tasımacılar 1 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 15:26 Page 1

TAŞIMACILAR

| LOJİSTİK | NİSAN 2018 | SAYI: 129 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

30 NİSAN 2018 TARİHİNDE İTALYA İÇİŞLERİ BAKANLIĞI TARAFINDAN YAYINLANAN KANUN DEĞİŞİKLİĞİ İLE BU İHLALİN KARŞILIĞI OLAN CEZALAR TANIMLANMIŞTIR.

ARTIK ARAÇ İÇİNDE DİNLENMEK YASAK

Karayolu taşımacılığında çalışan sürücülerin, 45 saat ve daha uzun haftalık dinlenmelerini araç içinde geçiremeyecekleri konusundaki AB Yüksek İdare Mahkemesinin 20 Aralık 2017 tarihli kararı üzerine, başta Almanya, Fransa, Hollanda ve Belçika gibi AB ülkeleri olmak üzere, bu kuralı kendi milli mevzuatlarına dahil ederek kontrollere başlamışlardı.

İtalya'da bu ihlalin karşılığı bir ceza kanunlarda tanımlı olmadığından 30 Nisan 2018 tarihine kadar kontrol ekipleri bu ihlale bir ceza veremiyordu. 30 Nisan 2018 tarihinde İtalya İçişleri Bakanlığı tarafından yayınlanan kanun değişikliği ile bu ihlalin karşılığı olan cezalar tanımlanmıştır.

Sürücülere asgari 425 EUR, azami 1.702 EURO ceza verilebilmektedir.Ayrıca, sürücünün belgelerine el konulmakta ve haftalık dinlenme uygun bir tesiste tamamlanmadan, seyahate devam etmesine izin verilmemektedir.

Firmaların sürücülerin kısaltılmış ve normal haftalık dinlenmelerini ve kısaltılmış haftalık dinlenmelerin telafisini iyi takip etmeleri ve buna göre dinlenme planlaması yapmaları gerekmektedir. Bu da ancak, Takograf verilerinin indirilerek uygun bir analiz yazılımı ile analiz edilmesi ile mümkündür. Ayrıca ilgili personelin ve sürücülerin sürüş ve dinlenme kuralları konusunda eğitim alması gerekir. Zaten, mevzuata göre firmaların sürücülere Takograf kullanma ve kurallar konusunda eğitim vermesi / verdirmesi zorunludur. Zira söz konusu 45 saat veya daha uzun dinlenme, normal haftalık dinlenme, kısaltılmış haftalık dinlenme + daha önce kullanılmış kısaltılmış haftalık dinlenmenin telafi süresi devamı olabilir.

Bunu değerlendirmek, ancak son 30 günün verilerini indirip analiz etmekle mümkün olur.

Mahmut Sarıoğlu Goodyear Lastikleri T.A.Ş. Genel Müdürü Oldu

Goodyear Lastikleri'ne yeni genel müdürPietro Saletta, görevini 1 Mayıs 2018 itibariyle Mahmut Sarıoğlu'na devrediyor. Sarıoğlu, 2012 yılından beri Goodyear Lastikleri T.A.Ş'de görev yapmaktaydı.

1995 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi, Elektrik – Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Sarıoğlu, profesyonel çalışma hayatına 1995 yılında Enerji Tasarruf Sistemleri A.Ş'de Saha Satış Mühendisi olarak başladı.

Sarıoğlu, 1997 – 1999 yılları arasında ABB Elektrik Sanayi A.Ş'de Satış Mühendisi ve Özel Müşteriler Satış Müdürlüğü, 1999 – 2000 arasında 3M Sanayi ve Ticaret A.Ş'de Pazarlama Koordinatörlüğü görevlerini üstlendi.

2000 yılından 2005 yılına kadar General Electric'te sırasıyla Pazarlama Müdürü, Tüketici Kanalı Pazarlama Müdürü ve Satış ve Pazarlama Müdürlüğü görevlerini yürüten Sarıoğlu, 2006–2011 yılları arasında, yine aynı firmada Türkiye, İsrail, Türki Cumhuriyetleri kapsayan Ülke Müdürlüğü görevlerini üstlendi.

2011 – 2012 arasında Johnson Controls Inc.'de Türkiye ve Hazar Bölgesi'nden sorumlu Kontrol, Yangın ve Güvenlik Birim Müdürü olarak görev yaptı.

Son olarak 2012 yılından bu yana Goodyear Lastikleri T.A.Ş. bünyesinde görev yapan Sarıoğlu, sırası ile Ticari Lastikler Direktörü, Tüketici Lastikleri Direktörü olmak üzere Türkiye, Israil, Azerbeycan, Türkmenistan ve Gürcistan pazarından sorumlu olarak çalışmaktaydı.

TAKOGRAF'ta online denetim sistemi kuruldu

UBAK'ın 9 Mart 2017 tarih ve 2017/KDGM – 4/ST sayılı genelgesi ile, TOBB tarafından dijital takografların ve sürücü kartlarının verilerinin yükleneceği bir veri tabanı oluşturulması ve bu veri bankasının 1 Ocak 2018 de hazır edilmesi bildirilmiştir.

Bu veri tabanı belirtilen tarihte hazır edilemezse, en geç 1 Temmuz 2018 tarihinde devreye alınacağı ve bir daha erteleme olmayacağı duyurulmuştur. Bu veri tabanına firmalar Takograf verilerini her ay bir defa sürücü kartı verilerini en geç ayın 25'ne kadar yükleyeceklerdir.

TOBB bu veri tabanının alt yapısını 1 Ocak 2018 tarihine kadar hazır edemediğinden, sistemin devreye girmesi, genelge gereği 1 temmuz 2018 tarihine ertelenmiştir. TOBB, geçen aylarda veri tabanı için ihale yapmıştır. Veri tabanı İhalesi, Pars Ar-ge Bilgi Teknolojileri Ltd.Şti. ne verilmiştir. Sistem 1 Temmuz 2018 tarihine kadar teslim edilemezse, tekrar bir erteleme yapılıp yapılmayacağı konusunda bir açıklık yoktur.

Firmalar, Takograf ve sürücü kartı verilerini TOBB tarafından tesis edilecek veri bankasına her ay yükleyeceklerdir. TOBB, bu verileri EGM, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı gibi kurumların erişimine açacak, bu kurumlar online olarak kontrolleri yapacaklardır. Firmalar bu hizmet karşılığı bir ücret ödemeyeceklerdir. Firmalar, dijital Takograf ve sürücü kartı verilerini indirmeye ve indirdikleri verileri kendileri bir yıl süre ile saklamaya devam edeceklerdir.

Firmalara önerimiz, 1 Temmuz 2018 tarihini beklemeden, verileri indirmek ve analiz etmek için gerekli yazılım ve donanımları tedarik etmeleri, verileri indirmeye başlamalarıdır. Sistemi tam olarak çalışır duruma getirebilmeleri ve eksiklerini gidermeleri için 2–3 aylık zamana ihtiyaçları olacaktır.

Recai Şen UND İcra Kurulu Başkanı Oldu

Recai Şen UND İcra Kurulu Başkanı Oldu-UND'de İcra Kurulu Başkanlığı görevine Recai Şen getirildi. Uzun yıllar Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda çeşitli görevlerde bulunan Şen, 25 Nisan'da göreve başladı. Sektörün çatı kuruluşu UND'de Fatih Şener'den boşalan İcra Kurulu Başkanlığı görevine uzun yıllar Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda çeşitli görevler yürüten Recai Şen getirildi. Şen, yeni görevi ile ilgili yaptığı açıklamada, kamuda çalıştığı dönemde sektörle ilgili birçok proje ve çalışma yürüttüğünü ve bu düşünce ile yeni göreve başlayacak olmasından dolayı büyük gurur ve heyecan duyduğunu söyledi. Şen, Gümrük Müsteşarlığı Daire Başkanlığı görevini yürütürken 1997 yılından bu yana BM TIR İdari Komitesi toplantılarını UND temsilcileri ile birlikte takip ettiklerini belirterek, ''Kamudaki bunca yıllık deneyimden sonra masanın bu tarafında olmak tasarladığım fikir ve projeleri hayata geçirme fırsatı sunması açısından beni çok heyecanlandırıyor.'' dedi.

1964 yılında Gümüşhane'nin Torul ilçesinde doğan Şen, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi eğitimi sonrası Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda Gümrük Müfettiş Yardımcısı olarak kamuda çalışma hayatına başladı. 1996 –2009 yıllarında AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Daire Başkanlığı ve Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi. 2009 – 2013 yılları arasında T.C. Moskova Büyükelçiliği Gümrük Müşavirliği görevini yürüttükten sonra 2014 yılından itibaren Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda Başmüfettiş olarak görevine devam etti. Recai Şen, kamuda çalıştığı dönem boyunca Türkiye'nin Avrupa Birliği Tek İdari Belge ve Ortak Transit Sözleşmelerine uyumu projesinde Ulusal Koordinatörlük, AB Kaynaklı ''Gümrük 2007'' teknik yardım programının Türkiye Koordinatörlüğü, Uluslararası TIR taşımacılığı konusunda en yüksek karar mercii olan BM TIR İdari Komitesi'nin 2001–2003 yılları seçilmiş Başkanı olarak uluslararası görevlerde yer aldı. Ayrıca uluslararası TIR Sözleşmesi gereğince oluşturulan ve 65 ülkenin TIR uygulamalarını inceleyen TIR Yürütme Kurulunun (TIRExB) seçilmiş üyeliği ve Gümrük Müsteşarlığı AB Uyum süreci Proje liderliğini yürüttü. İyi derecede İngilizce ve Rusça bilen Recai Şen, Türkiye–Rusya Federasyonu Basitleştirilmiş Gümrük Hattı Projesini hazırlayarak hayata geçirdi. 25 Nisan 2018 tarihinde göreve başlayan Sayın Şen'e sektörümüz adına yeni görevinde başarılar diliyoruz

tasımacılar 2 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:23 Page 1

DEV PROJELERDE PİRELLİ TİCARİ LASTİKLERİ KULLANILIYOR

İstanbul Yeni Havalimanı, Kuzey Marmara Otoyolu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü gibi dev projelerin altyapı faaliyetlerinde görev alan Orkun Group, Pirelli marka ticari lastiklerinin üreticisi Prometeon Türkiye ile Eylül 2016'da başlayan çözüm ortaklığı anlaşmasını 2018 yıl sonuna kadar uzattı. Orkun Group, lastik tedarikinin yanı sıra Prometeon Türkiye'nin filolara yönelik geliştirdiği ProTruck hizmetlerinden de faydalanıyor.

Alt yapı faaliyetlerinde 1,5 yıldır Pirelli marka G ve Q segmenti ticari lastikleri tercih eden Orkun Group, filo ve tedarik yönetiminde sunduğu avantajlar nedeniyle Prometeon Türkiye ile olan iş birliğini uzattı. Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz'e Pirelli marka ticari lastiklerini tercih etmesi ve yeni sezonda da iş ortaklığını devam ettirmesinden duyulan memnuniyet nedeniyle bir plaket takdim etti.

Orkun Group ile yenilenen iş birliği konusunda çok mutlu olduklarını ifade eden Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, "Geçtiğimiz yıl Türkiye ekonomisinin lokomotifi inşaat sektöründe en çok tercih edilen marka Pirelli ticari lastikler oldu. Türkiye'nin altyapı faaliyetleri alanında en yüksek tüketimine sahip ve en prestijli şirketlerinden biri olan Orkun Group'un yeni dönemde de bizi çözüm ortağı olarak görmesinden dolayı oldukça mutluyuz. Böylece bu alanda lider iki marka güç birliği yapmaya devam edecek" diye konuştu.

İş birliğine ilişkin olarak açıklamalarda bulunan Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz, "Araç filomuz dünya çapında önemli altyapı projelerinde oldukça yıpratıcı şartlarda görev alıyor. Bu sebeple bizim için lastik maliyetini düşürmek ve lastik performansını artırmak son derece önemli bir konu. Hem Pirelli ticari lastiklerinin zorlu saha şartlarındaki performansı hem de Prometeon Türkiye'nin ProTruck çatısı altında sunduğu çözüm paketleri ve saha mühendislerinin profesyonel yaklaşımı bizim için ideal bir iş birliği. Bu sayede 2017 yılında önemli bir maliyet düşüşü ile beraber işimizde de verim elde ettik. 2018 yılında iş birliğini devam ettiriyor olmaktan mutluyuz" dedi.

3. HAVALİMANI İNŞAATINA EN ÇOK LASTİĞİ PROMETEON TÜRKİYE SAĞLIYOR

Orkun Group'a ait 500 kamyondan 350 adeti İstanbul Yeni Havalimanı Projesi'nde görev alıyor. Prometeon Türkiye, 3. havalimanı inşaatına en fazla lastik tedarik eden markası. Yaklaşık 25 bin adet yeni lastik ihtiyacının 10 binden fazlası Pirelli marka ticari lastikler ile Prometeon Türkiye tarafından sağlanıyor. Tüm bu süreçlerde 13R22,5, 385/65R22,5, 295/80R22,5 ve 315/80R22,5 model Pirelli markalı ticari lastikler ile inşaat alanında çalışan yüklenicilerin bir numaralı lastik tercihi oluyor.

ORKUN GROUP LASTİK MALİYETLERİNİ PROTRUCK SAYESİNDE DÜŞÜRECEK

Orkun Group, yapılan iş birliği kapsamında Prometeon Türkiye'nin ProTruck filo yönetimi hizmetlerinden de faydalanacak. Prometeon Türkiye bu kapsamda Orkun Group'a ihtiyaç tespiti, saha çalışmaları, hurda analizi, zamanında tespit ve müdahale, doğru hava basıncı uygulaması, stok yönetimi ve bulunabilirlik gibi hizmetler de sunacak.

Prometeon Türkiye, premium marka Pirelli ticari lastiklerle beraber sunduğu ProTruck hizmetleriyle müşterilerin lastiklerinden en yüksek verimi almalarına destek olmayı ve ana işlerine odaklanmalarını sağlamayı hedefliyor. ProTruck çatısı altında sunulan hizmetler araç başına yıllık 3.000 TL tasarruf vadediyor.

Filotır'da hedef 700 filo

Filotır'da hedef 700 filoMüşterilerinin her koşulda her ihtiyacına yönelik çözümler üreten lider TIRSAN, Filotır kiralama hizmetleri ile müşterilerine operasyonel çözümler sunuyor.

Tırsan, Adapazarı tesislerinde gerçekleştirdiği törenle ADR ve kimyasal madde taşımacılığının öncü firması Alışan Logistics'e 55 adet Tırsan Perdeli Maxima Plus semi-treyleri teslim etti. Törene, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Alışan Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, Alışan Logistics Operasyonlar Koordinatörü ve İcra Kurulu Üyesi Erkut Kasapseçkin, Alışan Logistics Satın Alma Müdürü ve İcra Kurulu Üyesi Ayhan Özekin ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı. Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Alışan Logistics ile 1985 yılından bu yana devam eden işbirliğinin son 3 yılda farklı bir boyuta taşındığını, artık kiralama modeli üzerinden de firmaya hizmet verdiklerinin altını çizdi. Avrupa'daki treyler satışlarının yarısından fazlasını kiralama modelinin oluşturduğunu belirten Nuhoğlu, Türkiye'de bunun öncülüğünü ise Alışan Logistics'in yaptığını belirtti.

"KİRALAMA İLE MALİYET AZALIYOR, OPERASYON GÜCÜ ARTIYOR"

Ülkemizde kiralama modelinin sağladığı yüksek katma değeri gören firma sayısının çok az olduğunu kaydeden Nuhoğlu, "Özellikle büyük firmalar öz mal araç yatırımı yapmıyorlar, bunun yerine hizmete yatırım yapıyorlar. Çünkü aracı kiraladığında sadece aylık ödeyeceği rakamı biliyor. Aracın servisi, bakımı, kaskosu, sigortası gibi işlemlerin hepsini uzmanından tedarik ettiği için kilometre başına maliyetini tam olarak biliyor." şeklinde konuştu.

2018'TE KİRALIK FİLO SAYISI 700'E ULAŞACAK

Tırsan'ın FİLOTIR ile sunduğu kiralama hizmetinde 400 adetlik bir filoya ulaşıldığını, Nisan ayı içerisinde bu rakamın 500'e, 2018 yılı sonuna kadar da 700 adede ulaşacağını aktaran Nuhoğlu, kiralama modelinin neden tercih edilmesi gerektiği ile ilgili de şunları söyledi: "Kirala modelinde her ay araç için 400-500 Euro'luk bir ödeme yapılıyor. Bu araçla her ay 8 bin kilometre yol yapıyorsanız kilometre başına maliyetinizi biliyorsunuz. Araç hiç durmuyorsa ve sürekli bir akışınız varsa kilometre başına maliyetiniz çok daha az oluyor. Alışan Logistics de daha önce kiralamasını yaptığı araçlarımızla bu avantajı gördü ve filosuna 55 treyler daha ekledi. Büyük bir adet ve kendilerini kutluyorum." FİLOTIR ile 15 günden 5 yıla kadar kiralama opsiyonu sunduklarını söyleyen Nuhoğlu, ikinci el treyler kiralaması hizmetlerinin de olduğunu aktardı. Kiralama ile müşterilerine sundukları bakım ve servis hizmetlerini sadece yurtiçinde değil yurtdışında da verdiklerini belirten Nuoğlu, "Şu anda 6 binin üzerindeki noktada servis hizmeti veriyoruz. Bunun yanında 350 noktadaki Kässbohrer servislerimizle araçların her türlü ihtiyacına anında çözüm üretebiliyoruz. Ayrıca 7 gün 24 saat çalışan ve 17 dilde hizmet sunan çağrı merkezimizle sürücüler nerede olurlarsa onları dinliyor, gerektiği anda en yakın servise yönlendiriyoruz." dedi.

"KİRALAMA MODELİNİN ÇOK DAHA AVANTAJLI OLDUĞUNU GÖRDÜK"

Alışan Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, 1985 yılından bu yana aktif olarak faaliyet gösterdiklerini belirterek, uluslararası karayolu taşımacılığı olarak başladıkları hizmetlerini, intermodal taşımacılık, depolama ve antrepo hizmetleri, enerji ve likit taşımacılığı, kimyasal tanker yıkama ve diğer katma değerli hizmetlerle sürdürdüklerini söyledi. Dünyada hızlı bir değişim olduğunu Alışan Logistics'in de buna ayak uydurmak için yapılandığını anlatan Damla Alışan, sundukları çok modlu taşımacılık çözümleri ile hem maliyetlerini azalttıklarını hem de karbon ayak izlerini küçülttüklerini belirtti. Müşterilerine son teknolojik imkanlardan faydalanarak, günün koşullarına uygun kaliteli hizmet sunduklarının altını çizen Alışan, "Çalışmalarımıza ve yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Yapılanmamızı güncel tutarak, konularında uzman ekibimizle, müşterilerimizin ihtiyaç duydukları tüm kanalları, onlara en pratik ve yenilikçi çözümlerle sunuyoruz. Hızla ilerleyen teknolojiye ayak uyduruyoruz, gelişmeleri yakından takip ediyoruz, ekipmanlarımızı Türkiye'de ve dünyada uygulanan belirli normlara uygun hale getiriyoruz. Araç teknolojileri sürekli gelişiyor. Kiraladığımız araçlarla hizmet veren taraf olarak ciddi artı değer ve verimlilik sağlıyoruz. İhtiyaçlara hızlı cevap veren, proaktif ve hızlı hareket eden yapımızın yanı sıra zengin ekipmanımız ve esnek altyapımızla müşterilerimizin ihtiyaçlarına çözüm üretiyoruz. Filo yenileme yatırımlarımızın yanı sıra uzun vadeli rekabette güç sağlayacak önemli araçlardan biri olan ar-ge faaliyetlerimiz de tüm hızıyla devam ediyor. Geleceği şekillendirmenin ancak geleceği inşa etmekle mümkün olabileceği felsefesiyle sektöre yön vermeyi hedefliyoruz. Bu hedefler doğrultusunda Tırsan' a verdiği desteklerden dolayı teşekkür ediyoruz" dedi.

KİRALAMASI YAPILAN ARAÇLAR SERVİSTEN EN GEÇ 24 SAATTE ÇIKIYOR

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, Alışan Logistics ile yaptıkları anlaşmanın fiyat odaklılık değil hizmet odaklılık anlayışı üzerine kurulduğuna dikkat çekti. Lojistik hizmet veren firmaların temel hedefinin tekerleğin sürekli dönmesi olduğunu, bunun için aracın herhangi bir kazada veya arıza durumunda servislerde günlerce beklememesi gerektiğini anlatan Erkoç, "Bugüne kadar kiralama hizmeti verdiğimiz hiçbir aracımız bir gün bile serviste beklememiştir. Eğer araç serviste bekleyecekse ikinci günde müşterimize ikame araç temin edecek bir altyapıya sahibiz." dedi.

Erkoç, kurdukları alt yapı sayesinde araçların sürekli hareket halinde olmasını sağladıklarını belirterek verilen hizmeti şöyle anlattı: "Müşterilerimizin kiraladıkları araçlarımızla hangi servislerimizi hangi lokasyonlarımızı kullanacağını önceden tespit ediyoruz. Onun dışında yıllık kilometreleri, bakım esnasında hangi süreçte hangi parça ya da malzemelerin gerekeceğini tespit ediyoruz. Akabinde ilgili servislerde, bu araçlarda öngörülebilecek hasar ya da oluşabilecek aşınan parçalarla ilgili hazırlığımızı yapıyoruz. Gelen bütün araçların 24 saat içinde gerekli onarımlarını, bakımlarını yapıyoruz. Büyük kazalara karşı servislerde ikame araç da bulunduruyoruz. Araç serviste kalırsa, ikame aracı kendilerine verebilecek durumdayız."

FİLOTIR OPERASYONEL KİRALAMA'NIN İÇERİĞİ

● Kiralama dönemi içerisinde aracın periyodik bakım ve onarım maliyetleri ● Muayene ücretleri ● Trafik sigortası ● Kasko sigortası ● Motorlu Taşıtlar Vergisi ● Plaka masrafları ● 15 günden 60 aya kadar kiralama avantajı ● Tırsan'ın sahip olduğu tüm ürün gamına kiralama hizmeti sunuyor ● Türkiye'nin en geniş ve son teknoloji ile donatılmış servis ağı hizmeti ● Türkiye'nin en geniş yedek parça sağlayıcısı ● 7/24 yol yardım hizmeti ● Avrupa'da 350'nin üzerinde yetkili servis ● Yurtdışında 12.000 servis noktasında yol yardım hizmeti

Karsan ihracat oranını yüzde 65'e çıkarıyor

Bu yılki en büyük atılımı yurtdışı pazarlarda gerçekleştirmeye hazırlandıklarını açıklayan Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "Bu yıl ihracat oranımızı yüzde 45'ten yüzde 65'e çıkaracağız. Türkiye'deki hedeflerimiz ise geçen yıl ile benzer seviyede. 1200 civarında Jest, 250-300 adet civarında da Atak satışı gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi. Elektrikli araç projelerinde de 'atağa' geçtiklerinin altını çizen Arpacıoğlu elektrikli Jest'ten sonra elektrikli Atak'ın da planlarının arasında olduğunu söyledi, Bursa'da ürettikleri 8.1 metre uzunluğundaki otobüs modeli Atak'ın elektriklisini üretecekllerini açıkladı. Bursa'da yer alan iki fabrikasında çağın mobilite ihtiyaçlarına uygun modern toplu taşıma ve ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan, ihracatta yükselişe geçiyor. Geçen yıl en büyük ilerlemeyi ihracatta yaşadıklarını vurgulayan Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacıoğlu, "2017'de 2016'ya göre ihracatımızı 3'e katladık. Ayrıca 160 civarında BredaMenarinibus marka otobüsü İtalya'ya ihraç ettik. Türkiye'de 1200 adet Jest

satışı gerçekleştirdik. 60-70 civarında da yurtdışına Jest minibüs sattık. Atak'tan da 200 tane yurtiçine, 70 tane de yurtdışına sattık. Bir de Star modelimiz var. Ondan da 30 tane satış gerçekleştirdik" diye konuştu. Toplam satışlarının yüzde 45'ini oluşturan ihracat oranlarını bu yıl yüzde 65'e çıkarmayı planladıklarını vurgulayan Arpacıoğlu, yurtiçi hedeflerine de değindi. Arpacıoğlu, "Türkiye'deki hedeflerimiz geçen yıl ile benzer seviyede. 1200 civarında Jest, 250-300 adet civarında da Atak satmayı planlıyoruz. Star çok spesifik bir araç. Amacımız Star'dan yurtdışına daha çok satmak" dedi.

İHRACATTA ROTA BATI AVRUPA

Yurtdışı hedef pazarlarında komşu ülkelerin önemli bir yer tuttuğuna dikkat çeken Arpacıoğlu, şu bilgileri verdi: "Romanya bizim için önemli bir pazar. Orada ciddi anlamda Jest ve Atak otobüslerimiz var. Bulgaristan da odaklandığımız pazarlardan. Asıl hedefimiz ise Batı Avrupa. İtalya'da yeni distribütörlük verdik. Fransa'da gelişmeyi öngörüyoruz. Yurtdışındaki distribütör sayımız geçen yıl 11 adede ulaştı. Bu yıl söz konusu rakamı 20'ye çıkaracağız. Yurtdışında bizimki gibi hatlı minibüs yok. Karsan'ın amacı hatlı minibüse benzer toplu taşımayı Avrupa'ya götürmek. Bir diğer hedefimiz ise verimliliği ile ön plana çıkan Atak'ın yurtdışındaki satışlarını artırmak.

ELEKTRİKLİ ATAK PLANLARIMIZDA!

Elektrikli araçlara yönelik projelerine de değinen Arpacıoğlu, "Hem kendi markamız ile hem de stratejik partnerlerimiz için fason üretim yapıyoruz. Fason üretim ile Bozankaya firmasıyla elektrikli otobüs üretimi gerçekleştiriyoruz. Kendi markamıza da Jest'in elektriklisini yapıyoruz. Bozankaya elektrikli otobüsün üretimi devam ediyor. Şu an Elazığ Belediyesi'nin elektrikli araçlarının üretimi sürüyor. Ayrıca ileride Atak'ın elektriklisini üreteceğiz. Gelecek yıla yetişebilir" diye konuştu.

"İLK 6 AYLIK ÜRETİM PLANIMIZ DOLU"

Bu yılın ilk çeyreğinde ise hedefleri doğrultusunda ilerleme kaydettiklerini anlatan Arpacıoğlu, "Yılın ilk üç ayında hedeflerimiz doğrultusunda ilerledik. Yurtdışındaki otobüs siparişleri bütçelerimizin biraz üzerindeydi. Üretim anlamında yoğun bir dönem yaşıyoruz. İlk 6 aylık üretim planımız şu an doldu. İkinci altı ay için de siparişler toplamaya çalışıyoruz" diye konuştu. Geçen yılın ilk çeyreğinde 50 adet Jest+ satışı gerçekleştirdiklerini belirten Arpacıoğlu, söz konusu rakamın 2018'in aynı döneminde 200'e ulaştığına dikkat çekti. Arpacıoğlu, ayrıca bu yıl Jest'in Euro 6 motorlu otomatik vitesini tanıtıp satışa sunacaklarını da sözlerine ekledi.

xFE şanzıman en iyi yakıt tasarrufunu sağlıyor

xFE şanzıman en iyi yakıt tasarrufunu sağlıyor Allison Transmission, İzmir'de düzenlenen Busworld Türkiye'de otobüsler için en iyi yakıt tasarrufunu sunmak üzere tasarlanan tam otomatik xFE şanzıman modellerini tanıttı.

Allison tam otomatik şanzımanlar, sürücüler için artırılmış performans, yolcular için sarsıntısız, konforlu ulaşım ve filolar için daha az bakım maliyetleri dahil olmak üzere birçok avantaj sunuyor. Bu avantajlara ek olarak Allison xFE modelleri, otobüslerde yüzde 7'ye varan ekstra yakıt ekonomisi sağlıyor. Allison Transmission, Busworld Fuarı ziyaretçilerine XFE modellerini tanıtırken, mükemmel bir performans ve verimlilik dengesi sunan yakıt tasarrufu teknolojisi FuelSense 2.0 ile ilgili bilgi verdi. Fuarda Allison xFE ürün gamından T3270R xFE modeli sergilendi.

Allison, fuar boyunca 2000, 3000 ve 4000 tam otomatik şanzıman serileri ile ilgili bilgileri de paylaştı. Aynı zamanda Anadolu ISUZU, yeni Novo Citi Life modelini Allison Torqmatic® T2100 tam otomatik şanzıman donanımı ile fuarda sergiledi. T2100 xFE Fuelsense 2.0Max şanzıman donanımı ile sergilenen BMC Neoport, fuarda ilgi gören araçlar arasında yer aldı.

Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne Ali Rıza Aksoy atandı

Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevine 30 Mart 2018 itibariyla Ali Rıza Aksoy atandı. 2012 yılından bu yana İnsan Kaynakları Uygulamaları, Personel Yönetimi ve İnsan Kaynakları Operasyonları, Endüstri İlişkileri fonksiyonlarında görev alan ve yöneticilik yapan Aksoy, son olarak Endüstri İlişkileri ve İmalat İnsan Kaynakları Müdürü görevini yürütüyordu. 1993 yılında Lisans eğitimini ve 1995 yılında Yüksek Lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümün'de tamamlayan Ali Rıza Aksoy, 2017 yılında Koç Üniversitesi Executive MBA programından mezun oldu. 1996 yılında Ford Otosan'da Endüstri Mühendisi olarak çalışmaya başladı. Ford Otosan'da kariyerinin ilk altı yılında, farklı imalat bölümlerinde, Endüstri Mühendisliği ve Toplam Üretken Bakım konularında, Ford Üretim Sistemi çalışmalarında, ISO 9000 ve ISO 14000 projelerinde Metod Mühendisi olarak, farklı uzmanlık konularında görev aldı.

Yıl: 4 **SAYI:** 129 **FİYATI:** 50 kuruş - **NİSAN 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 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:22 Page 1

OTOKAR 2018'E DE İDDİALI BAŞLADI

Koç Topluluğu şirketlerinden olan ve tasarlayıp ürettiği otobüsleriyle 50 ülkede milyonlarca yolcu taşıyan Otokar, Türkiye dahil 12 ülkeden 145 firmanın katıldığı Busworld Turkey 2018'de, 9 otobüsünü tanıttı. Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası Otokar fuarda, tasarımı, ergonomisi ve teknolojisiyle yüksek beğeni toplayan Sultan, Poyraz, Doruk ve Kent otobüslerinin farklı modellerini sergiledi.

Fuarın ilk günü düzenlenen basın toplantısında Otokar'ın son dönemdeki faaliyetlerini değerlendiren Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, son 3 yıldır daralan otobüs pazarına rağmen geçtiğimiz yılın Otokar için başarı ve yeniliklerle dolu bir yıl olduğunu belirtti. Akgül, sözlerine şöyle devam etti: ''Müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda geliştirdiğimiz otobüslerimiz Türkiye'de ve dünyanın dört bir yanında beğeni toplamaya devam ediyor. Tasarımdan teknik özelliklere Otokar'ın yenilikçi yaklaşımını yansıtan araçlarımız şehir içi toplu taşımacılığında, turizm ve servis taşımacılığında trendleri belirliyor. 2017 yılında Türkiye'de satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar imzasını taşıdı. 2017'de elde ettiğimiz başarıları, yılın ilk 3 ayında da devam ettirdik. 2018'e hızlı bir başlangıç yaptık, ilk çeyrekte faaliyet gösterdiğimiz segmentlerde yine pazar lideri olduk.''

2018'in önemli gelişmelerine dikkat çeken Akgül sözlerine şöyle devam etti: ''Yılbaşından bu yana hem yurt içinde hem yurt dışında önemli ihaleler kazandık, teslimatlar yaptık. Otokar, şubat ayında Bükreş Belediyesi'nin açtığı şehiriçi otobüs ihalesini kazandı. Türkiye'nin tek kalemde alınan en büyük otobüs ihracat ihalesi olan bu anlaşma ile Türk mühendislerince tasarlanan ve Türk işçileri tarafından üretilen 400 otobüsümüz Bükreş halkını taşıyacak. Ürdün'ün başkenti Amman'ın 100 adetlik otobüs ihalesini de kazanarak ihracatta önemli bir anlaşmaya daha imza attık. Yurtiçinde ise Hatay Belediyesi'ne Otokar'ın engelli yolcu taşımacılığına uygun en yeni otobüslerinden olan 23 adet Sultan LF teslimatı gerçekleştirdik. Geçtiğimiz günlerde teslimatını gerçekleştirdiğimiz 48 adet Sultan LF otobüsümüz Mardin-Kızıltepe'de hizmete başladı. 2018'in ilk çeyreğinde Türkiye otobüs pazarı daralmaya devam ederken biz Otokar olarak bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla pazar payımızı artırdık. Özellikle küçük ve orta boy otobüs segmentinde ürünlerimiz kullanıcıların öncelikli tercihleri arasında yer aldı; bu segmentte pazar yüzde 11.5 oranında daralırken, Otokar yüzde 4.5 büyüme gösterdi. Tüm bu gelişmelerle birlikte Otokar olarak 2018'de Türkiye'deki pazar liderliğimizi korumayı, Avrupa'da ise yeni ihalelerle önde gelen markalar arasında yer almaya devam etmeyi hedefliyoruz.''

ULAŞIMDA TRENDLERİ BELİRLİYOR

Sahip olduğu Ar-Ge imkanları ile kullanıcı beklenti ve isteklerine uygun araçları en etkin ve en kısa sürede geliştirerek dayanıklılığı, güvenliği ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, fuarda Türkiye ve Avrupa'da hizmete sunduğu araçlarını sergiledi. İzmir Büyükşehir Belediyesi desteği ile ilk kez İzmir'de gerçekleştirilen organizasyonda Otokar, hem şehirlerarası hem de turizm taşımacılığında kazanç artıran, geçtiğimiz yıl yenilenen, ödüllü otobüsü Doruk T ile fark yarattı. Bugüne kadar 30 bine yakın satışı gerçekleşen Sultan ailesinden Sultan Mega, yüksek motor gücü, zengin aksesuarları, üst düzey konforu, ortaya alınan kapısı ve artan bagaj hacmi ile beğeni topladı.

Busworld'de Kent LF Körüklü, Kent LF, Sultan City ve şehir içi yolcu taşımacılığına yeni bir soluk getiren Sultan LF'yi ziyaretçilerin beğenisine sunan Otokar, Avrupa'da yaygın olarak kullanılan; Türkiye için yeni bir konsept olan Kent U aracını da sergiledi. 76 kişiye varan yüksek yolcu kapasitesi, ayakta ve otururak yolcu taşıma imkanı ile dikkat çeken Kent U'nun Euro 6 standartlarındaki çevreci motoru 233 kW gücü ile performanstan da ödün vermiyor.

SERVİS TAŞIMACILIĞININ VAZGEÇİLMEZLERİ: SULTAN S VE POYRAZ

Otokar fuarda, şehir içi ve turizm taşımacılığının yanı sıra servis taşımacılığı için geliştirdiği araçlarını da ziyaretçilerin beğenisine sundu. Her türlü yol koşulunda üstün performans sağlayan, Euro 6 çevreci motoru sayesinde düşük işletme giderleri sunan, dış ve iç tasarımıyla dikkat çeken Sultan S'in yanı sıra Poyraz da Busworld Turkey 2018'de yerini aldı. Poyraz, 27+1 küçük otobüs segmentinde uygun yatırım maliyeti, ekonomik yakıt tüketimi, düşük parça ve işletme giderleri ile dikkat çekiyor.

ISUZU NOVOCİTİ LİFE
şehirlerin çözüm ortağı olacak

Anadolu Isuzu'nun Ar-Ge merkezinde, Türk mühendisler tarafından geliştirilen Isuzu Novociti Life, dinamik tasarımı, arkaya konumlandırılan motoru, alçak tabanı ve teknolojik özellikleriyle ön plana çıkıyor. Türkiye'nin midibüs ihracat şampiyonu Anadolu Isuzu, yeni Novociti Life'yi de Anadolu Isuzu fabrikasında, Türk işçilerin emeğiyle üretip, dünyaya ihraç etmeye hazırlanıyor.

İlk kez 2017 yılında Belçika'nın Kortrijk şehrinde düzenlenen Busworld fuarında gün yüzüne çıkan ve Turquality kapsamında düzenlenen ve Türkiye'nin en prestijli tasarım organizasyonu Design Turkey Yarışmasında ''İyi Tasarım Ödülü''nün sahibi olan Isuzu Novociti Life'nin Türkiye'deki ilk tanıtımı da 19-21 Nisan 2018 tarihlerinde İzmir'de düzenlenen Busworld Fuarı'nda gerçekleştirildi. Yerli ve yabancı yüzlerce kişinin ziyaret ettiği Anadolu Isuzu standında, markanın toplu ulaşımda öncü modelleri Citiport, Novo-S, Novolux, Turkuaz ve Visigo sergilenirken alçak tabanıyla şehirlerin yeni çözüm odağı olan yeni midibüs modeli Novociti Life'a ise ilgi büyüktü.

Yeni Novociti Life'nin Busworld Fuarı'ndaki basın lansmanında bir konuşma yapan Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan; ''Türkiye'nin midibüs segmentinde en fazla araç satan markası Anadolu Isuzu. İhracatta da 14 yıldır en fazla midibüsü biz satıyoruz. Türkiye'de ürettiğimiz tüm otobüs ve midibüslerimiz, başta Avrupa olmak üzere birçok ülkede beğeniyle kullanılıyor. İnanıyoruz ki alçak tabanlı ve düşük işletim maliyetlerine sahip Yeni Isuzu Novociti Life de hem yurt içinde hem de yurt dışında yoğun ilgi görecek. Bu vesileyle İlk olarak 80 adet Novociti Life aracımızı Nisan ayı itibariyle Bingöl halkının kullanımına sunmaya başladığımızı da buradan müjdelemek istiyorum.'' dedi.

Anadolu Isuzu'nun otobüs ürün grubunda 9.5 m uzunluğundaki Citibus modeli ile 7.5 m uzunluğundaki Novociti modeli arasında 8 m uzunluğuyla yeni bir segment oluşturan Novociti Life, midibüs boyutlarında otobüs görünümüyle dikkat çekiyor. Novociti Life'ın alçak tabanlı tasarımına uygun olarak arkaya konumlandırılan FPT marka NEF4 model motoru, 186 beygir güç ve 680 nm tork üretiyor. FPT'nin EGR (Egzoz gazı geriçevirimi) sistemine gerek duymadan Euro 6C emisyon normlarını karşılayabilen motor teknolojisi, yüksek enerji verimliliği ile düşük yakıt tüketimi sağlanmasını mümkün kılıyor. Novociti Life hem yurtiçinde hem de yurtdışında ZF marka manuel ve Allison marka otomatik şanzıman opsiyonlarıyla sunuluyor.

AKILLI TASARIM İLE SERVİS VE BAKIM KOLAYLIĞI

Yeni Isuzu Novociti Life, hem yolcuların konforu hem de aracın servis hizmetlerini minimum sürede gerçekleştirmek için özenle tasarlandı. Motor bölümü arka kısma alınan Novociti Life, bu sayede alçak tabanlı platformuna kavuştu. Motor ve yürüyen aksamın arkada olması, gerekli durumlarda şanzımanın ve motorun bakım ve onarımını da kolaylaştırırken araç arkasındaki kapak tasarımı da servis edilebilirliği artıracak şekilde tasarlandı. Motor bölümüne üç taraftan ulaşılabilmesine imkân sağlayan bakım kapakları sayesinde bakım işlemleri kolaylaşırken müdahale süresi de kısalıyor.

KÜÇÜK BOYUTLARA RAĞMEN ARTAN YOLCU KAPASİTESİ

Rakiplerine oranla daha kompakt boyutlara sahip olan Novociti Life, selefi sayılabilecek Novociti'ye oranla ise daha fazla yolcu kapasitesi ve daha ferah bir iç mekan sunuyor. Modern bir dış tasarıma sahip olan Novociti Life, alçak tabanlı ve basamaksız platformu sayesinde engelli ve yaşlı yolcuların iniş binişlerini rahatlıkla yapmalarına imkan veriyor. Ön ve arkada yer alan havalı süspansiyon sistemleri hem daha konforlu bir seyahat sunuyor hem de Kneeling sistemi sayesinde araca erişimi kolaylaştırıyor. Kompakt ölçüleri sayesinde manevra kabiliyeti de artan Isuzu Novociti Life, Türkiye'de ilk olarak Mayıs ayında gerçekleştirilecek 80 adetlik dev teslimatla Bingöl'de hizmete başlayacak.

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 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:21 Page 1

Ekonomiye 50 milyon Avro'luk kamyon desteği

Yıllardır süregelen işbirliği çerçevesinde Mercedes-Benz Türk'ten bugüne kadar 1.350 adet kamyon satın alan Barsan Global Lojistik, en yüksek adetli alımını gerçekleştirdi.

Barsan Global Lojistik, Mercedes-Benz Türk ile beraber yaklaşık 50 milyon Avro'luk yatırımla Türkiye ekonomisine destek veriyor.

Teslimat töreninde Mercedes-Benz logosuna atfen "Havada, Karada ve Suda" teması işlenerek, bir kamyon suda, bir kamyon karada ve bir kamyon ise havada sergilendi.

Mercedes-Benz Türk, Türkiye tarihinin en büyük kamyon teslimatını, Barsan Global Lojistik'e 500 adet Mercedes-Benz Actros çekici ile gerçekleştirdi. Bu tarihi iş birliğine özel, 'Havada, Karada ve Suda' konsepti ile Mercedes-Benz'in yıldızı ve başarısına, aynı zamanda Barsan Global Lojistik şirketinin faaliyet alanlarına atfen Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen törende bir araç Haliç üzerinde suda, bir araç havada, bir araç ise karada sergilendi.

Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Haluk Burçin Akı ev sahipliği yaptı.

SÜER SÜLÜN: "BU TESLİMAT, TÜRK LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN EKONOMİSİNDE BİR DÖNÜM NOKTASI NİTELİĞİ TAŞIYOR."

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "Türkiye tarihinin en büyük kamyon teslimat törenine imza atıyoruz. 500 adetlik bu dev kamyon teslimat törenimizin ana temasını Mercedes-Benz'i dünya çapında bir marka yapan üç kollu yıldızının anlamı üzerine kurduk. Daire içine alınmış üç kollu bir yıldız gibi görünen bu sembol, motorlu araçların evrenselliğini ve insanlığın "havada, karada, suda" olabildiğince hızlı ve güvenli mobilize olabilmesini en yalın haliyle anlatıyor. Mercedes-Benz Türk olarak biz de bu felsefe doğrultusunda yıldızımızın her daim başarıyla her yerde, havada, karada ve suda var olması için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Barsan Global Lojistik'in gerçekleştirdiği 500 adetlik kamyon yatırımı yalnızca Barsan Global Lojistik ve Mercedes-Benz Türk markaları için değil, aynı zamanda Türkiye'nin de geleceğine yapılan önemli bir yatırımdır." dedi.

BAHADIR ÖZBAYIR: "TÜRK OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN EN BÜYÜK KAMYON TESLİMATI – TÜM ARAÇLAR AKSARAY KAMYON FABRİKASI ÜRETİMİ!"

Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır; "Barsan Global Lojistik'e yaptığımız 500 adetlik bu satışla, 2015 yılındaki 450 adetlik rekoru birlikte yeniden kırmış bulunuyoruz. Türk otomotiv sektörünün en büyük kamyon teslimatını, 35 yıldır lojistik sektöründe hizmet veren iş ortağımız Barsan Global Lojistik şirketi ile gerçekleştirmekten büyük gurur ve onur duyuyoruz. Yıllardır süren ve karşılıklı güven üzerine kurulu bu işbirliğimizi bugünkü teslimat ile 1.350 adede çıkartmış bulunuyoruz. Yatırımlarımızın hız kesmeden devam ettiği Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen araçlarımızın Barsan Global Lojistik şirketine ve Türkiye lojistik sektörüne hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Toplantıya Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Mengerler'den Yönetim Kurulu Başkanı Ergin İmre, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Gülseren Zambak, Yönetim Kurulu Üyesi Hayrettin Karaboğa, Genel Müdür Nusret Güldalı, Satış Sonrası Hizmetler Pazarlama Müdürü Cihan Ekinci, Kamyon Satış Müdürü Aytolan Yılmaz'ın yanı sıra Barsan Global Lojistik Firma Sahibi Kamil Barlın, Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ ve Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Kara Nakliye Direktörü Sedat Geyik katıldılar.

CENGİZ ÇAPTUĞ: "MERCEDES-BENZ TÜRK İLE YILLARDIR SÜREGELEN İŞBİRLİĞİMİZİN, ARTARAK DEVAM EDECEĞİNE İNANIYORUM."

Barsan Global Lojistik'in Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ; "1982 yılında Kamil Barlın tarafından kurulan Barsan Global Lojistik entegre lojistik hizmetini küresel ölçekte karşılayan global bir dünya şirketi olup, 29 ülke 65 lojistik merkezinde hizmet vermektedir. Günümüz itibarı ile dünya Gayri Safi Milli Hasılasının (GSMH) % 81,67 sini oluşturan ülkelerde yapılanmasını tamamlamış durumda olan Şirketimizin hedefi 2018 yılı sonunda Dünya GSMH'nın % 92,31'inde, 2019 yılı sonunda da % 94,89'unda var olmaktır. Dinamik ve hızla büyüyen yapımızı yenilikçi, teknolojiyi iyi kullanan yatırımcı kimliğimize borçluyuz. Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır devam eden işbirliğimizin hedeflerimiz doğrultusunda artarak devam edeceği inancındayım. Bugün bizi bir araya getiren, 500 adetlik filo alımının Türk ekonomisine, Türk lojistik sektörüne ve şirketlerimize hayırlı olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

HER YERDE; HAVADA, KARADA VE SUDA MERCEDES-BENZ KAMYONLARI

Teslimat töreninde dev filoyu temsilen sergilenen Mercedes-Benz Actros 1845 LSnRL kamyonlarından biri Haliç üzerinden etkinlik alanına yüzerek getirilirken, bir başka kamyon da vinç üzerinde havada asılı şekilde sergilendi. Mercedes-Benz logosuna atfen karada, havada ve suda sergilenen Actros kamyonlar; geliştirilmiş sürüş dinamikleri, yakıt tüketimini büyük ölçüde azaltan yenilikçi teknolojileri ve aerodinamik yapısı ile hacimli yük taşıyan uluslararası nakliye ve lojistik firmaları tarafından tercih ediliyor. Ayrıca Actros 1845 LSnRL kamyonlarında standart olarak sunulan Şerit Takip, Yorgunluk Algılama, Aktif Fren, Araç Denge Kontrol (ESP) gibi sistemler sürüş esnasında güvenliğin en üst noktaya ulaşmasını sağlıyor. 2016 yılında pazara sunulan bu çekiciler lojistik sektörünün aranan araçları olmaya devam ediyor. Türkiye'de her üç kamyondan ikisi Mercedes-Benz yıldızını taşıyor.

2012'DEN BERİ 1.350 KAMYON

Barsan Global Lojistik bir kez daha filosunu büyütürken tercihini Mercedes-Benz'den yana kullandı. 2012 yılında 100 adet Actros teslimatı, 2013 ve 2014 yıllarında toplam 300 adet Actros, 2015 yılında 450 adet Actros ve 2018 yılındaki 500 adetlik teslimat ile Mercedes-Benz Türk'ün Barsan Global Lojistik'e son 6 yıldır teslim ettiği araç sayısı 1.350 adede ulaştı.

FUTBOL SAHASINI DOLDURACAK KADAR KAMYON!

Barsan Global Lojistik, teslim aldığı 500 adet Mercedes-Benz kamyon için yaklaşık 50 milyon Avro'luk yatırım yaptı. Teslim edilen 500 adet Mercedes-Benz kamyonların tamamı 225.000 beygir gücüne denk geliyor. Tüm kamyonlar dizildiğinde 400 metre çapında bir Mercedes-Benz yıldızı oluşturulabiliyor ve bu kamyonlar ile bir futbol sahasının tamamı doldurulabiliyor. Kamyonların her birinde 500 metre elektrik kablosu kullanılırken, 500 kamyondaki tüm kablolar toplandığında 250 km'ye, yani yaklaşık İstanbul-Bursa arasındaki mesafeye denk geliyor.

PAZARIN LİDERİ MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN "YILDIZLI SATIŞ"

Son 16 yıldır Türkiye'de 6 ton ve üzeri kamyon pazarının liderliğini aralıksız sürdüren Mercedes-Benz Türk, Barsan Global Lojistik'e 500 adet Actros 1845 LSnRL kamyonları ürün, servis sözleşmesi, kasko sigortası, projenin finansmanı ve ikinci el takası içeren "Yıldızlı Satış" kapsamında teslim ediyor. Yeni kamyonların finansmanı ve sigortaları Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler, takas işlemleri TruckStore, kullanım süresince servis hizmetleri Mercedes-Benz Türk yetkili servis ağı tarafından sağlanıyor.

TEMSA'dan Altur Turizm'e 120 ARAÇLIK TESLİMAT

Yurt içindeki araç parkını genişletmeyi sürdüren TEMSA, 100 adet Prestij SX model midibüs ve 20 adet Safir Plus model otobüsü, Türkiye'nin en büyük servis ağlarından Altur Turizm'e teslim etti. Teslim töreninde konuşan TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, rekorlarla geçen 2017 yılının ardından 2018'e de hızlı bir başlangıç yaptıklarının altını çizerken, "Altur ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş birliğinin artarak devam ettiğini görmek bizler için işimizi doğru yaptığımızın en önemli göstergesi. Son dönemde gerçekleştirdiğimiz iş birlikleriyle bu yılın ilk 3 ayında yüzde 20'nin üzerinde daralan otobüs pazarında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre pazar payımızı artırmayı başardık. Hedefimiz, 50'nci yaşımızı kutladığımız bu özel yılda büyüme performansını devam ettirerek, üst üste dört yıldır devam ettirdiğimiz pazar liderliğimizi korumak" dedi.

Sadece yurt içinde 20 bine yaklaşan araç parkı bulunan TEMSA, Türkiye'nin önde gelen servis ağlarıyla olan iş birliklerine bir yenisini daha eklerken, sektörün önde gelen firmalarından Altur Turizm ile 120 araçlık yeni bir anlaşma imzaladı. 100 adet Prestij SX model midibüs ve 20 adet Safir Plus model otobüsün Altur Turizm filosuna katılmasına ilişkin düzenlenen tören Sabancı Holding'de gerçekleşti. Törende TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım ve Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak'ın yanı sıra iki şirketin yöneticileri de hazır bulundu. TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, teslim töreni anısına bir adet TEMSA otobüs maketini Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak'a takdim etti.

ÜLKESİ İÇİN TAŞIN ALTINA ELİNİ KOYAN İKİ FİRMANIN İŞ BİRLİĞİ

Düzenlenen teslim töreninde konuşan TEMSA Genel Müdürü Hasan Yıldırım, Türkiye'nin önde gelen servis ağlarından Altur Turizm ile yaptıkları bu anlaşmanın TEMSA ve Sabancı Topluluğu'nun yanı sıra Türkiye ekonomisi için de büyük bir önemi bulunduğunun altını çizerken, "Altur ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz iş birliğinin artarak devam ettiğini görmek bizler için işimizi doğru yaptığımızın en önemli göstergesi. Bu iş birliğini, Türkiye'nin aydınlık geleceğine yürekten inanan; üreterek, istihdam yaratarak ve yatırım yaparak, ülkemiz ekonomisi için taşın altına elini koyan iki firmanın ortak bir vizyonda buluşması olarak tanımlıyorum. Umuyorum ki; Altur Turizm ile güç birliğimiz daha uzun yıllar devam edecek. Bu vesileyle Sayın Abdurrahim Albayrak başta olmak üzere, Altur Turizm ailesine en içten teşekkürlerimi iletiyorum" ifadelerini kullandı.

50'NCİ YILDA HEDEF 5. KEZ ÜST ÜSTE PAZAR LİDERLİĞİ

TEMSA Ulaşım Araçları olarak, çok başarılı bir yılı geride bıraktıklarını da sözlerine ekleyen Hasan Yıldırım, 2017 yılında gerek konsolide ciro gerekse ihracatta yeni rekorlar kırdıklarını; başarılı performanslarıyla dört yıldır üst üste sektörün pazar lideri olmayı başardıklarını ifade etti. Şirket olarak, 2018'e de son derece hızlı başladıklarını söyleyen Hasan Yıldırım şöyle devam etti: "Son dönemde gerçekleştirdiğimiz iş birlikleriyle bu yılın ilk 3 ayında yüzde 20'nin üzerinde daralan otobüs pazarında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre pazar payımızı artırmayı başardık. Hedefimiz, 50'nci yaşımızı kutladığımız bu özel yılda büyüme performansını devam ettirerek, üst üste dört yıldır devam ettirdiğimiz pazar liderliğimizi 2018 yılında da korumak."

YÜKSEK EMNİYET STANDARDI, KONFORLU SÜRÜŞ DENEYİMİ...

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ise, Türk otomotiv sanayisinin en köklü firmalarından olan TEMSA ile sürdürdükleri iş birliğinden son derece memnun olduklarını ifade etti. Altur Turizm olarak Türkiye'deki filo büyüklüklerinin 10 bin aracı aştığını sözlerine ekleyen Abdurrahim Albayrak, "Türkiye, sanayisi ve bunu destekleyen hizmet sektörüyle müthiş bir büyüme performansı sergiliyor. Biz de Türkiye ekonomisinin çıktığı bu yolda üzerimize düşeni yerine getiriyor; bir yandan yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürürken bir yandan da kendi işimizi daha iyi yapabilmek için yazılımımızdan eğitimimize kadar şirketimizdeki her noktayı geliştiriyoruz. Yaptığımız işte en büyük sermayemiz insan kaynağımız ve kaliteli araç filomuz, en önemli odak noktamız ise müşterilerimiz. Gerek şirketimizin başarısındaki asıl pay sahipleri olan şoför kardeşlerimiz gerekse bizlere hayatlarını emanet eden müşterilerimizin emniyeti ve konforu bizler için her şeyden daha değerli. Bu kapsamda yüksek emniyet standartları ve konforlu sürüş deneyimine sahip bu araçları filomuza dahil etmekten büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.

ÜLKEMİZE OLAN SORUMLULUĞUMUZLA ÇALIŞMAYA DEVAM EDİYORUZ

Konuşmasının sonunda, geçtiğimiz hafta vefatının 14'üncü yıl dönümünde anılan merhum Sakıp Sabancı'nın "Çalışmak, çalışmak, çalışmak" sözünü anımsatan Abdürrahim Albayrak, "Kendisi nur içinde yatsın. Hiç kimsenin çalışmadan bir yerlere varması mümkün değil. Çalışan insanın yüzü hep güler, işi olmayan insanın yüzü gülmez. Hem TEMSA ekibi hem de bizler, Sakıp Bey'in sürekli söylediği gibi, ülkemize olan sorumluluğumuzla çalışmaya devam ediyoruz ve yılmadan da devam edeceğiz. Bu vesileyle Sayın Hasan Yıldırım nezdinde tüm TEMSA ekibine bir kez daha teşekkürlerimi iletiyorum" dedi.

PROMETEON, Türkiye'ye Özel Treyler Lastiği Geliştirdi

Prometeon, Türk treyler pazarının ihtiyaçlarına uygun olarak İtalya'daki Ar-Ge merkezi ile birlikte ST25 Plus lastiklerini geliştirdi. Şubat ayında pazara sunulan ST25 Plus; rakiplerine kıyasla en optimum fiyat performans oranını sunuyor.

Pirelli marka ticari lastiklerinin üreticisi Prometeon Türkiye, iz bırakmak üzere yola çıktığı 2018 yılında sunduğu ProTruck gibi yenilikçi hizmetlerin yanı sıra, pazarın ihtiyaçları doğrultusunda ürün çeşitliliğini de artırmaya devam ediyor. 2017 sonunda yüzde 21'i aşan pazar payına ulaşan ve pazardan daha hızlı büyüyen Prometeon bölgesel kullanım segmentine yönelik yeni lastiği ST25 Plus'ı pazara sundu. Türkiye treyler pazarının ihtiyaçlarına yönelik olarak 385/65R22.5 ölçüsünde İtalya'daki Ar-Ge merkezi ile ortak geliştirilen yeni lastik, rakiplerine kıyasla en optimum fiyat performans oranını sunuyor. Pazardaki en iyi etiket değerlerine sahip treyler lastiği olan ST25 Plus, Prometeon'un hızla büyüyen bu segmentteki öncülüğünü daha da güçlendirecek.

ST25 Plus hakkında açıklamalarda bulunan Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, "Türkiye'de 2014 yılından beri ticari lastik pazarı bir büyüme trendi içerisinde. Türkiye dünya ticari araç üretiminde 8. sırada yer alırken treyler üretiminde ise 5. büyük ülke. Yaklaşık 35 bin adetlik yıllık bir üretim ile Türkiye treyler pazarı ciddi bir potansiyele sahip. Prometeon Türkiye olarak biz de bu sektörde liderliğimizi pekiştirmek adına ST25 Plus'ı pazara sunduk. Türkiye'de hızla büyüyen bu segmentte Pirelli marka ticari lastiklerimizle her 5 treylerden 1'inde yer alıyor; kullanıcılarımıza uzun ömür, dayanıklılık, yüksek güvenlik ve düşük işletme maliyetleri vadediyoruz. Özellikle Türkiye pazarı ihtiyaçlarına yönelik olarak geliştirilen ST25 Plus'ın Türkiye'den yönetilen Orta Doğu, Kafkaslar ve Türki Cumhuriyetler pazarlarına da önemli bir ihracat potansiyeli bulunuyor" dedi.

ST25 PLUS; TEKNOLOJİLERİ İLE UZUN ÖMÜR, DAYANIKLILIK VE YÜKSEK GÜVENLİK VADEDİYOR

Prometeon Türkiye, oldukça ciddi bir potansiyele sahip treyler pazarı için geliştirdiği yeni lastiği ST25 Plus'ı Ankara ve Konya'da yetkili satıcıları ve treyler üreticilerinin katılımları ile gerçekleştirdiği etkinliklerde tanıtmaya başladı. ST25 Plus ilk aşamada 385/65R22.5 ölçüsünde pazara sunuldu. 2015 ile 2017 yılları arasında toplam ticari lastik pazarı yüzde 14'lük bir büyüme gösterirken 385/65R22.5 treyler lastiği pazarında büyüme yüzde 30 olarak gerçekleşti.

Prometeon Türkiye'nin yeni lastiği ST25 Plus'ta kullanılan teknolojiler, kullanıcılara birçok fayda sağlıyor. Öncelikle ST25 Plus, Pirelli patentli DLTC (Çift Katmanlı Sırt Hamur Karışımı) teknolojisi sayesinde kullanıcılarına yüksek kilometre performansı sunuyor. Ayrıca yenilikçi desen yapısı ve hamur karışımı ile üstün yol tutuşu ve tüm zeminlerde daha kısa fren mesafesi sunuyor. Karkasın zarar görmesini engelleyen taş iticiler; uzun ömür garanti ederken karkas dayanıklılığını da en üst seviyeye taşıyor. Yeni sırt desen tasarımı ve güçlendirilmiş hamur karışımı sayesinde ise ST25 Plus; bölgesel kullanımlarda üstün kopma ve kesilme dayanıklılığına sahip oluyor.

Asya Taşımacılık, filosunu Iveco Stralis çekiciler ile güçlendirdi

IVECO Gaziantep yetkili satıcısı Üstün-İş tarafından Hatay, İskenderun'da faaliyet gösteren Asya Taşımacılık Ticaret ve Pazarlama firmasına 10 adet Stralis AT440S46T/P RR Euro VI C emisyon normuna sahip, PTOlu ve retarderli araç teslimatı gerçekleştirildi. Araçların teslimatı İskenderun Payas'ta müşterimize ait araç parkında yapıldı. Şirket yetkilisi Mehmet Sait Eksik'e plaket verilen törene firma ortağı Şaban Eksik ve IVECO Gaziantep Bayisi Eyüp Zengin de katıldılar. Araçları kullanacak olan sürücülere IVECO sürücü eğitim yöneticisi Mehmet Er tarafından 1 günlük teorik ve pratik eğitim verildi. IVECO Teknik Bölge Müdürü Ertuğrul Sınar tarafından satış sonrası konularında bilgilendirme yapıldı. Araç parkında 125 adet araç bulunan firma, İskenderun bölgesinde limandan haddanelere hurda taşımacılığı gerçekleştiriyor. Bundan dolayı sağlam şasi ve göreve uygun araç satın alımının önemli olduğunu vurgulayan firma yetkilisi IVECO ile yaptıkları işbirliğinden memnun olduklarını dile getirdi.

tasımacılar 5 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:21 Page 1

2. EL FAALİYETLERİNDE'DE ODAK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

2. El Faaliyetlerinde'de odak müşteri memnuniyetiMercedes-Benz Türk, ticari araç sektöründe başlattığı bu konseptte liderlik bayrağını müşterilerine sunduğu avantajlı satış, ekspertiz ve kredilendirme hizmetleri ve gelişmiş servis ağı ile taşıyor.

Bugün 120 milyon Avro ciro seviyesindeki satış performansı, yaklaşık 25 çalışanı ve 2017 yılında ulaştığı 2.500 adetlik BusStore ve TruckStore satışı ile gücüne güç katmaya devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk 2017 yılında TruckStore markası altında 2.142 adet kamyon, BusStore markası altında ise 369 adet otobüs satışı gerçekleştirdi. 2018 yılının ilk çeyreğinde 306 adet 2. El kamyon ve 73 adet 2. El otobüs satışı gerçekleştiren şirket; geçtiğimiz yılın ilk çeyreğiyle aynı mertebeyi korudu.

2. EL FAALİYETLERİNDE DE ODAK "MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ"

Mercedes-Benz 2. El organizasyonları TruckStore ve BusStore, 2018 yılında 2017 sonu itibariyle ulaştığı 2. El stok seviyesini korumayı hedefliyor. Takas alım ve satışları bu hedef doğrultusunda yönetecek olan şirket, 2. El araç müşterilerinin ilk tercihi olmaya devam etmek ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çalışmalarını sürdürüyor. 2. El pazarında gösterdiği müşteri odaklı yaklaşım ve sunduğu yüksek hizmet kalitesi ile müşteriler nezdinde 2017 yılında önemli bir çözüm ortağı olan şirket; stok çeşitliliği, 2. El pazarındaki fiyat uygunluğu, sunduğu özel finansal hizmetler koşulları ile müşterilerin iş ortağı olma iddiasını koruyor.

2. El pazarını, 2017 yılı kapanışı ve 2018 beklentilerini değerlendiren Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon & Otobüs Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy, "2. El'de 2011 yılından bu yana hızla gelişen ihracat işlemlerimiz 2016 yılına geldiğimizde yıllık yaklaşık 100 adedi buldu. 2017 yılında yurtiçi pazarın daralmasına karşın yaptığımız ihracatlar satış adetlerimizi destekledi ve ihracat rakamımız 28 adede ulaştı. Gürcistan, Yunanistan, Hollanda, Almanya, Azerbaycan, KKTC ve Bulgaristan'a kadar uzanan geniş bir ihracat pazarımız var. İhracatın otobüs satışlarımız içerisinde önemli bir yer tutmaya devam edeceğini öngörüyoruz" şeklinde konuştu.

MERCEDES-BENZ TÜRK 2. EL FAALİYETLERİ DAİMLER GRUBUNDA ÖRNEK

TruckStore ve BusStore markalarının sergilediği hızlı gelişim ve yüksek performans ile Türkiye'deki ekip, küresel anlamda Daimler grubunda örnek olma özelliğini koruyor. Bu çerçevede TruckStore Türkiye, 2017 yılındaki satış performansı ile Daimler genelinde 3. sırada yer alırken, 70 milyon üzerindeki cirosuyla da 2. sırada yer aldı. BusStore Türkiye ise yaklaşık 50 milyon Avro üzerinde ciro gerçekleştirerek adetsel bazda ülkeler sıralamasında 2. sırada yerini aldı.

AKSOY: "MERCEDES-BENZ YILDIZINA OLAN GÜVEN YATIYOR."

2. El faaliyetlerini kurumsal dinamikler çerçevesinde Mercedes-Benz markasının imajına yakışır şekilde yürüttüklerini belirten Osman Nuri Aksoy; "Yalın ve hızlı süreçlerimizle 1 iş günü içerisinde müşterimizin alım, satım, kredilendirme ve sigortalama gibi tüm işlemlerini tek çatı altında gerçekleştirebilme gibi özelliklerimizle öne çıktığımızı düşünüyoruz. Bu anlamda Mercedes-Benz Türk olarak müşterilerimize tek elden tam hizmet verebiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz. Aynı zamanda Türkiye'de 2. El ağır ticari araç işine kurumsal olarak ciddi hacimlerle başlayan ilk markayız. Senelerin tecrübesiyle oluşturduğumuz bir yapımız var. Bu yapıyı her gün daha da iyileştirmeye çalışıyoruz, çünkü markamızın temel prensiplerinden biri "mükemmellik". Biz bu prensibi, 2. El alanında da yakalama gayretindeyiz. Müşterilerimizin bize duyduğu güven bu yolda bizleri sürekli motive ediyor. Başarımızın altında, Alman disiplini ile Türk pratikliğinin sonucu olan işlem hızımız ve müşterilerimizin Mercedes-Benz yıldızına olan güveni yatıyor." diye konuştu.2.-el-degerlendirme-basin-toplantisi-

Sıfır araçlarda sunulan imkânların birçoğu 2. El'de de sunuluyor diyen Aksoy; "Örneğin finansman, sigorta, servis paketleri ve garanti 2. El için de geçerli. Takas zaten bu işin olmazsa olmazı. Bugün 2. El araç alan bir kişi, genelde yarın sıfır aracın müşterisidir. Markamıza duyulan güven ve hizmetlerimiz çerçevesinde sıfır araç müşterileri de bizden yüksek model araç alıyor veya tam tersi olabiliyor. Bu sebeplerle hizmetlerimizin içeriği ve kalitesinde farklılaştırmaya gitmiyoruz. Müşterimizi araç tercihine göre değil; araç tercihinden bağımsız olarak markamızın müşterisi olarak görüyoruz" şeklinde konuştu.

SATILAN HER 3 ARAÇTAN 2'Sİ KREDİLENDİRİLİYOR!

Mercedes-Benz Finansman Hizmetler, satışı gerçekleştirilen her 3 araçtan 2'sini kredilendirerek, kuruluşundan itibaren sektöre ve Mercedes-Benz Türk'ün 2. El faaliyetlerine büyük katma değer sağlıyor; sunduğu hizmet ve ürünlerle müşterilerin her zaman ilk alternatifi oluyor. Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon & Otobüs Satış Direktörü Osman Nuri Aksoy; "Finansman şirketimiz, müşterilerimize ihtiyaçlarına binaen "terzi dikiş" çözümler yaratıyor. Bu esneklik bize geniş bir manevra kabiliyeti sunuyor. 2017 Mart ayından yakın döneme kadar finansman şirketimizin de desteğiyle piyasada oldukça ilgi gören bir 2. El kamyon finans kampanyası gerçekleştirdik ve çok başarılı olduk. Finansman şirketimiz ile olan işbirliğinden son derece memnunuz" dedi.

GÜRSEL TURİZM'den Fenerbahçe'ye teslimat

Fenerbahçe Spor Kulübü'nün karayolu resmi ulaşım sponsoru Gürsel Turizm'in Mercedes-Benz Türk ile yaptığı anlaşma sonucu, sarı-lacivertli takımın tüm güvenlik ve konfor ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanan 1 adet yeni Tourismo 15 RHD'nin teslimatı; Fenerbahçe Samandıra Tesislerı'nde Fenerbahçe Spor Kulübü Yöneticileri, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri ve Mercedes-Benz Türk yöneticileri ile futbolcuların katılımıyla gerçekleştirildi.Ocak ayında lansmanı gerçekleştirilen Yeni Tourismo, gelişmiş güvenlik sistemleriyle güvenli bir sürüş ve yolculuk sağlarken, Fenerbahçe takım otobüsüne özel olarak iç donanımında yapılan değişiklikler ile sporcuların konforunu en üst düzeye çıkarıyor.

Türkiye şehirlerarası ve turizm otobüs sektörünün lideri Mercedes-Benz Türk ile personel ve okul taşımacılığının lider firması Gürsel Turizm, Süper Lig'in en iddialı takımlarından Fenerbahçe için bir kez daha güçlerini birleştirdi. Efsanevi teknik direktör Didi döneminden beri sarı lacivertli takıma hizmet veren Gürsel Turizm, 2016 yılından itibaren Fenerbahçe Spor Kulübü'nün karayolu resmi ulaşım sponsoru olmaya devam ediyor. 2016-17 futbol sezonunda tercihini yeni Travego'dan yana kullanan Gürsel Turizm, her zaman sektörün en yeni ve en popüler otobüsünü takımları Fenerbahçe'ye tahsis ettiklerini belirterek, bu sefer de tercihini özel bir yeni

Tourismo 15 RHD otobüsten yana kullandı.

Fenerbahçe Spor Kulübü Samandıra Can Bartu Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine, Fenerbahçe Spor Kulübü Başkanı Aziz Yıldırım ve yönetim kurulu üyeleri ile Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyeleri Hürer Gündüz, Türker Karahasan, Bülent Birant, Kerem Birant ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt katıldı.

YENİ TOURİSMO'DA KONFOR ÖN PLANDA

Ocak ayında lansmanı gerçekleştirilen ve piyasaya sunulan yeni Tourismo 15 RHD'nin koltukları, Fenerbahçe takım otobüsüne özel olarak sarı-lacivert kumaş döşeme ile kaplandı. Standart donanımlı Tourismo otobüslerinden farklı olarak tuvaletin bulunduğu Fenerbahçe takım otobüsü, ayrıca alüminyum alaşımlı jantlara sahip.

Hem sürücüsüne hem de yolcusuna en üst düzeyde konfor sunan yeni Tourismo 15 RHD; 3,7 metre olan dış yüksekliği ve 12,3 metre olan uzunluğu ile ferah bir seyahat ortamı sağlarken, çift bölge (dual zone) kontrollü klima sistemi, otobüsün içerisindeki atmosferi daha da konforlu hale getiriyor. Isıtma ve iklimlendirme için kullanılan ön ve arka kontrol bölgeleri, aracın içinde homojen bir sıcaklık dağılımı sağlayarak, sporcuların rahat bir yolculuk yapmalarına olanak tanıyor.

Yenilenen monokrom kokpitinde, çok fonksiyonlu direksiyon simidi, yüksek çözünürlüklü renkli ekrana sahip yeni gösterge paneli ve yeni bir elektronik anahtar sistemi bulunan Tourismo'ya, Fenerbahçe Spor Kulübü'ne özel olarak ayrıca uydu anteni de dahil edildi.

Yeni OM 470 FE (Yakıt Verimliliği Paketi) motor ve aerodinamik yapı sayesinde yakıt ekonomisi ve ekolojik kazanım

Euro 6 BlueTec OM 470 FE (Yakıt Verimliliği Paketi) motora sahip yeni Tourismo 15 RHD, egzoz emisyonlarını düşürürken daha düşük yakıt tüketimini de beraberinde getiriyor.

tasımacılar 6 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:21 Page 1

BRİSA'NIN 2018 İHRACAT HEDEFİ

Brisa'nın 2018 ihracat hedefiLastiğin yenilik lideri Brisa, servis ve ürün inovasyonlarında Ar-Ge ve dijital dönüşümü kullanıyor.

İhracatta 2017 yılında 184 milyon Dolar ile rekor kıran Brisa, 2018 yılında da vites büyütmeye devam ediyor. Yeni hedef 200 milyon Dolar üzeri. Hedefini tartışılmaz liderlik olarak belirleyen Brisa'nın köklerinde ''insana yakınlık'' var. Brisa bunu sosyal projeleriyle güçlendiriyor.

Brisa, gerçekleştirdiği yıllık değerlendirme toplantısı ile 2017 yılını değerlendirdi ve 2018 yılı hedeflerini açıkladı. 2017 yılında yurt içi ve yurt dışı satışlarında önemli bir artış yakalayan şirket, katma değerli üretim ve yenilikçi hizmetlerle liderliğini ileriye taşımaya odaklanıyor. Şirket, 2018 yılında net satış gelirlerinde %15-20 aralığında büyümeyi ve ihracat gelirlerinde 200 milyon Dolar büyüklüğün üzerine çıkmayı hedefliyor.

Bridgestone ve Lassa markaları ile Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, tartışılmaz liderlik konumunu ileriye taşıyacak şekilde ulusal ve uluslararası çapta büyümeye odaklanıyor ve kökleri olan insana yakınlık üzerine inşa etmekte olduğu ''yolculuk tecrübesinin yenilik liderliği'' alanına yatırım yapıyor. 2017 yılında belgelendirilen Ar-Ge Merkezi ile de Türk mühendislerinin ürün tasarım ve süreç geliştirme çalışmalarına odaklanan şirket, Aksaray Organize Sanayi Bölgesi'nde Hasandağı eteklerinde akıllı lastik fabrikasını kuruyor. Aynı dönemde tüm zamanların ihracat rekorlarına da imza atan Brisa, 2018 yılını büyümeye odaklı bir atılım yılı olarak planlıyor.

Şirketin yeni dönem hedeflerini açıklayan Brisa CEO'su Cevdet Alemdar; ''Uzun yıllardır sürdürdüğümüz Türkiye lastik sektörü liderliğini bu yıl ileri taşımaya kararlıyız. Brisa'nın hikayesi büyüme üzerine... İnsana yakınlığımızla, yenilikçiliğimizle, teknolojimizle ve dengeli finansal yapımızla istikrarlı bir şekilde yatırımlarımızı hayata geçiriyoruz. 43 yıldır İzmit'te ve bu yıldan itibaren Anadolu'nun tam ortasında yer alan Aksaray fabrikalarımızla her aracın lastiğine talibiz. 2018 yılında hem toplam satış gelirlerimizde hem de ihracatımızda büyümeyi hedefliyoruz. Bizim için değerli olan müşterilerimizin yolculuğunu, lastiğin ötesinde hizmetlerle zenginleştirmek. Türkiye'nin sektöründeki en kuvvetli bayi teşkilatı ve 2700 kişiden oluşan yetkin ve çalışkan Brisa ailesi ile sahadaki başarımızı artıracağız'' dedi.

BRİSA, 2017 YILINDAKİ GÜÇLÜ PERFORMANSIYLA ''SAHADA 1, TÜRKİYE'DE 1''

Dünya yenileme ve orijinal ekipman lastik pazarında, son 5 yılda yıllık ortalama %3,3 büyüme kaydedilirken, Türkiye %5 ile daha hızlı büyüdü. 2017 yılında Türkiye lastik pazarı bir önceki yıla göre %8,4 büyüdü. Belirli segmentlerde çift haneli büyüme oranlarına ulaşan Pazar, gelişim odaklı bir yıl geçirerek, gelecek yıllar için potansiyelini korumaya devam etti. Binek kış lastikleri segmentinde ise sürücülerin emniyete yönelik farkındalıklarının arttığı ve pazarın büyüdüğü gözlemlendi. Brisa, bu koşullar içerisinde Türkiye'de satılan her 3 lastiğin birini pazara sunuyor.

Türkiye lastik sektörü lideri olan Brisa da bu büyümeye önderlik etmek üzere çalışmalarını aralıksız sürdürüyor. Şirketin son 5 yılda net satış gelirleri yurt içinde %46, yurt dışında %81, toplamda %54 büyüdü. Aynı dönemde bayi teşkilatı da %50 büyüdü.

2017 yılsonu finansal sonuçlarına göre ise; şirketin toplam satış gelirleri 2.294 milyar TL'ye ulaştı ve geçen senenin aynı dönemine göre net satış gelirlerinde %30 oranında artış sağlandı. Ciroda görülen bu yüksek artış FAVÖK seviyesinde de devam etti ve önceki seneye göre %35 oranında bir artış ile 325 milyon TL'lik büyüklüğe ulaşıldı. Tüm bu gelişmelerle şirket, 2018 yılında sunduğu yeniliklerini zenginleştirerek hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda rekabet gücünü artırmaya odaklanıyor. Brisa yolculuğun keşfedilmesi yolunda Ar-Ge'sini, dijital dönüşümü ve lastik ötesi hizmet yeniliklerini üç temel önceliği olarak belirledi.

BRİSA, TOPLAM YOLCULUK TECRÜBESİNİN YENİLİK LİDERİ

Brisa'nın müşterilerin yolculuk tecrübesine odaklanan liderlik yaklaşımını anlatan Alemdar şunları söyledi: ''İlk çıkış noktamız, ana köklerimiz olan insanlarımızla sahaya ve topluma yakın olmak. Buradan beslenerek sürücülerin yolculuklarına, çeşitlendirdiğimiz içeriklerimizle eşlik etmeyi hedefliyoruz. Sadece lastiğin değil yeniliğin de lideri tartışılmaz lideriyiz. Yolculuğun keşfedilmesi yolunda Ar-Ge'mizi, dijital dönüşümü ve lastik ötesi hizmet yeniliklerimizi üç temel önceliğimiz olarak belirledik. Yenilik liderliği bizim için sektörde oyunun kurallarını değiştiren şekilde müşterilerimize değer katmaktır. Örneğin, hızlı bakım ve servis markamız Otopratik ile lastiğin ötesinde tek noktada çok hizmet veriyoruz. Otopratik bugün hızlı bakım müşterilerinin %60'ı tarafından tercih ediliyor. Şimdi Otopratik'lerde yepyeni ürünler ve elektrikli araçlar için şarj üniteleri göreceksiniz. Kamyon ve otobüs filolarına yönelik geliştirdiğimiz Profleet çözümlerimizle ise, bugün yolda çalışan 1 milyondan fazla lastiğe dokunuyoruz. Bu lastikler üzerinde teknik inceleme ve raporlama yaparak müşterilerimizin işine yakıt tasarrufu ve verimlilik şeklinde katkı sağlıyoruz. Lastik.com.tr sitemizden ürünlerimiz için mağazaya gitmeden güvenli bir şekilde alışveriş imkanı sunuyoruz. Şimdi, tüm iş ortaklarımızın da bu dijital dönüşüme katıldığını göreceksiniz. Sektörümüzde bayi ağı dönüşümü için Google'ın projesini ilk kez biz uyguluyoruz. Tabii, hayat sahada. 2017 yılında iş ortaklarımızla birlikte 50.000 lastik için müşterilerimizin bulundukları yere gidip ihtiyaçlarına mobil çözümlerimizle cevap verdik. Tüm bunları tasarlayan çalışma arkadaşlarımıza artık yapay zeka temelli robot ekip arkadaşları destek veriyor. Bu sayede iş süreçleri için gereken zamanı %30'lara kadar kısaltıyorlar, müşterimiz için yenilikçi işlere odaklanıyorlar. Tabii, pazarda müşterilerimize bu şekilde odaklanabilmemiz için bir itici gücümüz de ürün ve süreçler tasarlayan Ar-Ge Merkezimiz ve mühendislik çalışmalarımız. Brisa'nın Türk mühendisleri imalat sektörünün gözbebeği olagelmişlerdir. Şimdi bu Türk mühendislerle patlasa dahi yola devam, nano malzemelerle güçlendirilen lastikler geliştiriyoruz. İzmit'teki mühendislerimiz 2017 yılında başka hiçbir üreticide olmayan 17 milyon Dolar büyüklüğünde özel karışım teknolojisi yatırımı gerçekleştirdi. Heyecan verici yeni bir gelişme de Aksaray'daki yeni yatırımımız. 300 milyon Dolar yatırım ile hayata geçen yatırımımızı akıllı fabrika kriterlerine göre hazırlıyoruz. Anadolu topraklarında, Hasan Dağı eteklerinde sektörümüzün akıllı fabrikasını hayata geçiriyoruz.''

Brisa, Ar-Ge Merkezi ile hem üründe hem tedarikte yerlileşme, yenilikçi hammadde ve yerli geliştirme ile pazarın ihtiyaçları doğrultusunda ürün tasarımı yapıyor. Geçtiğimiz dönemde 17 milyon Dolar yatırımla hayata geçirdiği ve başka herhangi bir üreticide olmayan özel karışım teknolojisi ile otomotiv firmalarına dünya standartlarında lastik geliştiriyor. %94 olan yerli üretim oranını artırmak için çalışıyor. 30 yılı aşkın süredir teknoloji ve ürün geliştirme alanına yatırım yapan Brisa, Ar-Ge Merkezi ile uluslararası rekabet gücünü artıracak yenilikçi süreç ve geliştirme teknolojileriyle ihracatta vites büyütüyor. Şirketin hedefi, Ar-Ge Merkezinde yılda en az 30 projeyi hayata geçirmek.

BU ÇALIŞMALARINA ÖNEMLİ BİR KAYNAK AYIRAN BRİSA, 2017 YILINDA AR-GE'YE 18,7 MİLYON TL YATIRIMI TAMAMLADI.

Ar-Ge ve üretimdeki yenilikçiliğini hizmet inovasyonları ve yeni nesil iş modelleri ile zenginleştiren Brisa, hızlı araç bakım alanında pazarda istikrarlı bir şekilde varlık gösteren Otopratik'i Türkiye genelinde yaygınlaştırma çalışmalarına da devam ediyor. Şirket, 2017 yılında 55'e ulaşan mağaza sayısını 2020 yılında 200'e çıkartmayı hedefliyor. Şirket Otopratik mağazalarında elektrikli şarj ünitesi hizmeti de sunmaya başlıyor.

Son 3 yıldır Accenture Dijitalleşme Endeksi'nde Dijitalleşme Öncüleri Ödülü ve Endüstri Lideri Ödülü alan şirket, ulaşılabilir ve hayatı kolaylaştıran dijital hizmetler için Lastik.com.tr çözümünü sunarken, iş ortaklarının da dijitalleşme sürecinde Google projesine onları da dahil ederek destek oluyor.

BRİSA, YATIRIMLARINA VE BU TOPRAKLARDA ÜRETMEYE DEVAM EDİYOR

Brisa, 2017 yılında geliştirme ve üretim süreçlerine hız verdi. Lassa Driveways serisi yeni nesil lastikleri ile yurt içi ve yurt dışı pazarlarda varlığını güçlendirdi. Aynı zamanda Bridgestone Corporation çatısı altında, 2014 yılından bu yana, ithal ederek Türkiye pazarına sunduğu Dayton marka lastiklerin yerli üretimine başladı ve ürün gamına kış lastiklerini de ekledi. Dayton, büyümeye devam eden rekabetin yoğun olduğu ekonomik segmentte yüksek potansiyeli gerçekleştirerek, hem tüketici hem ticari grupta pazarın üzerinde bir performans sağladı.

2018 yılında yenilikçi ve katma değerli üretim gücünü artırmayı hedefleyen şirket, dünya lastik devi ve Brisa'nın ortağı Bridgestone tarafından geliştirilen Driveguard lastikleri de Türkiye'de üretmeye başlayacak. Driveguard, patlasa da yol alabilen (RFT) teknolojisinin TPMS'e sahip, 15'' ve üzerinde tüm araçlarda kullanılmasını sağlıyor. Bu sayede lastik patlasa da 80 km hızla 80 km boyunca sürüş keyfinin devam etmesini sağlıyor.

Şirket kurulduğu 1988 yılından bu yana yaklaşık 1,3 milyar Dolar'ı aşan yatırımı tamamladı. Yerli Ar-Ge, yerli üretim ve güçlü ihracat için yatırım yapan Brisa, böylece ülke ekonomisinin gelişiminde önemli bir rol oynuyor.

BRİSA'NIN 2018 İHRACAT HEDEFİ 200 MİLYON DOLAR ÜZERİ BÜYÜKLÜĞE ULAŞMAK

Brisa ihracat odaklı büyüme stratejisi doğrultusunda küresel oyuncularla rekabet ediyor. Şirketin 2017 yılı uluslararası satışları tüm zamanların rekor satış adedi ve cirosuna ulaştı. 2017 yılsonunda, geçen yılın aynı dönemine göre yurt dışı satış gelirleri %33 oranında artış kaydetti.

2017 yılında Lassa, daralan Avrupa Pazarının üzerinde büyüme göstermeye devam etti. Avrupa dışı pazarlarda ise bir önceki yıla göre, Rusya'da 5 kat, Moldova'da 2 kat, Ukrayna'da %50 büyüme oranları kaydetti. Yerli sanayiyi koruma tedbiri olarak pazarın popüler pek çok ürününe ithalat yasağı getirilen Tunus'ta Lassa satışları %7 büyüdü. Şirketin ihracatındaki bu hızlı yükselişte katma değerli üretim kabiliyeti önemli bir rol oynuyor. 2017'de Çin'e özel lastik geliştiren ve Avrupa pazarındaki ihtiyaçlara göre yenilikçi lastikler sunan Brisa, bugün 70 ülkede, 80 distribütör ile 600'e yakın Lassa tabelalı mağaza ve 6.000 satış noktasında araç sahiplerine ulaşıyor. Şirket, 2018'de 95 yeni mağaza daha açmayı planlıyor.

Türk mühendislerinin tasarladığı ürünlerle uluslararası pazarlarda güçlü büyüme hedefleyen Brisa'nın 2018 yılsonu ihracatı için 200 milyon Dolar'ın üzeri hedefleniyor.

Brisa; Lassa, Bridgestone, Bandag, Dayton, Kinesis ürünlerinin yanı sıra, Otopratik, Propratik, Lastiğim, lastik.com.tr, Probox, Bridgestone Box, Profleet, Mobilfix, Filofix gibi yenilikçi satış kanalları ve hizmetleriyle de hem bireysel hem kurumsal müşterilerinin yolculukları boyunca tüm ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlıyor.

Ford Trucks Rusya'da TURBOTRUCKS oldu

Ford Trucks, Rusya'daki tek yetkili distribütörü olan TURBOTRUCKS'ın geniş ağından yararlanarak müşterilerine satış, satış sonrası, yedek parça ve ikinci el kamyon satışı hizmetleri sunacak.

TURBOTRUCKS ile kurulan güçlü iş birliğini geleceğe taşıyacaklarını belirten Ford Trucks İhracat Pazarları Direktörü Emrah Duman, ''Bu iş birliği, Rusya'daki dağıtım stratejimizi yeniden yapılandırmamızı, ayrıca satış ve satış sonrası ağımızı hızla genişletmemizi ve Rusya genelinde yedek parça dağıtımı konusunda önemli gelişme kaydetmemizi sağlayacak.'' dedi.

Uluslararası büyümesini sürdüren Ford Trucks, global stratejisinde önemli bir yere sahip olan Rusya'da, TURBOTRUCKS firması ile iş birliği yaparak bayii teşkilatını ve servis ağını daha da güçlendirdi. Ford Trucks, ağır ticari araçlarının Rusya'daki tek yetkili distribütörü olan TURBOTRUCKS ile iki yıl içinde Rusya'nın büyük şehirleriyle birlikte tüm

ana ulaşım rotalarına ulaşmış olacak.

Ford Trucks'ın, Rusya'da geniş bir ağa sahip olan TURBOTRUCKS ile yaptığı iş birliği, Swissotel Hotel Moskova'da düzenlenen bir basın toplantısı ile duyuruldu. Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan ve Ford Trucks İhracat Pazarları Direktörü Emrah Duman'ın yanı sıra TURBOTRUCKS Yönetim Kurulu Üyesi ve Rusya Genel Müdürü Serge Van Hulle'nin katıldığı toplantıda, ayrıca Hoet Ailesi ve Ackermans&Van Haaren Yatırım Şirketi hissedarları ile Global CEO'su Piet Wauters hazır bulundu.

Toplantıda konuşma yapan Ford Trucks İhracat Pazarları Direktörü Emrah Duman şunları söyledi: ''İlk görüşmemizden itibaren aynı iş vizyonunu ve DNA'yı paylaştığımızı gördüğümüz TURBOTRUCKS ile kurduğumuz iş ortaklığını geleceğe taşıyacağımızı biliyoruz. Bu iş birliği, Rusya'daki dağıtım stratejimizi yeniden yapılandırmamızı, ayrıca satış ve satış sonrası ağımızı hızla genişletmemizi ve Rusya genelinde yedek parça dağıtımı konusunda önemli gelişme kaydetmemizi sağlayacak. Yeni iş ortağımız TURBOTRUCKS ile satış, servis ve yedek parça odaklı özel tesisler aracılığıyla en yüksek düzeyde müşteri hizmeti ve rekabetçi satış sonrası hizmet çözümleri sunmaya kararlıyız. TURBOTRUCKS ile iş birliği yapmaktan memnuniyet duyuyor ve markamızı Rusya'da en iyi şekilde temsil edeceğine inanıyoruz.''

Ford Trucks, Rusya'da 20 yıldan üzün süredir, başta kamyon sektörü olmak üzere, dünyanın lider otomotiv markalarını temsil eden TURBOTRUCKS'ın geniş ağından yararlanarak Ford Trucks müşterilerine satış, satış sonrası, yedek parça ve ikinci el kamyon satışı hizmetleri sunacak. TURBOTRUCKS aracılığıyla iki yıl içinde Rusya'nın büyük şehirleriyle birlikte tüm ana ulaşım rotalarına ulaşmayı planlayan Ford Trucks, bu anlaşmayla Rusya'daki satış ve hizmet ağını genişletmeye devam edecek.

Yurtdışındaki yedek parça operasyonlarını mükemmelleştirmek amacıyla bölgedeki farklı ülkelerde yedek parça depolarını devreye alan Ford Trucks, TURBOTRUCKS ile yaptığı anlaşma ile Rusya'daki müşterilerinin yedek parçaya erişimini daha da kolaylaştırıyor. Ana yedek parça deposu Moskova'da bulunan Ford Trucks, TURBOTRUCKS'ın geniş ağında bulunan tüm noktalara yedek parça hizmeti verecek.

OMSAN LOJİSTİK
Michelin ile yola devam

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, OYAK şirketlerinden ve Türkiye'nin lider lojistik şirketlerinden biri olan OMSAN Lojistik ile 2007 yılından bu yana süregelen işbirliğini 2020 yılına kadar uzattı. Sektörlerinde uzun yıllara dayanan deneyimleriyle öncü iki firma, Michelin Solutions kapsamında iş birliğine gidecek.

Bütün dünyada lastik ve lastik teknolojileriyle ilgili çözümler geliştirerek müşterilerine 360 derece bir hizmet sunan Michelin, 40'tan fazla ülkeye uluslararası karayolu taşıması, 81 ile yurtiçi dağıtım hizmeti sağlayan, öncü lojistik hizmet sağlayıcıları arasında yer alan OMSAN Lojistik'in filosundaki araçların bakımını üstlenecek.

MİCHELİN SOLUTİONS'IN GENİŞ HİZMET AĞINDAN FAYDALANACAK

Türkiye'de sunduğu hizmetlerin yanı sıra Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde bulunan tesisleri ve 887 araçlık filosu ile lojistik sektörünün lider firmalarından OMSAN, yeni işbirliği sayesinde Michelin'in geniş hizmet ağından faydalanacak. Filoların elverişliliğini optimize edip, operasyonel maliyetlerini düşürerek işletmelerin lastik yönetimini kolaylaştıran Michelin Solutions sayesinde kendisi için özel olarak hazırlanmış lastik yönetimiyle filosundaki araçların lastiklerinin bakımını ve tam güvenliğini sağlayacak.

AKÇAGÖZ, ''OMSAN LOJİSTİK'E DESTEK VERECEK OLMAKTAN MUTLUYUZ''

2020'ye kadar uzatılan iş birliği kapsamında gerçekleştirilen imza töreni; OMSAN Lojistik Genel Müdürü Doç. Dr. M. Hakan Keskin, Michelin Binek ve Ticari Ürün Grupları Satış Direktörü Sertan Akçagöz, OMSAN Lojistik Tesisler, İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü Erkan Yılmaz Büyükköprü, Michelin Solutions Ülke Satış Müdürü Ali Yalçın, OMSAN Lojistik Tesisler Araçlar ve İdari İşler Müdürü Murat Kunduracı, OMSAN Bakım Müdürü Bünyamin Doğan'ın katılımıyla OMSAN Lojistik Genel Müdürlüğü'nde düzenlendi. Törende konuşan Sertan Akçagöz, ''Avrupa'da 80 yıldır toplam 20 ülkede sürdürdüğümüz Michelin Solutions hizmetlerimizi Türkiye'de 40 yıldır lojistik sektörüne yön veren lider şirketlerden OMSAN Lojistik ile sürdürüyor olmaktan gurur duyuyoruz. 2007 yılından bu yana büyük bir uyum ve verimlilikle sürdürdüğümüz iş birliğimizi yeni anlaşma ile 2020 yılına kadar devam ettirme kararı aldık. Anlaşma kapsamında OMSAN Lojistik'e sunduğumuz 360 derece hizmetlerimiz devam edecek. Eminim ki Michelin'in teknolojik ve yenilikçi duruşu işbirliğimiz süresince çok büyük avantajlar sağlayacak.'' dedi.

DOÇ. DR. KESKİN, ''FİLOLARIMIZIN VERİMLİLİĞİ İÇİN MİCHELİN DİYORUZ''

OMSAN Lojistik Genel Müdürü Doç. Dr. M. Hakan Keskin ise törende, ''OMSAN, müşterilerine sunduğu kaliteli hizmeti, titizlikle seçtiği iş ortaklarının da desteğiyle 40 yılı aşkın bir süredir başarıyla sunmaktadır. Yaygın servis ağı, müşteri memnuniyetine verdikleri önem, hızlı ve kaliteli çözümleri ile Michelin değerli bir iş ortağımızdır. Bizim için müşterilerimize kaliteli hizmet sunarken verimliliğimizi korumak büyük bir öncelik. Bu anlamda Michelin ile birbirimize karşılıklı fayda sağlayacağımıza inanıyor, uzun süreli işbirliğimizin daha kaliteli hizmet için önemli olduğunu düşünüyorum. Bu vesile ile işbirliğimizin sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum.'' şeklinde konuştu.

YALÇIN, ''OMSAN LOJİSTİK İŞ BİRLİĞİ İLE KARBONDİOKSİT EMİSYONUNU MİNİMUMA İNDİRECEK''

Michelin Solutions Ülke Satış Müdürü Ali Yalçın ''Anlaşma kapsamında OMSAN Lojistik, her türlü kullanım şartlarına uygun lastiklerimiz ve düzenli denetim, yol yardımı gibi hizmetlerimiz sayesinde güvenle seyahat etmeye devam edecek. OMSAN filosu için oluşturulan özel Michelin Solutions ekibi, her gün operasyonel mükemmellik sunarak, filonun işlerini kolaylaştırıcak ve filo kaynaklarını optimize ederek, operasyonel maliyetleri düşürmenin yanı sıra tam güvenlik sağlayacak. Yakıt tasarrufu için tasarlanan lastikler sayesinde, en çevreci çözümleri de sunuyoruz. Böylece OMSAN Lojistik, karbondioksit emisyonunu minimuma indirecek.'' dedi.

Scania, İthal Pazarın Değişmez lideri

TAİD'in halka açık kaynaklarından elde edilen verilere göre, ağır ticari araç pazarında 2018 yılının ilk çeyreğinde toplam 3.820 ağır ticari araç satıldı. 2017 yılının aynı döneminde pazar 2.727 adet olarak gerçekleşmişti. Bu bir önceki yıla göre yüzde 40'lık bir artışı gösteriyor. Scania aynı dönemde 456 adetlik satışla, pazar payını yüzde 11.9'a çıkarttı. İlk çeyrekte toplam pazarda 1.875 adet kamyon, 1.945 adet çekici satışı gerçekleşti. Scania, 413 adet çekici satışı ile ithal pazarda liderliğini sürdürürken, toplam pazarda en çok tercih edilen ikinci çekici markası oldu.

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, 2018'de pazar hakkında iyimser bir beklenti içinde olduklarını belirtti. Eksin ''Türkiye ağır ticari araç pazarının son 10 yılına bakıldığında ortalama 25-30 bin araç satıldığı görülmektedir. Bu da çok daha fazla potansiyele sahip olduğumuzun göstergesidir'' açıklamasında bulundu.

İlhami Eksin, Scania markasının global pazarlarda da satışlarının yükseldiğini belirterek ''Scania, 2017 yılını 90.777 adetlik satışla tamamladı ve yüzde 16 pazar payı elde etti. Yeni Nesil Scania'nın katkısı ile bu yılın ilk 3 ayında gerçekleşen satışlarla Scania'nın pazar payı yüzde 18'e yükseldi. Bu artışta Türkiye pazarının da etkisi bulunmakta. Türkiye, Scania için stratejik önemi büyük bir ülke. Doğuş Otomotiv olarak, çok güçlü bir yetkili satıcı ve servis ağımız bulunmakta. Türkiye pazarında elde ettiğimiz başarılardan çok mutlu ve gururluyuz'' dedi.

tasımacılar 7 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:20 Page 1

PAMUKKALE TURİZM MAN'I TERCİH ETTİ

Türkiye seyahat sektörünün köklü ve öncü kuruluşu Pamukkale Turizm, geçen sene olduğu gibi bu yıl da 70 adetlik otobüs alımında yine MAN'ı tercih etti.

2018 yılının sezon başlangıcında 20 adet 13 metre NEOPLAN Tourliner ve 50 adet de yeni MAN Lion's Coach 2+1 VIP'den oluşan 70 adetlik sipariş veren Pamukkale Turizm, ilk 35 aracı teslim aldı.

Pamukkale Turizm'in 70 otobüslük siparişlerinin ilk bölümünü oluşturan 25 adet yeni MAN Lion's Coach ve 10 Neoplan Tourliner 13 metre 2+1 VIP otobüsün teslimine ilişkin tören, 14 Nisan Cumartesi günü, Antalya'da düzenlenen MAN Lion's Coach Lansmanı'nda gerçekleştirildi.

MAN'ın Antalya Belek'de, Granada Luxury Otel'de düzenlediği Lion's Coach Lansmanı'nda gerçekleştirilen törende; MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Genel Müdür Tuncay Bekiroğlu ile Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, Otobüs Bölge Satış Koordinatörü Emrah Albustanoğlu yanı sıra Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve Şensan Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Hulusi Şen de hazır bulundular. Tören, Pamukkale Turizm adına ise Genel Müdür Mustafa Özdalgıç, Özmal Filo Müdürü Ahmet Aksoy ve Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörlerinin katılımıyla gerçekleşti.

"ASIL ÖNCELİĞİMİZ; İŞ ORTAĞIMIZDA MEMNUNİYET YARATMAK"

Türkiye seyahat ile ağır ticari araç sektörlerinin çok iki önemli markası; Pamukkale Turizm ve MAN arasındaki köklü dostluğa vurgu yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "Böylesine iki önemli kuruluş arasındaki dostluğun bu kadar uzun sürmesi, aslında her iki taraf için de çok değerli ve çok önemli bir değer. Çünkü böylesine köklü işbirlikleri, ancak her iki taraf için de bir 'memnuniyet' sözkonu ise bu kadar yıl sürdürülebilir. Pamukkale Turizm gibi alanında öncü kuruluşların bizi tercihi, teveccühü, doğal olarak bizde memnuniyet yaratıyor. Pamukkale Turizm özelinde, kurumsal ilişkiler kadar, kişisel iletişimde de yakaladığımız sıcak ve samimi iletişim de bizler için ayrı bir memnuniyet kaynağı. Ancak bizim için yani MAN Ailesi için asıl olan; müşterilerimizde, bizim deyimimizle iş ortaklarımızda memnuniyet yaratmak, onlara fayda sağlamaktır. MAN olarak yüksek nitelikli araçlarımızla olduğu kadar, Ar-Ge'mizle, sunduğumuz Satış Sonrası Hizmetler ve çeşitli hizmetlerimizle geleneksel olarak hep bu konuya odaklanıyoruz. Bu açıdan; Pamukkale Turizm ile olduğu gibi sürdürdüğümüz uzun yıllara dayalı dostluklar, iş ortaklıkları da bizler için ayrı ve özel bir anlam taşıyor" diyerek, Pamukkale Turizm ile MAN arasındaki bu güzel işbirliğinin daha uzun yıllar devam edeceğine olan inancını vurguladı.

"PAMUKKALE, ÜLKEMİZE VE GELECEĞE OLAN GÜVENLE YATIRIMLARINA ÇOK DAHA GÜÇLÜ OLARAK DEVAM EDİYOR"

Pamukkale Turizm 100 adetlik otobüs alımını tamamlayarak 2016 yılına dev yatırımla başlamıştı. O tarihte yatırımlarının hız kesmeden önümüzdeki yıl da devam edeceğini müjdeleyen marka, 2017 yılını ise İzmit bölgesine yatırımlarını arttırarak, filosuna 50 adet otobüs ekleyerek tamamladı. İzmit'e özel olarak filosuna kattığı araçların teslimi sonrasında 15 Aralık 2017 tarihinde İzmitlilerin de yoğun ilgisi eşliğinde görkemli bir açılış gerçekleştirmişti. Tecrübeli marka, 2018 yılı yatırımlarına 35 adet 13 metre yeni MAN Lion's Coach ve 13 metre yeni NEOPLAN Tourliner 2+1 VIP araçlar ile başladı.

"PAMUKKALE TURİZM'İN SEFERLERİNDE OLDUĞU GİBİ YATIRIMLARINDA DA DUR KALK YOK, RÖTAR YOK"

Hızla gelişen ve değişen dünyada değişime direnmenin suyu dövmeye benzediğinin altına çizerek, beklentilerin değişmesi ile şirketlerin de değişmek zorunda olduğunu belirten Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa ÖZDALGIÇ, "Bildiğiniz gibi Pamukkale Turizm, 56 yıl önce insanlarımızı 'Sevdiklerine Ulaştırmak' üzere kuruldu. Halkımızın takdiri ile büyüdü, hizmet ağını genişletti ve gelişti. Sektörün gündemden düşmeyen markası ve amiral gemisi oldu. Aynı sorumluluk duygusu ile bugün de ülkemize ve geleceğe olan güvenle yatırımlarımıza çok daha güçlü olarak devam ediyoruz. Deneyimli Bölge ve Birim Müdürlerimiz; A'dan Z'ye tüm destek birimlerimiz ile 'Koşulsuz müşteri memnuniyetini sağlamak', 'kaliteyi opsiyon olarak değil standart olarak sunmak' birinci önceliğimizdir. Çünkü kalite, ülkemizin güzel insanlarının en doğal hakkıdır. Pamukkale Turizm'in yolcuyu önemseyen kurum kültürü ve değerleri tüm Türkiye'de farkını hissettirmeye devam edecektir" dedi.

Son dönemde filolarının ezici çoğunluğunun MAN araçlarından oluşmasının, sadece araçlarının ileri teknoloji ürünü olmalarından, konforundan ya da hizmetlerinden kaynaklanmadığını da belirten Mustafa Özdalgıç; "PAMUKKALE ve MAN'ın 'Ben yaptım oldu' yaklaşımından ziyade; üretimde müşterilerinin isteklerini ve taleplerini dikkate alma ve müşterilerinin sesine kulak verme konusunda aynı oranda hassas olmaları, iki kurumun yöneticilerinin de aynı dili konuşuyor olmaları, dürüst ve samimi iletişimin sonucu oluşan kalıcı dostluklar, MAN'ın araçlarını tercih etmede en önemli etkenlerdir. Pamukkale Turizm olarak, kurulduğumuz günden bu yana en büyük önceliğimiz; müşterilerimize en güvenli, en kaliteli ve en konforlu hizmeti sürdürülebilir olarak sunmaktır. Bu doğrultuda MAN Lion's Coach 2+1 VIP otobüslerimiz yeni ve en gelişmiş güvenlik sistemleri başta olmak üzere, bir otobüsten tüm beklentilerimizi en üst seviyede karşılıyor. Yeni nesil MAN Lion's Coach 2+1 VIP'de gerek koltuk adedi gerekse konfor alanında yapılan geliştirmelerle, hem işletme hem de yolcu açısından önemli avantajlar sunuluyor" şeklinde konuştu.

%95'i Pamukyol araçlardan oluşan 600 araçlık filo ile bu yılı, '14 milyon yolcuyu sevdiklerine kavuşturarak' tamamlamayı hedefleyen Pamukkale, 10 inç koltuk arkası ekranları, ücretiz internet hizmeti, şube ve tesislerin altyapısı, geniş servis ağı, çok seçenekli ikram ve filosunun tümünde her koltukta bulunan prizleri ile çalışmalarını "Seyahat Etmek Özgürlüktür" temasından yola çıkarak kurguluyor.

"YENİ MAN LİON'S COACH VE YENİ NEOPLAN TOURLİNER 13 METRE 2+1 VIP TASARIMI İLE BENZERSİZ AVANTAJLAR SUNUYOR"

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu da, "Bugün sadece 2018 yılının ilk filo teslimatını değil, 2018 model yeni Lion's Coach 13 metre otobüsümüzün Türkiye'deki ilk 2+1 VIP tasarımının teslimatını da gerçekleştiriyoruz. Bu teslimata Pamukkale Turizm gibi Türkiye seyahat sektörüne önemli katkılarda bulunan, işinde uzman bir kuruluşa gerçekleştirmek bizim için özel bir anlam içeriyor.

Pamukkale Turizm'e teslim ettiğimiz 35 adet otobüsün tamamı, 13 metre yeni MAN Lion's Coach ve 13 metre yeni NEOPLAN Tourliner 2+1 VIP araçlardan oluşuyor. Gerek Pamukkale Turizm'in önceki ve şimdiki siparişlerindeki bu tercihi ve gerekse sektörün bu yöndeki teveccühü, bizim bu alanda da ne kadar doğru bir geliştirme yaptığımızı ortaya koyuyor. Gerçekten de yeni Lion's Coach, benzersiz yakıt tasarrufu, güvenlik sistemleri ve sunduğu konfor gibi birçok özelliği ile hem işletmeci, hem kaptan ve hem de yolcuların büyük beğenisini, takdirini kazanan adeta rakipsiz bir otobüs. 2+1 VIP düzende yaptığımız bu geliştirmede, elbette ki MAN araçlarının yüksek güvenlik ve teknoloji standartları ve üstün nitelikli özellikleri, çok önemli bir avantaj sağlıyor. Ultra slim, beş yıldızlı konfor standardını sağlayan özel VIP koltuklar kullanıyoruz. Bu sayede koltuk aralıklarımız yeni MAN Lion's Coach'da, diğer 13 metre araçlardan daha iyi seviyede. Tavan – taban yüksekliği, geniş bagaj ve şapkalık alanları ve daha birçok konuda benzersiz avantajlar sunuyor. Tabii ki geleneksel MAN kalitesinin yanı sıra yeni Lion's Coach, güçlü motoru sayesinde serisinin bilinen benzersiz yakıt tasarrufu ve Satış Sonrası Hizmetler'de sunduğumuz cazip avantajlar ile gerçekten de pazarda en çok tercih edilen otobüs konumuna geliyor" açıklamasında bulundu.

Mapar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin ve Can Cansu yaptıkları açıklamada, lansman öncesi gelen bu yoğun ilgiden çok memnun olduklarını, bu talebin lansman sonrası da devam etmesini beklediklerini belirttiler. Can Cansu ve Yalçın Şahin, MAN yeni Lion's Coach'un, tasarım, ekonomi ve yolcu konforu ile "13 metre seyahat otobüsünde en üstün otobüs" olarak tanımlanabileceğine de vurgu yaptılar.

tasımacılar 8 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:18 Page 1

BRİSA KAMYON VE OTOBÜS LASTİKLERİNDE İDDİALI

Brisa Kamyon ve Otobüs Lastiklerinde iddialıBrisa, yenilikçi ürün ve hizmetleriyle dünyanın dört bir yanındaki dev projelere çözüm ortağı olmaya devam ediyor

Türkiye'de 14.500'e ulaşan müşteri ağına hizmet inovasyonları ile değer katan şirket, bu kapsamda şimdiye dek Türkiye'deki tüm ticari lastiklerin %23'üne ölçüm yaptı ve toplamda 2,3 milyon lastiğe dokundu. Bandag markası ile son 5 yılda 650 bin lastik kaplayarak 400 milyon TL tasarruf sağlarken, her yıl 3,5 milyon km yol kat eden 105 kişilik Profleet Danışmanları ile sahadaki gücünü de pekiştiriyor.

Brisa, ticari araç lastikleri segmentinde güçlü büyüme için atılımlarını hızlandırdığını duyurdu. Gerçekleştirilen değerlendirme toplantısında, şirketin Profleet hizmetlerindeki yenilikler, yoğun saha çalışmaları, verimlilik ve performans odaklı ürün ve hizmetleri ile liderliği pekiştirme hedefi paylaşıldı.

Gelecek 5 yılda %12 büyümesi öngörülen Türkiye ağır ticari lastik pazarında, Brisa, her 3 lastikten 1'i için tercih ediliyor. Brisa'nın 2018'de ürün ve hizmetleriyle yeni başarılara imza atmaya hazırlandığını ifade eden Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel; ''2017'de dünya ağır ticari araç pazarı toplam araç pazarının 5 katı büyüdü ve 4 milyon adede ulaştı. Türkiye ağır ticari araç parkı ise son 10 yılda %15 büyüdü. Ülkemiz 1 milyon 61 bin adet ile Avrupa'nın en büyük ağır ticari araç parkına ev sahipliği yapıyor. Türkiye'de ağır ticari araç üretimi ise 2017'de %19,2 artış göstererek 31 bin adet olarak gerçekleşti. Sektörün, yeni karayolu, inşaat ve altyapı projelerinin de etkisiyle 2021 yılına dek istikrarlı bir şekilde büyümesi bekleniyor. Ticari araç performansındaki bu gelişmelere paralel olarak ticari lastikler pazarında da yüksek potansiyel devam ediyor. Son 5 yılda, dünya lastik pazarında toplam büyüme %13 olurken, ağır ticari araç lastiklerinde büyüme %18 olarak gerçekleşti. Türkiye de küresel arenadaki büyüme trendinin en yoğun gözlendiği ülkelerden biri. 2017 yılında bir önceki yıla kıyasla %3 büyüyen ve 2,3 milyon adede ulaşan ticari araç lastik pazarının 2022 yılında %12 artışla 2,6 milyon adede yükseleceği öngörülüyor.

''Pazardaki bu potansiyeli en iyi şekilde değerlendirmek üzere Brisa olarak 2018'de çalışmalarımızı hizmet çeşitliliğimiz, yoğun saha aktivitelerimiz ve dijitalleşen yeni hizmetlerimizle bir adım öteye taşıyoruz. İşinin uzmanı Profleet Danışmanlarımız ile sahadaki gücümüzü ve farkımızı ortaya koyuyoruz. Profleet Danışmanları, her yıl, dünyanın etrafını 100 kez dolaşmakla eşdeğer olan 3,5 milyon km yol kat ederek filo müşterilerine sahada bire bir hizmet veriyor. Diğer yandan sahadaki varlığımızla güçlendirdiğimiz yenilikçi hizmetlerimizle yüksek bir katma değer sağlıyoruz. Bugün Türkiye'deki tüm filolara hizmet çözümlerimizi sunduğumuzda, yılda 13,7 milyar TL değerinde tasarruf sağlama gücüne sahibiz. Brisa bu hizmetleri ile dünya çapında da pek çok büyük ölçekli projede iş ortağı olarak tercih ediliyor. Şirketimiz son olarak Etiyopya'da 300 km uzunluğundaki mega demir yolu projesinde filo yönetimi çözümleri ile yer alıyor. Potansiyelimizin ve gücümüzün bilincinde olarak yeni nesil ürünlerimiz ve hizmetlerimizle, filo müşteri ağımızı daha da genişleterek liderliğimizi pekiştirmeye kararlıyız'' dedi.

Brisa, filo yönetim çözümleri Profleet hizmetleri kapsamında şimdiye dek pazardaki tüm ticari lastiklerin %23'üne ölçüm yaptı ve toplamda 2,3 milyon lastiğe dokundu. 2017 yılında müşterilerine 4000'den fazla saha çalışması ve lastik ölçüm hizmeti veren Brisa, sahanın uzmanı Profleet Danışmanları'na da 17 farklı eğitim ve 32 farklı program ile 3.608 adamxsaat eğitim verdi.

Aynı zamanda 2017 yılında Brisa, sektörde bir ilk olarak sunduğu ve ağır ticari araçlara yönelik tek noktada hızlı bakım ve servis sunan Propratik zinciri altında İstanbul'da 2 yeni mağaza açtı. Böylece ülke çapında 6 ilde, 8 mağaza ile hizmet veren Propratik, ağır ticari araçlar için tüm lastik, akü, yedek parça ve aksesuarların satış-servis ihtiyaçlarını yenilikçi çözümleriyle karşılıyor.

BRİSA, PROFLEET ÇÖZÜMLERİNE SEKTÖRDE İLK OLAN DİJİTAL BİR YENİLİK GETİRDİ

Brisa'nın Profleet ile yakaladığı başarıda dijitalleşme odaklı yenilikçi hizmetleri büyük bir rol oynuyor. Şirket, bu kapsamda son olarak Profleet hizmetlerine Filo Bilgi Merkezi'ni de eklediğini duyurdu. Filo müşterilerinin tüm saha ve ölçüm sonuçlarını, lastik sorunlarını anında telefonlarından takip edebilecekleri bir telefon uygulaması geliştirdi. Böylece filo yönetimi dijital sistemlerle anlık olarak gerçekleştirilebiliyor.

TÜRKİYE TURU İLE 7 MİLYON TL TASARRUF SAĞLAYAN MOBİLFİX'TEN YENİ BİR HİZMET

Brisa'nın sektörde bir ilk olan özel mobil tır bakım servisi Mobilfix, filolar içerisinde servis bilincini artırıyor ve aks kaçıklıklarını düzelterek yakıt tasarrufu sağlıyor. Şirket, 2018'de bu hizmetlerine bir yenilik daha eklediğini duyurdu. Brisa artık sunduğu hizmetin, filonun yakıt ve lastik ekonomisine ne kadar etki ettiğini ve kazanç sağladığını da anında müşterisine sunabiliyor.

2017'de, Türkiye'nin farklı bölgelerinde gerçekleştirdiği tur ile Mobilfix, 42 filoda 1000'den fazla araca kendi garajlarında yakıt tasarrufu hizmeti verdi. Şirket böylece toplamda 7 milyon TL yakıt ve lastik ömrü tasarrufu sağladı. Mobilfix, Nisan ayında Doğu Anadolu'da başlayacak ve tüm bölgeleri kapsayacak yeni Anadolu Turu'na başlayacak.

PROBOX İLE 3. KÖPRÜ BRİSA'NIN KANATLARININ ALTINDA

Brisa'nın filo araç parklarında ticari araç sürücülerine özel olarak geliştirdiği Probox, mobil lastik sökme-takma ve yol yardımı hizmetleriyle kritik bir ihtiyacı karşılıyor. Probox, 2018'de İstanbul'daki Yavuz Sultan Selim Köprüsü yolu ve Kuzey Çevre Otoyolu'nda, araç sahiplerini Probox hizmetleri ile buluşturmaya başladı. Böylece şirket, Türkiye'de yapılan yatırımlar kapsamında daha güvenli ve konforlu yolculuklara destek vermek için sektöre öncülük eden çalışmalara imza atıyor.

BRİSA, BANDAG İLE SON 5 YILDA 650 BİN LASTİK KAPLADI,

Brisa, Bandag markasıyla sunduğu lastik kaplama hizmetleriyle ticari lastik atıklarını azaltarak çevrenin korunmasına katkı sağlıyor. Kaplama işlemi için her 3 lastikten 1'inde tercih edilen şirket, 2017'de ECE R109 belgesine sahip iş ortaklarıyla 129.000 lastiği sektöre kazandırdı. Kaplamadaki yeni teknoloji ekipman (Shearography) yatırımları ve İzmit, İstanbul, Trabzon ve yeni açılacak Mersin lokasyonlarındaki hizmetleriyle Brisa, bu alanda da liderliği üstleniyor.

Shearography teknolojisi lastiklerin kaplanmaya uygun olup olmadıklarını tıraşlama işlemi yapılmadan saptıyor, böylece lastiklerin ömür planlaması en doğru şekilde yapılıyor.

Brisa, güçlü hizmetlerinin yanı sıra, ticari araç ve filo müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde ürün planlamalarını hayata geçiriyor. Bu kapsamda Brisa, ekonomi segmentindeki ilk markası Dayton'ın ticari lastiklerini de müşterileri ile buluşturuyor ve bu kategoride de gücünü artırmaya odaklanıyor. Brisa, aynı zamanda, Dayton marka ticari lastikleri 2018'de bölgesel segmentte yerli üretmeye başlıyor.

KAMYON ŞOFÖRLERİ LASSA İLE YOLA SAĞLAM ÇIKIYOR

Lassa, kamyon şoförlerine sağlıklı yaşam ve emniyetli sürüş için destek sunmak üzere 2011 yılında ''Yola Sağlam Çık'' projesini başlattı. Yola Sağlam Çık ile Lassa ekipleri, bu yıl da Temmuz ayında Kamyon Kooperatifleri'nde sağlıklı beslenme ve egzersiz programları sunacak. Yapılan etkinliklerde diyetisyen ve spor uzmanı katılımıyla kamyon şoförlerinin vücut kitle analizleri yorumlanacak ve kişiselleştirilmiş tavsiyelerde bulunulacak.

LASSA, 'SEVDAMIZ TOPRAK, YARINLARIMIZ ORTAK' PROJESİNE 5 YILDIR DEVAM EDİYOR

Brisa, 43 yıldır Anadolu topraklarında olan Lassa markasıyla çiftçilere hizmet etmeye devam ediyor. Lassa, Sevdamız Toprak, Yarınlarımız Ortak'' projesi ile tarımda sürdürülebilirlik ve tarım araçlarının emniyetli ve verimli kullanımı için çalışıyor. Proje ile Lassa, şimdiye dek 23.000'e yakın çiftçiye dokundu, 17.000'den fazla reflektör montajı gerçekleştirdi ve 53.000 km yol ile 609 köy ziyaret etti. Bu yıl Lassa'nın deneyimli ekipleri, 14 il ve 84 köydeki tarım alanlarını gezerek Türkiye'nin dört bir yanında çiftçilere destek sunuyor.

TAYSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALPER KANCA:

''Tedarik sanayi olmadan ana sanayide büyüme düşünülemez''

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Alper Kanca, Türk ekonomisi için tedarik sanayilerinin önemine değinerek, ''Bütün sektörlerin dayanak noktası ve temel gücü tedarik sanayileridir, özellikle otomotiv sektöründe son derece belirleyici konumdadır. Tedarik sanayi olmadan otomotiv sektöründe büyüme düşünülemez'' dedi.

İstanbul'da ekonomi basını ile bir araya gelen Kanca, Bursa'da T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü'nün de katılımıyla otomotiv sektörü için tarihi bir zirve gerçekleştirdiklerini belirtti. Otomotiv endüstrisinde gelişen trendler doğrultusunda yüksek teknolojiye geçişi sağlayacak adımların belirlenmesi amacıyla gerçekleştirilen bu zirvede, teknolojik yetkinlik, Ar-Ge yetkinliği, insan kaynağı, rekabetçiliğin artırılması ve yatırım ortamının iyileştirilmesi konularında sektör temsilcileriyle görüş alışverişi yapıldı.

Yapılan çalışmaları ve görüşleri değerlendiren TAYSAD Başkanı Kanca, ''Sektör ve bakanlık temsilcileri ile bürokratların çok geniş katılım sağladığı Otomotiv Tedarik Sanayi Zirvesi ile sektörün tüm sorunlarını ve çözüm önerilerini birinci yetkiliye, yani Sayın Bakanımız Dr. Faruk Özlü'ye iletme imkânımız oldu. 5 saati aşan bu tarihi çalıştay ile sadece tedarik sanayinin sorunları değil, bakanımız tarafından gelecek ile ilgili planlar, politikalar ve otomotiv tedarik sanayinin önemi de paylaşılmış oldu'' dedi.

Kanca, son yıllarda küresel rekabet ile birlikte ana sanayi ve tedarik sanayinin daha fazla iş birliği içerisinde olduğunu belirterek, ''An itibariyle Türk otomotiv tedarik sanayi, geldiği noktayla bir otomobilin yüzde 80'ini üretebilecek durumdadır. Kendi gücümüzü iyi bilmeliyiz. Bugün Almanya bile bir otomobilin yüzde 100'ünü yerli üretimle yapamazken, otomotiv tedarik sanayimiz önemli bir aşama kaydetmiş, etki alanını arttırmıştır ve global oyuncu olmuştur. Özellikle ana ve tedarik sanayi iş birliği ile Türk sanayisi çok daha iyi yerlere gelecektir'' diye konuştu.

''YURT DIŞI ALGIMIZI GÜÇLENDİRMELİYİZ''

Uluslararası Ticarette başarı için güçlü, olumlu bir ülke algısına sahip olunması gerektiğini aktaran Kanca, ''Kısa ve orta vadede Türkiye algısındaki olumsuzluk tedarik sanayiyi, uzun vadede ise ana sanayiyi etkileyecektir. Ülke algısının iyi yönde gitmesi, birkaç yıl öncesine dönmesi için yurt dışında, özellikle Almanya'da otomotiv sektörünün ileri gelenlerini hem ziyaret ediyor hem de onları Türkiye'ye davet ediyoruz. Faaliyetlerimizi sadece Avrupa ile sınırlı tutmuyoruz. Otomotiv sektörünün geliştiği pazarlarda aktifiz. Geçen hafta, TAYSAD üyelerinden oluşan bir heyetimiz Hindistan'da idi. Hintli ticari araç üreticilerinden TAFE ve Ashok Leyland firmaları ile görüşmeler gerçekleştirildi. Yıl içinde ayrıca Fransız PSA'ya da heyet ziyaretimiz olacak, Çinli FCA-GAC ve Fransız Renault Tecnocenter ile de görüşmelerimiz sürüyor'' diye belirtti.

''AVRUPA DA DAHA FAZLA GÖRÜNÜR OLMALIYIZ''

Geçtiğimiz günlerde Avrupa Dövmeciler Birliği (EUROFORGE)'ne ikinci kez başkan seçilmesinin Avrupalı iş ortaklarının Türk sanayisine duyduğu güveni gösterdiğini belirten Kanca, ''İskoçya'nın Glasgow şehrinde gerçekleştirilen (EUROFORGE) Genel Kurul Toplantısı'nda ikinci kez başkan seçilmem böyle politik bir ortamda beni ayrıca sevindirdi ve gururlandırdı. Son bir yıldır bazı Avrupalı firmaların yönetici ve çalışanlarının, Türk tedarikçilere karşı olumsuz bir yaklaşımı olmaktaydı. Türk tedarikçilerden, yeni projeler için teklif isteme mektuplarının geri çekilmesi ya da sözleşme aşamasına gelmiş projelerin iptal edilmesi gibi olumsuzluklar yaşandığını işitiyorduk. Daha birkaç hafta önce Avrupalıların Türklere iş vermekten kaçındıklarına ilişkin medyada yer alan haberler sonrası, Avrupa'nın en saygın meslek kuruluşlarından biri olan EUROFORGE'da bir Türk sanayicisinin böyle bir göreve ikinci kez getirilmesi, Avrupalı iş ortaklarının Türk sanayisine duyduğu güveni gösteriyor'' dedi.

SERTRANS depo yönetimini güçlendiriyor

Bu yıl Hadımköy'de 30 bin m^2'lik alanda yeni deposunu faaliyete alacak olan Sertrans Logistics depo yönetiminde de atağa kalktı. Şirketin dijitalleşme stratejisi kapsamında Şubat ayında IT altyapısına 200.000 dolarlık yatırım yapan şirket, ''Depo Yönetim Sistemi'' anlamına gelen ''Warehouse Management System (WMS)'' üzerinde de teknolojik geliştirmelere gitti. Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Keleş, Sertrans Logistics Ar-Ge ve Bilgi Teknolojileri İcra Kurulu Üyesi Gürkan Demircan ve Çözüm Yazılım Kurucu Ortağı Özcan Öztürk'ün katıldığı toplantıda imzalar atılarak, yeni dönemin startı verildi. Depo bünyesindeki tüm operasyonları etkin bir şekilde ve gerçek zamanlı yönetmek üzere tasarlanan AxataWM yazılım sistemi ile Sertrans Logistics depoları hız ve daha fazla verimlilik prensibiyle dijitalleşecek. Şirketin e-ticaret lojistiği operasyonlarının teknik altyapıları da yazılım ile güçlendirilecek. Ayrıca mobil uygulama kolaylığı da sağlayacak sistem, tüm müşterilerin kendi depolama sistemleri ile entegre olabilecek.

Konuyla ilgili konuşan Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Keleş: ''Depo yönetimi lojistik operasyonların en kilit kavramları arasında yer alıyor. Çoğu zaman depo tarafında yaşanan en küçük aksaklıkların dahi, tüm operasyonları aksatabildiğine şahit oluyoruz. Biz Sertrans Logistics olarak, müşterilerimizin beklentilerine uygun çözüm odaklı ve katma değerli lojistik hizmetler vermeyi kendimize ilke edindik. Bu ilkemiz doğrultusunda da hizmetlerimizi kusursuza yaklaştırmaya çalışıyoruz. Depolarımızı daha teknolojik ve verimli bir yapıya kavuşturmak için Çözüm Yazılım ile el sıkışarak, AxataWM sistemine geçtik. Artık depolarımızdaki süreçler dijital akılla mobilize hale gelecek. Bununla birlikte Türkiye'de gün geçtikçe büyüyen e-ticaret pazarının lojistik ayağındaki yerimizi sağlamlaştırmamıza da katkıda bulunacak. Şirketimiz adına hayırlara vesile olmasını dilerim'' dedi.

LOJİSTİK SEKTÖRÜ İLE ÖĞRENCİLER ''LOGİSTİCS FORUM'18''DE BULUŞUYOR

Yeditepe Üniversitesi Lojistik Kulübü'nce, bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve lojistik sektörü ile öğrencilerin buluşmasını sağlayan önemli bir platform olan ''Logistics Forum'18'', 27-29 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Lojistik sektörü ile öğrencilerin buluşmasını sağlamak, lojistik sektörüyle ilgili güncel sorunları ve ilerlemeleri ele alarak öğrencilere sektörü tanıtmak amacıyla düzenlenen Lojistik Forum'18, 27 Nisan Cuma günü saat 14.00'te üniversitenin Rektörlük Binası'ndaki Mavi Salon'nda açılış konuşmalarıyla başladı

Burada yapılacak ''One Belt One Road'' panelinin ardından 18.00'de Bostancı Dedeman Convention Center'da devam eden Logistics Forum'18'de, sektöre ilişkin toplamda 6 panel gerçekleştirildi.

Ütikad Başkanı Emre Eldener, Turkish Cargo Müşteri İlişkileri Başkan Yardımcısı Ahmet Kaya, Ünsped Gümrük Müşavirliği CEO'su Hakan Çınar, Genel Transport Kurucusu / FIATA Senior Vice President Turgut Erkeskin, Netlog Lojistik'ten Fatih Şener ve Ekol Lojistik'ten Enise Ademoğlu'nun konuşmacı olacağı foruma, şehir içi ve şehir dışından 200'e yakın öğrenci katıldı.

tasımacılar 9 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:17 Page 1

OTOKAR SULTAN LF İLE YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR

OTOKAR SULTAN LF İLE YENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOROTOBÜS PAZARININ LİDERİ OTOKAR, TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDAKİ TESLİMATLARINA HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR.

Yeni nesil otobüsleri ile şehir içi ulaşımda konfor, ekonomi ve güvenliği bir arada sunan Otokar otobüsleri, Kızıltepe 1 No'lu Minibüsçüler Kooperatifi'nin de tercihi oldu. Otokar'ın engelli yolcu taşımacılığına uygun en yeni otobüsü 48 adet Sultan LF'yi bünyesine katan kooperatif, Kızıltepe-Artuklu ulaşımında modern bir dönüşüme imza attı. Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, toplu taşımada son yıllarda en çok tercih edilen otobüsü Sultan ile sektöre yön vermeye devam ediyor. 55 yıldır müşteri beklentileri doğrultusunda geliştirdiği şehiriçi otobüsleriyle belediyelerin, özel halk otobüsçülerinin ve kooperatiflerin ilk tercihi olan Otokar, Mardin Kızıltepe 1 No'lu Minibüsçüler Mot. Taş. Kooperatifi'ne 48 adet Sultan LF teslimatı gerçekleştirdi.

İpek Yolu'nun kavşağında yer alması nedeniyle tarihi boyunca önemli bir yerleşim merkezi olma özelliğini koruyarak, birçok medeniyete ev sahipliği yapan Mardin Kızıltepe'de, artan yolcu kapasitesini karşılamak, ilçeler arasındaki ulaşıma konfor katmak için tercih edilen Sultan LF'nin teslimatı, geniş katılımlı bir törenle gerçekleşti.

Mardin Büyükşehir Belediyesi'nin şehir içi taşımacılığında başlattığı modernleşme çalışmaları kapsamında Kızıltepe-Artuklu arasında kullanılacak 48 adetlik Sultan LF teslimat törenine, Mardin Valisi ve Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Mustafa Yaman, Kızıltepe Kaymakamı ve Belediye Başkan Vekili Ahmet Odabaşı, Kızıltepe 1 No'lu Minibüsçüler Mot. Taş. Kooperatifi Başkanı Şehmuz Gökçe, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Otokar Bölge Satış Yöneticisi Umut Parti, Otokar Bayi Unat Otomotiv'den Şükrü Unat, Sivil Toplum Kuruluşu yöneticileri ile İlçe Kooperatif Başkanları ve üyeleri katıldı.

"KALİTELİ BİR ULAŞIM DÖNEMİ BAŞLIYOR"

Mardin'de toplu ulaşıma özendirmek, daha konforlu bir hizmet sağlamak, esnafın da maliyetlerini düşürüp, kazancını artırmak için yürütülen dönüşüm çalışmaları ve yapılan değerlendirmeler sonucunda Otokar Sultan LF'nin tercih edildiğini belirten Kızıltepe 1 No'lu Minibüsçüler Mot. Taş. Kooperatifi Başkanı Şehmuz Gökçe, "Yeni otobüslerimiz vatandaşlarımıza hayırlı, uğurlu olsun. Bölgemizdeki tüm sorunları göz önünde bulundurarak daha güvenli, konforlu, daha modern bir ulaşım alt yapısı hazırladık. Şoför esnafımızı büyük ve masraflı araçlardan kurtarıp, şehir içi toplu taşımacılığa manevra kabiliyeti yüksek, düşük işletme maliyetlerine sahip araçları tercih ettik. Araçlarımız engelli vatandaşlarımızın kullanımına uygun. 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. Mardin'in modernleşen şehir içi ulaşımında Sultan LF'nin tercih edilmesinden büyük bir mutluluk duyduklarını belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ise şöyle konuştu; "Belediyeler, özel halk otobüsçüleri ve kooperatiflerin beklentileri doğrultusunda geliştirdiğimiz Sultan LF, Mardinlilere rahat bir yolculuk imkanı sunarken, düşük işletme giderleri, düşük yakıt tüketimi, satış sonrası hizmetleri ile kullanıcısının yüzünü güldürecek. Modern tasarımı, çevreciliği, gelişmiş teknik özellikleri, zengin donanımlarıyla Sultan LF'ler Mardin'in modern yüzünün temsilcisi olacak. Yeni araçların Mardinlilere hayırlı olmasını dileriz" dedi.

Otokar'ın Sultan LF alçak tabanlı araçlarıyla Mardin Kızıltepe'de yeni bir dönüşüm yaşandığını belirten Otokar Bayi Unat Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Unat, "Bölge halkımız bu günlere kadar ulaşımda sıkıntılar yaşamıştır. Ulaşımlarını konforlu olmayan şekilde sağlamaya çalışmışlardır. Sultan LF'nin yüksek yolcu kapasitesi, geniş yolcu sahanlığı ve değişik koltuklandırma alternatifleri ile bölge halkı konfor içinde seyahat etme imkanına kavuşacaktır. Biz Unat Otomotiv ailesi olarak her zamanki gibi servis ve satış ağı hizmetlerimize itinayla devam ederek halkımıza ulaşım konusunda en iyi hizmeti vermeye devam edeceğiz. Mardin Büyükşehir Belediyesi'ne bu çalışmalarından ötürü teşekkür ederiz" şeklinde konuştu.

ŞEHİR İÇİ 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 Sultan LF, şehir içi ulaşımda fark yaratıyor.

CRAFTER ÖZEL TASARIMIYLA YENİLENDİ

Crafter özel tasarımıyla yenilendiVolkswagen Ticari Araç'ın büyük sınıf hafif ticari araç segmentindeki temsilcisi Crafter her yönüyle yenilendi. Bir önceki versiyon tamamen geliştirilerek yeniden tasarlanan Yeni Crafter; teknoloji, güvenlik, konfor ve hem iç hem de dış tasarımındaki yeniliklerle sınıfının çok ötesinde olanaklar sunuyor ve sınıfındaki standartları yeniden belirliyor.

Teknoloji, güvenlik ve ekonomi bakımından standartları daha da yükselten Yeni Crafter Türkiye'de. %100 Volkswagen DNA'sına sahip Yeni Crafter, sınıfının en güçlü motoru, yeni nesil güvenlik donanımları ve düşük yakıt tüketimiyle ticaret dünyasının tüm ihtiyaçlarına cevap veriyor. Farklı müşteri gruplarının ihtiyaç ve taleplerine göre özel olarak tasarlanan Yeni Crafter, geliştirilen yeni teknolojileriyle sınıfında birçok özelliği ilk kez sunuyor. 2017 yılının Uluslararası Ticari Aracı ödülünün de sahibi olan Yeni Crafter, Türkiye'de sınıfında bir ilk olan 4MOTION dört tekerlekten çekiş sistemiyle, her türlü arazi ve yol koşulunda kolay ulaşım sağlıyor.

SINIFININ EN GÜÇLÜ MOTORU

Sınıfının en güçlü motoruna sahip Yeni Crafter Panel Van, 2.0 litre hacimli turbo dizel 140 ve 177 PS gücünde iki farklı motor seçeneğiyle satışa sunuluyor. Volkswagen tarafından yeni geliştirilen 2 litre TDI motor, Yeni Crafter'la birlikte ticari araç gereksinimlerine özel olarak tasarlanmış, dayanıklı ve uzun ömürlü motorlar olarak sunuluyor. Türkiye pazarında kendi segmentinde ilk olan 2.0 litre hacimli turbo dizel motor 177 PS güç üretirken 410 Nm tork sağlıyor. Yeni Crafter böylece, yüksek performans, düşük yakıt tüketimi ve yüksek çekiş gücü sağlıyor. 140 PS güç üreten motoru, 100 kilometrede ortalama 7,5 litre yakıt tüketirken, 177 PS gücündeki turbo dizel motoru ise, 100 kilometrede ortalama 7,9 litre yakıt tüketimine sahip.

DÜŞÜK KULLANIM MALİYETLERİ

Yeni Crafter, geliştirilen teknolojileriyle daha düşük kullanım maliyetleri sunuyor. Yüksek 2.el değeri, düşük yakıt tüketimi ve düşük bakım maliyetleri ile bu segmentin kullanıcıları için ekonomik bir ticari araç olma özelliğini taşıyor.

SINIFINDA TEK: 8 İLERİ OTOMATİK VİTES SEÇENEĞİ

Sınıfında yalnızca Yeni Crafter tarafından sunulan 8 ileri otomatik vites seçeneği, yakıt tüketimini azaltan, kesintisiz, kusursuz ve sarsıntısız vites geçişi sunuyor. Yeni Crafter'ın sürüş özelliklerine göre tasarlanan 8 ileri otomatik şanzıman, kesintisiz vites geçişleri ile konforlu ve daha düşük yakıt tüketimi sağlıyor. Önden çekişli, arkadan itişli ve 4MOTION dört tekerlekten çekişi ile birlikte kullanılabilen 8 ileri otomatik vites yük taşımaya da uygun. Hem sarsıntısız sürüş sağlaması hem de yüke uygun olması sayesinde şehir içi kullanımda ve özellikle ambulanslar için çok uygun bir araç olarak konumlanıyor.

100 KM'DE 1 LİTRE TASARRUF SAĞLIYOR

Yeni Crafter, baştan aşağı yenilenen dış tasarımıyla da dikkat çekiyor. Aracın tasarımı daha fazla ön ve yan görüş sağlıyor. Comfort Plus donanımında standart olarak sunulan LED farlar, yoğun ışıklı ortamlarda dahi aracın çok rahat fark edilmesini sağlayarak, yol güvenliğini artırıyor. Yeni Crafter'ın, geliştirilen aerodinamik yapısı da düşük yakıt tüketimine katkı sağlıyor. Sınıfının en aerodinamik üyesi olan Yeni Crafter, bu tasarım sayesinde bir önceki nesle göre, 100 kilometrede yaklaşık 1 litre daha az yakıt tüketiyor.

SERVOTRONİK DİREKSİYONLA KOLAY MANEVRA

Yeni Crafter'ın, servotronik direksiyonu şehir içinde kolay manevra yaparak rahat kullanım ve şehir içi mal sevkiyatında ve park etmede kolaylık sağlıyor. Direksiyon düşük hızlarda yumuşayarak kolay bir sürüş sağlarken, yüksek hızlarda da sertleşerek güvenliği artırıyor Ergonomik sürücü kabini çok sayıda ve kullanışlı eşya gözleri barındırıyor. 13 litrelik torpido gözü sınıfının en geniş hacmine sahip.

İLERİ TEKNOLOJİ SÜRÜŞ ASİSTANLARI

Yeni Crafter, segmentinin üstünde ileri teknoloji ve güvenlik donanımları sunuyor. Kaza risklerini algılamaya yönelik en iyi ve en son teknolojiye sahip donanımları kaza risklerinin azaltılmasına yardımcı oluyor. Standart olarak sunulan İkincil Çarpışma Önleme Asistanı, kazadan hemen sonra bilinç dışı yapılabilecek hareketlerin önüne geçerek, aracı durduruyor ve ikinci çarpışmanın olma ihtimalini ortadan kaldırıyor. Rüzgar Savrulma Asistanı, özellikle viyadüklerde, fırtınalı havalarda ve yüksek süratlerde, Yeni Crafter'ın yola daha sıkı tutunmasını sağlıyor.Yorgunluk Tespit Sistemi ise, sürücünün aracı kullanımıyla ilgili parametrelerine bakarak yorgunluk durumunu tespit ediyor ve sürücüyü ikaz ediyor. Şerit Takip Asistanı, sürücünün bulunduğu şeritten farkında olmadan ayrıldığını tespit ettiğinde direksiyonu sertleştirerek ve sürücüyü uyararak olası kazaları engellemeye yardımcı oluyor. Hız sabitleyici ise, uzun yolda sürücünün konforunu artırmanın yanı sıra uygun hız aralığında ekonomik bir sürüş imkânı sağlıyor.

4 MOTION SEÇENEĞİ VE FARKLI ÇEKİŞ ALTERNATİFLERİ

Yeni Crafter'da farklı müşteri gruplarının ihtiyaç ve taleplerine göre önden çekiş, arkadan itiş ve 4MOTION seçenekleri sunuluyor. Daha yüksek yük bölmesine olanak tanıyan yeni önden çekiş özelliği Yeni Crafter'da sunulan yeniliklerden. Yeni Crafter'la birlikte, Türkiye'de sınıfında bir ilk olan 4MOTION dört tekerlekten çekiş sistemiyle, her türlü arazi ve yol koşulunda kolay ulaşım sağlanıyor.

SINIFININ EN KOLAY YÜKLEME SEÇENEKLERİ

Yeni Crafter sınıfının en kolay yükleme ve en iyi yük sabitleme seçeneklerini sunuyor. 2 farklı araç uzunluğu ve 2 farklı tavan yüksekliği sunan Yeni Crafter'da kayar kapı 1.311 mm genişliğinde açılabiliyor. Euro paletler gibi yaygın kullanılan yük taşıyıcılar ile kolay yükleme ve boşaltma yapılabiliyor. Bir önceki nesline göre 10 santimetre daha alçak yükleme eşiği ile kullanıcılarına yükleme kolaylığı sağlıyor. Opsiyonel olarak alınabilen yük bölümü LED aydınlatmaları sayesinde yükleme ve indirme sırasında çok net ve parlak bir görüş alanı sunuyor.

2017 yılının Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülünün de sahibi Yeni Crafter'a 117.950 TL'den başlayan fiyatlarla sahip olunabiliyor.

ARKAS LOJİSTİK "İZİNLİ GÖNDERİCİ" OLARAK TÜRKİYE'DE İLK İHRACATI GERÇEKLEŞTİRDİ

Arkas Lojistik, sahip olduğu "Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü/YYS" ile "İzinli Gönderi" ve "İzinli Alıcı" belgeleri sayesinde Türkiye'de bir ilke imza atarak Hadımköy'den Bulgaristan'a ihracat yaptı. Müşterilerine kaliteli ve hızlı çözümler sunarken emniyet, güvenlik ve izlenebilirlik kriterlerini en üst seviyede tutmaya özen gösteren Arkas Lojistik, "Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü/YYS" belgesini almasının ardından ilk defa 'İzinli Gönderici' statüsüyle ihracat yaptı.

Arkas Lojistik, ihracat yüklerini karayolu ile daha hızlı yerine ulaştırmak üzere gümrükleme işlemlerini kolaylaştıran "İzinli Gönderici" belgesi ile ihracat gerçekleştiren ilk lojistik firması oldu. Üreticinin deposundan yüklenen tır Arkas Lojistik'in Hadımköy deposundaki YYS alanında gümrüklenerek Bulgaristan'a hareket etti. Bu vesileyle düzenlenen törende İstanbul Gümrük Bölge Müdürlüğü ve Ambarlı Gümrük Müdürlüğü yetkilileri de hazır bulundu.

Mevzuat uyarınca belirtilen koşulları yerine getiren şirketler, söz konusu belge sayesinde edindikleri ithal eşyaları doğrudan fabrikaya getirme veya ihraç ürünlerini fabrikadan gümrük sınırına gönderebilme yetkisi ile zaman tasarrufu sağlıyor. YYS uygulaması, gümrük işlemlerinde sadece bir muayene avantajı yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda şirketlerin bir nevi gümrük idaresi gibi gümrük işlemi yerine getirmesine de imkân sağlıyor. Bu kapsamda YYS uygulaması, gümrükleme işlemlerine tamamen farklı bir bakış açısı getiren uluslararası bir uygulama olarak öne çıkıyor.

Hüner ve HNR Lojistik'in TEK TERCİHİ SCANIA

Scania, 2018 yılına filo teslimatlarıyla hız kesmeden devam ediyor. Türkiye'nin önde gelen lojistik firmaları arasında yer alan ve aynı grup içerisinde faaliyetlerini sürdüren Hüner Uluslararası Taşımacılık ve HNR Lojistik, 145 adetlik R 450 LA 4x2 MEB çekici alımı kararını Scania'dan yana kullandı. Bu alımla birlikte grubun tüm araç filosunda sadece Scania araçlar bulunuyor. Adile Sultan Sarayı'nda gerçekleştirilen teslimat törenine Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Satış Müdürü Gökhan Altun, Doğuş Otomotiv Yetkili Satıcısı Erçal Group'un Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Erçal ve Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erçal ile Hüner Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ve HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Melisa Hüner katıldı.

Teslimat töreninde konuşma yapan Hüner Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, "İlk Scania filomuzu 2015 yılında 120 adetle bünyemize kattık. Yüksek performans ve hizmet standartları, Scania markasına olan sadakatimizin artmasına sebep oldu. Etkin filo yönetimine çok önem veriyoruz. Bu bağlamda, Scania Filo Yönetimi Sistemi (SESS-Scania Entegre Sürüş Sistemleri) ve uzaktan erişimli Takograf Sistemi bizim beklentilerimizle tam olarak örtüştü. Bugün teslim aldığımız 145 adet araçla filomuzda toplam 325 adet Scania bulunuyor ve Scania, filomuzda yer alan tek marka haline geliyor. Doğuş Otomotiv distribütörlüğündeki Scania markasına tüm bu süreçteki desteklerinden dolayı teşekkür ederim" dedi.

"EKSPRES SERVİS BAŞLATIYORUZ"

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ise Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye ekspres servis hizmeti başlattıklarını belirterek "Avrupa'dan Türkiye'ye 36 saatte teslimat gerçekleştireceğimiz ekspres servis başlattık. Bu operasyonda hız, güvenlik ve yakıt maliyeti önem kazanıyor. Scania, tüm bu ihtiyaçlarımızı fazlasıyla karşılıyor" dedi.

"OPERASYON AĞIMIZI GENİŞLETECEĞİZ"

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Melisa Hüner ise Avrupa ülkeleri ve Türkiye arasında parsiyel ve komple araç taşımacılığı hizmeti verdiklerini belirterek "Bünyemizde bulunan Avrupa'nın en güçlü acenteleri ile ithalat ve ihracat yüklemelerinde hızlı ve güvenli karayolu taşımacılığı gerçekleştiriyoruz. Hedefimiz uluslararası operasyonlarda lider marka olmak. Halen Hollanda, Almanya, İtalya, Belçika gibi Orta Avrupa ülkelerine karayolu nakliyesi gerçekleştiriyoruz. Bugün teslim aldığımız yeni araçlarımızı ekspres servis hizmetlerimizde ve operasyon ağımızı genişletmek amacıyla kullanacağız" dedi.

PETDER'İN YENİ YÖNETİM KURULU BELİRLENDİ

Petrol Sanayi Derneği'nin (PETDER) Olağan Genel Kurul Toplantısı, İstanbul Conrad Otel'de 13 Nisan 2018 tarihinde yapıldı. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda PETDER'in geçmiş döneme ait faaliyetleri ve 2018 yılı bütçesi Genel Kurul'un onayına sunuldu, Yönetim ve Denetim Kurulu üyeleri seçildi. Toplantının açılış konuşmasını, Ocak 2015 tarihinden bu yana PETDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenen Martin Thomsen gerçekleştirdi. PETDER'in 22 yıldır, sadece güvenilir ve objektif bir bilgi kaynağı olarak değil, aynı zamanda etkin ve etkili bir savunucu olarak akaryakıt sektörünü temsil ettiğini belirten Thomsen, Derneğin yaklaşık %85 pazar payı temsil gücüyle, ülkenin her köşesindeki 20 milyondan fazla araca daha iyi akaryakıt, hizmet ve ürün sağlamak amacıyla paydaşlarıyla birlikte çalışmalarına yoğun bir şekilde devam ettiğini ifade etti. Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrasında gerçekleşen ilk Yönetim Kurulu Toplantısında, Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper Yönetim Kurulu Başkanlığına, Yaşar Taşkıran Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığına, Ahmet İzzet Eke ise Muhasip Üyeliğe seçildi.

tasımacılar 10 sayfa.qxp_Layout 1 copy 9.05.2018 14:17 Page 1

444 **6857** (444 **OTKR**) www.otokar.com.tr /OtokarAS YouTube /OtokarTr /OtokarTicariAraclar /Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.

Koç

Otokar

— 55 Yıldır Doğru Karar —