmetini, uygun şartlarda kesintisiz almasını temin etmiş olacağız.'' diye konuştu.

Şahsuvaroğlu, oto branşındaki son 5 yıllık net prim üretiminin, sigorta sektörünün toplam prim üretiminin yaklaşık yarısı düzeylerinde olduğunu belirterek ''Önemli bir paya sahip olan oto branşı trafiğe çıkan her yeni araç ile biraz daha büyümekte ve sektörün lokomotif branşı olmaktadır. Sektörün, son 2 yıllık oto branşı şirket bazlı kârlılıkları analiz edildiğinde, 2016 yılının toplamında 19 şirketin Kasko, Trafik ve İhtiyari Mali Mesuliyet alanlarında toplam 720 milyon TL, 2017 3'ncü dönem sonu itibariyle 15 şirketin sadece bu dönemde aynı alanlardan 170 milyon TL kâr elde ettiği görülmektedir'' dedi.

Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran ise yaptığı konuşmada, son zamanlarda yerli ve milli üretimin öneminin daha da anlaşıldığını söyledi. Yerli otomobil üretimi için çalışmaların devam ettiğine işaret eden Baran, ''Otomotiv sektörü, ülke ekonomisi açısından da toplum yaşamımızdaki yeri açısından da çok önemli. Yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve vergi yönünden ekonomimize büyük katkısı var. Türkiye üreteceği yerli otomobille çok büyük bir atılım gerçekleştirebilir.'' ifadesini kullandı.

tasımacılar 9.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:29 Page 1

TIRSAN'IN OCAK AYI İHRACATI YENİ REKORUN İŞARETİNİ VERDİ

TIRSAN'ın Ocak Ayı İhracatı Yeni Rekorun İşaretini Verdi2017 yılında ihracatını %30 artırarak ihracat rekorunu kıran Tırsan, 2018 yılına da hızlı bir giriş yaptı.



Geniş ürün gamı ile iş ortaklarının her türlü ihtiyacına çözüm sunan Tırsan, 2018'in ilk ayında yaptığı ihracatla rekorların devam edeceğinin işaretini verdi. Ocak ayının ilk 2 haftasında, Almanya, İngiltere, Fransa, Rusya, İspanya gibi ülkelere ihracat yapan Tırsan en son İtalya merkezli Pisanu Trasporti SRL firmasına Kässbohrer Perdeli Extensive'lerin satışını gerçekleştirdi. Tırsan, 2017 yılında Avrupa'ya yaptığı treyler ihracatını yüzde 30 artırdı. İhracat yaptığı ülke sayısını sürekli artıran ve 55'ten fazla ülkeye ulaşan Tırsan, 2018 yılına da rekor bir giriş yaptı. Almanya'dan Rusya'ya, Litvanya'dan İngiltere'ye Tırsan'ın araçları müşterilerine çözümler sunuyor. İtalya merkezli Pisanu Trasporti SRL firmasının da tercihi Tırsan oldu ve firma filosuna Kässbohrer Perdeli Extensive'leri ekledi.

TIRSAN SES GETİRMEYE DEVAM EDECEK

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Tırsan'ın müşteri ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan, her türlü taşımacılığa uygun çözümleri ile rakiplerinin ilerisinde olduğunu söyledi ve "Bu fark ihracat rakamlarımıza da yansıyor. Dünyada Tırsan çözümlerini tercih eden firmaların sayısı sürekli artıyor." dedi. Nuhoğlu ihracatta yakalanan başarının ve Tırsan ürünlerine gösterilen talebin sektör ve ülke adına kendilerini gururlandırdığını belirterek, "Türkiye'de %100 yerli olan ve toplam üretiminin % 60'ından fazlasını ihraç eden başka bir firma bulamazsınız." dedi.

TIRSAN VERİMLİLİK VE KARLILIK SUNUYOR

Ar-Ge yatırımları ve mühendislik çalışmaları ile Avrupa'da, treylerde en yüksek teknolojiyi sunan şirket olduklarının altını çizen Nuhoğlu, "Tırsan 650 Ar-Ge projesi üzerinde çalışan, 205 adet patente sahip bir teknoloji şirketi haline geldi. Her türlü taşımacılık ihtiyacına özel çözümlerimizle müşterilerimizin karşısına çıkıyoruz. Tırsan taşıdığı ürüne ve bu ürünü taşıyan firmaya değer katan bir markadır. Tırsan ile hizmet veren firmalar da bunun avantajını, yüksek verimlilik, karlılık ve müşteri sadakati olarak geri almaktadır. Tırsan ürünlerini kullanan Avrupalı müşterilerimiz operasyonel verimliliklerinin arttığını, iş akışlarının hızlandığını ve nihayetinde hizmet kalitelerinin yükseldiğini fark ettikleri için Tırsan'ı tercih ediyorlar. Avrupa'daki geniş servis ağı ile en ulaşılabilir şirket konumuna gelen Tırsan, devre aldığı Tırsan Yol Yardımı hizmeti ile Türkiye ve Rusya dahil olmak üzere Avrupa'nın 27 ülkesinde 7 gün 24 saat müşterilerine hizmet veriyor. Avrupa'daki sunduğumuz farklı finansal çözümler ve özel satış kampanyalarımız sayesinde müşterilerimizin Tırsan ürünlerine uygun koşullarda sahip olabiliyorlar" ifadelerini kullandı. Müşterilerin, aldıkları araçların; her türlü yol ve koşullarında sorunsuz çalışmasını, kendilerine maliyet çıkarmamasını ve uzun yıllar çalışmasını istediğinin altını çizen Nuhoğlu, "Aynı zamanda güçlü bir satış sonrası ağı olsun, yakıt tüketimi düşük olsun ve ikinci eli değerli olsun diyorlar. Tırsan'ın herkes tarafından tercih edilen marka olmasının nedeni budur. Önümüzdeki yıllarda da müşterilerimizin ihtiyaçlarını çözen ürünler ve hizmetler geliştirmeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

ÜRÜNLER DE HİZMETLER DE GLOBAL

Tırsan uluslararası rekabette öne çıkan ürünler geliştirmek için üretim merkezlerine sürekli yeni yatırımlar gerçekleştiriyor. Avrupa'nın en modern üretim tesisi olan Tırsan Adapazarı fabrikasının yanı sıra, Almanya'da Goch ve Ulm'de Rusya Tula'da üretimini sürdürüyor. Toplam 4 üretim tesisine sahip global treyler üreticisi Tırsan, ürünlerinin yanı sıra geliştirdiği hizmetlerle de global bir oyuncu olduğunu gösteriyor. Tırsan Yol Yardımı hizmeti, Türkiye ve Rusya dahil olmak üzere Avrupa'nın 27 ülkesinde, 12.000 servis noktası ve 23 dilde, 7 gün 24 saat müşterilerine hizmet veriyor. Tırsan, uluslararası ihtiyaçlarına yönelik Avrupa çapında yepyeni bir bakım onarım hizmeti hayata geçirdi. K-Advance Care hizmetiyle, Avrupa genelinde 16 ülkede 6.000 servis noktasında Kässbohrer marka treylerlere ihtiyaca yönelik olarak belirlenebilen sabit ücret avantajı sunmaya başladı.

Tırsan, müşterilerine değer yaratmak için yalın üretim ilkeleri çerçevesinde üretim ve yönetim süreçlerini sürekli olarak geliştiriyor. Sektörün ilk Ar-Ge merkezini 2009 yılında kuran Tırsan, 2011-16 yılları arasında KTL ve Robotik teknolojiler başta olmak üzere, üretime toplam 53 milyon Euro yatırım yaparken 2017 yılında Ar-Ge harcamalarını %12'i arttırdı. Ayrıca ikinci Ar-Ge merkezinin temelleri de 2017 yılında atıldı. Toplam 16.600 metrekare kapalı alandan oluşacak ve 150 araştırmacı mühendisin çalışacağı tesis Endüstri 4.0 prensipleri doğrultusunda oluşturulacak üretim alanına sahip olacak. Tesis devreye girdiğinde; her 3 ayda yeni bir ürün platformu geliştirilecek, 8 milyon kilometreye eş değer ömür testi ve 1 milyon kilometreye eşdeğer dayanım testleri uygulanabilecek.

AVRUPALI DEV LOJİSTİKÇİLER TIRSAN'I TERCİH EDİYOR

Avrupa'nın önde gelen lojistik firmaları araç tercihlerinde Tırsan ürünlerine yöneldi. Tırsan önde gelen birçok firmaya önemli adetlerde satışlar gerçekleştirdi. Kalite, verimlilik ve sorunsuzluğa odaklanan bu dev firmaların Tırsan ürünlerine yönelmeleri Tırsan'ın geldiği noktayı gösteriyor. 2018 yılına da hızlı bir giriş yapan Tırsan, İtalya merkezli Pisanu Trasporti SRL firmasına Kässbohrer Perdeli Extensive teslim etti. Firma 2017 yılında yine aynı araçtan alım gerçekleştirmişti. Daha önce kullandıkları araçlardan son derece memnun kalan firma, önümüzdeki dönemde de yatırımlarına devam edecek.



Alışan Lojistik'ten Konya'ya Yeni Ar-Ge Merkezi

Lojistik sektörün lider kuruluşlarından Alışan Lojistik, uzun vadeli rekabette güç sağlayacak önemli araçlardan biri olan Ar-Ge yatırımları ile dikkat çekmeye devam ediyor. "İnovasyon Geleceğe Taşır" mottosuyla yola çıkan ve bu alandaki çalışmalarını kararlılıkla sürdüren Alışan Lojistik, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda gerçekleştirilen toplantı sonrası 2. Ar-Ge merkezini Konya tesislerinde kurmaya hak kazandı.

Türkiye genelinde 16 farklı lokasyonda yaklaşık 1400 çalışanı ile tedarik zinciri yönetiminde uçtan uca hizmet sağlayan, tehlikeli madde depolanması ve taşımacılığında öncü olan Alışan Lojistik, hizmet kalitesini arttırmak, rekabet gücünü geliştirmek ve sürdürülebilir büyümesini devam ettirmek amacıyla 2017 yılından itibaren Ar-Ge inovasyon çalışmalarına yatırımlarını arttırdı.

Ağustos 2017 tarihinde 40 personelle birlikte Ar-Ge çalışmalarına başlayan Alışan Lojistik, "Endüstri 4.0"ın çok konuşulduğu günümüzde güncel teknolojik gelişmelere fiziki altyapı yatırımları ve insan kaynakları ile birlikte hızlı uyum sağlamak ve mesleki bilgi birikimini akademik işbirlikleriyle geliştirmek için Ar-Ge merkezi uygulamasını önemli bir fırsat olarak görüyor. Uluslararası kalite standartlarının her aşamada etkin olarak uygulandığı firmada, inovasyon kültürünün yerleşik hale getirilmesi ve katma değerli ürünlerin ortaya çıkarılması için proje bazlı çalışmalar yürütülüyor.

Geleceği şekillendirmenin ancak geleceği inşa etmekle mümkün olabileceği felsefesinden yola çıkan Alışan Lojistik; sürdürülebilirliğin, "Endüstri 4,0" ile birlikte "Endüstri 5,0"a giden yolda, Ar-Ge ve inovasyon kavramlarının tüm şirket çalışanlarına benimsetilebilmesiyle gerçekleşebileceğine inanıyor.

Konya'da 2017 yılında gerçekleştirdiği operasyon merkezi yatırımı ile İç Anadolu bölgesinde önemli bir rekabet şansı yakalayan Alışan Lojistik, burada kurulacak Ar-ge merkezi ile yerel firmalar ve bölge üniversiteleri ile iş birliklerini geliştirerek lojistik sektörünün gelişimine katkı sağlamayı sürdürmeyi amaçlıyor.

Aktifsped'in lastikleri Goodyear'a emanet



Fleet First sözleşmesi, Goodyear TruckForce bayileri tarafından verilecek düzenli hizmetleri, ServiceLine24H yol yardım hizmetini, Lastik kaplama hizmetini ve Fleet Online Solutions adlı filo yönetimi yazılımı içeren bir toplam filo yönetimi çözüm paketi olarak öne çıkıyor. Bu filo çözümleri paketinin en önemli unsurlarından birini oluşturan FleetOnlineSolutions, dünyanın neresinde olursanız olun, herhangi bir cihazdan filo bilgilerinize erişim sağlayan internet tabanlı bir lastik yönetim sistemi. Sistemin veritabanında araçların, lokasyonların, lastiklerin ve anlaşmaya varılan maddelerin detayları bulunur. Sözleşme kapsamındaki işlemler tüm araçlarda her zaman yapılabilir, böylece hizmet verimliliği maksimum düzeye çıkar ve aracın hizmet dışı süresi en aza iner.

Aktifsped Genel Müdürü Ekin Tırman konuyla ilgili yaptığı açıklamada; Sözleşmeyi imzalamamızı takiben ilk aşamada Goodyear ekipleri tarafından filomuzdaki 62 aracın üzerindeki 380 lastik incelendi ve ardından bulgular üzerine Goodyear ekipleri ile ortaklaşa bir toplantı yapıldı. Bu inisiyatifi takiben, lastik operasyonlarımızı kapsayan maliyetlerimizde bir iyileşme sağlayacağına inandığımız ortaklaşa kararlar alındı. Goodyear ile aramızdaki ticari ilişkinin bir ortaklığa dönüştüğünü görmekten mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.

Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Şaban Güngör ise; "İlk Fleet First sözleşmemizi Aktifsped ile yapmış olmaktan gururluyuz. Bu sözleşme kapsamında Aktifsped Türkiye'de FleetOnline Solutions kullanan ilk filo olacak" dedi.

ARKAS LOJİSTİK'TEN 4 YENİ DEPO

Arkas Lojistik, ekipman yatırımlarına devam ederken lojistik zincirini tamamlamak adına depolama ve dağıtıma da önem veriyor. Bu amaçla yapılan yatırımlar sonucu şirket; 2017 yılında Yenice/Mersin, Kaklık/Denizli, Aliağa/İzmir ve Körfez/İzmit terminallerinde olmak üzere açtığı dört yeni depo ile bugün toplamda 11 şehirde 15 terminal ve 413.071 metrekarelik terminal alanına erişmiş bulunuyor.



MERSİN-YENİCE TERMİNALİ

Arkas Lojistik Mersin-Yenice Terminali; Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanlığı'nın Mersin'in Tarsus ilçesinde, Yenice bölgesinde yapımına başladığı Lojistik Merkezi Projesi'nin yanı başında faaliyetlerini sürdürüyor. Arkas Lojistik Yenice Terminali'nde konteyner elleçleme, depolama ve stuffing hizmetleri veriliyor. Arkas Lojistik, Mersin-İskenderun limanlarına direkt bağlantılı demir yolu hatları ve bölgede yapımı devam eden Çukurova Bölgesel Havalimanı ile intermodal taşımacılık projeleri sayesinde müşterilerine daha geniş bir hinterlanda, daha hızlı ulaşım imkânı vermeyi amaçlıyor. Demir yolunun sağladığı avantajları müşteri odaklı kullanan Arkas Lojistik, İç Anadolu ve Karadeniz Bölgesi'nde bulunan maden ve mermer işletmelerinin güneydeki limanları daha etkin kullanmalarını hedefliyor. Mersin-Yenice Terminali; MIP Limanı'na 45 km, İskenderun Limanı'na 157 km, Adana Organize Sanayi Bölgesi'ne 60 km, Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'ne 239 km mesafede yer alıyor.



DENİZLİ-KAKLIK TERMİNALİ

Denizli/Honaz TCDD Kaklık İstasyonu'nda 4.000 m2 beton zemin alana kurulu terminalde konteyner iç dolum-iç boşaltım hizmetleri, demir-çelik depolama, rulo saç depolama, mermer depolama ve elleçleme, VGM kantar hizmeti, maden depolama-dolum hizmetleri veriliyor. Denizli-Kaklık Terminali; Alsancak Limanı'na 289 km, Aliağa Limanı'na 343 km uzaklıkta konumlanmış durumda.



İZMİR BÖLGE-ALİAĞA TERMİNALİ

İzmir Aliağa'da bulunan 23.000 m2'lik alana sahip terminalde dolu/boş konteyner depolama-elleçleme, blok mermer stoklama, maden stoklama, konteyner iç dolum ve iç boşaltım, VGM kantar hizmetleri, reefer teknik hizmetleri, konteyner bakım-onarım ve konteyner yıkama hizmetleri sunuluyor. İzmir Bölge-Aliağa Terminali; TCE Ege limanına 5.3 km, Nemport Limanı'na 8 km, APM Limanı'na 10 km mesafede bulunuyor.

İZMİT KÖRFEZ TERMİNALİ

10.000 m2 beton zemin alana sahip olan İzmit Körfez Terminali'nde dolu/boş konteyner depolama-elleçleme, reefer teknik hizmetleri, konteyner bakım-onarım, askılı konteyner kurulumu, inner-liner bag serimi, demir-çelik depolama, rulo saç depolama, mermer depolama ve elleçleme, bigbag, VGM kantar hizmeti, paletli konteyner yükleme-boşaltma ve konteyner yıkama hizmetleri veriliyor. İzmit Körfez Terminali; Evyap Limanı'na 10 km, DP World Limanı'na 7 km uzaklıkta yer alıyor.



Brisa'dan Yerli Üretim Atağı

Brisa'dan Yerli Üretim AtağıBrisa, 2014 yılından bu yana Türkiye pazarına sunduğu güçlü markası Dayton'ı Türkiye'de üretmeye başladı.

Şirket bu atılımla birlikte yerli üretim gücünü artırmayı, ekonomik ve kaliteli lastik talebi artan yerel pazardaki liderliğini derinleştirmeyi hedefliyor.

Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, 112 yıllık global bir marka olan ve Bridgestone Grubu çatısı altında araç sahipleriyle buluşan Dayton'u 2014 yılından beri pazara sunuyor. AR-GE ve teknoloji yatırımlarıyla %94 olan yerli üretimini artırmaya odaklanan şirket, yeni bir atılımla Dayton marka lastikleri Türkiye'de İzmit Fabrikası'nda üretmeye başladı.



Dayton'ın Türkiye pazarı için kritik bir öneme sahip olduğunu dile getiren Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel " Özellikle son yıllarda yenileme pazarında ekonomi segmenti önemli bir büyüme ivmesi yakaladı. Dayton'ın yerli üretimine başlamamızla birlikte bu segmentte pazarın ihtiyaçlarına çok daha hızlı yanıt verebilecek, pazardaki kapsama oranımızı artırarak sektör liderliğimizi pekiştireceğiz. Küresel çapta Bridgestone teknolojisiyle üretilen bu köklü lastik markasını Türkiye'de mühendislik deneyimimiz, Ar-Ge ve teknoloji altyapımızla Brisa çatısı altında üreterek ülkemizin yerli üretim gücüne de katkı sağlayacağız" dedi.

Brisa, 13-18 jant aralığında Dayton marka lastikleri, binek ürün grubunda 20 farklı ebatta ve 2 desende, hafif ticari ürün grubunda ise 30 farklı ebatta ve 2 desende Türkiye'de üreterek araç sahipleriyle buluşturuyor.

DAYTON, KALİTESİ VE FİYATIYLA FARK YARATIYOR

Daytzn, fren performansı, yol tutuş ve ömür performansında sağladığı başarı ile kalitesini kanıtlamış bir lastik markası olarak başta Avrupa olmak üzere dünya pazarlarında öne çıkıyor. Yapılan testler Dayton lastiklerinin hem kuru hem ıslak zemin performansı ile dengeli bir performans sağladığını kanıtlıyor.

Dayton, kalitesinin yanı sıra uygun fiyatı ile de dikkat çekiyor. Dayton, sağladığı fiyat avantajı ve performansıyla her bütçeye uygun bir ürün gamına sahip. Dayton markalı lastikler, Brisa'nın lider lastik markaları Bridgestone ve Lassa tabelalı satış mağazaları, hızlı bakım servis zinciri Otopratik noktaları ve online satış platformu lastik.com.tr internet sitesinde satışa sunuluyor. Son kullanıcılar ayrıca; Lastiğim, Lastik Vs, Speedy tabelalı satış mağazaları ve Bridgestone Box mobil satış ve hizmet noktalarından Dayton markalı lastikleri satın alabiliyor.

tasımacılar 10 ILAN.qxp_Layout 2 10.03.2018 00:29 Page 1



Maksimum ekonomi yollarda. Yeni Tourismo.

Yeni Tourismo’nun aerodinamik tasarımı ve inovatif sürüş teknolojileri sayesinde giderleriniz minimum, ekonominiz maksimum olacak.

Mercedes-Benz
The standard for buses.