

Müşteri memnuniyetinde yine lider Opet

OPET 2009'da da "Memnuniyet" lideri

MÜŞTERİ memnuniyetinde 3 yıl boyunca sektör liderliğini sürdüren OPET, 2009'da da Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi sonuçlarına göre akaryakıt tüketicisinin en çok memnun kaldığı marka oldu. OPET, Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi 2009 sonuçlarına göre, yoğun rekabetin yaşandığı akaryakıt sektöründe, bu yıl da müşteri

memnuniyeti en yüksek şirket oldu. OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca, dördüncü kez lider olmaktan duydukları mutluluğu dile getirdi. Ağca, "OPET olarak, müşteri memnuniyeti kriteri, faaliyetlerimizin en önemli başarı göstergelerinden biridir" dedi.



Cüneyt AĞCA

2023'ün ulaşım politikaları masaya yatırılacak

Cumhuriyet'in 100. yılında Türk Ulaştırma politikası nasıl olacak. Ulaştırma Bakanlığı'nın düzenlediği 10. Ulaştırma Şurası "Hedef 2023" 27 Eylül - 01 Ekim 2009 tarihleri arasında İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde



yapılacak. Yerli yabancı çok sayıda uzamanın katılacağı şurada Türkiye'nin ulaşım politikaları bir kez daha masaya yatırılacak.

DAF-TIRSAN SONSUZA KADAR

DAF, TIRSAN 'ın distribütörlük anlaşmasını "Süresiz" olarak yeniledi.

TIRSAN ile DAF arasında 15 yıldır devam eden birliktelik ömür boyuna taşındı. İki şirket arasındaki anlaşma "Süresiz" olarak yenilendi. DAF Yönetim Kurulu Üyesi Ron Bonsen, TIRSAN sayesinde Türkiye'de büyük başarılar imza attıklarını, bunun da süresiz anlaşmayı getirdiğini söyledi.

Türkiye'nin en önemli treyler üreticisi TIRSAN ile DAF arasındaki 15 yıllık iş birliği perçinlendi. İki şirket arasındaki distribütörlük anlaşması yenilendi. Ancak yenilenen anlaşmanın bir özelliği var. Anlaşmada süre kısıtlaması yok. Yani DAF ile TIRSAN arasındaki ortaklığı ömür boyuna taşındı.

■ TIRSAN DAF için Türkiye'nin kilidi

Açıklama, TIRSAN'ın taşımacılık sektörünü bir araya getiren iftar yemeğinde TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve DAF Yönetim Kurulu Üyesi Ron Bonsen tarafından yapıldı. Bonsen 15 yıl önce başlayan işbirliği sayesinde DAF'ın Türkiye'de önemli başarılar imza attığını söyledi. **DEVAMI 2'DE**



Çetin Nuhoglu-Ron Bonsen

TASIMACILAR

www.tasimacilar.com

EYLÜL 2009 - SAYI 36

Sektörümüz Ağır Yaralı



UIT Başkanı Tamer Dinçşahin

ULUSLARARASI Nakliyeciler Derneği'nin geleneksel iftar yemeği sektörün krizden aldığı yarayı gözler önüne serdi. Dernek Başkanı Tamer Dinçşahin 2009 'un ilk altı ayında düşen sefer sayısının 86 bin, katma değer kaybının ise 600 milyon dolar olduğunu açıkladı. UND'nin geleneksel iftar

Karayolu nakliye sektörü ekonomik krizden ağır yara aldı, 2009'un ilk altı ayında sefer sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 86 bin düşen sektör, 600 milyon dolar kayba uğradı. Diğer taraftan yabancı taşımacıların payı sektörde her geçen gün yükleniyor. Yabancılar geçen yıla göre 4 bin sefer daha fazlasını yaptı.

yemeği taşımacılık sektörünü bir araya getirdi. BP - Castrol'un sponsor olduğu, Maslak Sheraton Otel'de düzenlenen iftar, sektör mensubu yaklaşık 600 kişi katıldı. Katılanlar arasında Ulaştırma Bölge Müdürü Ali Rıza Yüceoğlu, Denizcilik Mistsharlığı İstanbul Bölge Müdürü Cemalettin Şevli, İTO Meclis Başkanı İbrahim Çağlar, TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy 'da vardı. Yemek aslında taşımacılık sektörünün krizden aldığı ağır yaranın ortaya koyulduğu bir yemektir. Yemeğin ev sahibi UND Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Dinçşahin yaptığı

konuşmada, sektörün içinde bulunduğu durumu rakamlarla ortaya koydu. Rakamlar sektörün acil müdahale isteyecek kadar derin bir yara aldığını gösteriyordu.

■ Sefer sayısı düştü, kayıp 600 milyon dolar

UND Başkanı Dinçşahin Haziran ayı verilerine göre yaptığı değerlendirmede, Türk plakalı araçların Avrupa ülkelerine yaptığı taşımanın yüzde 27, Rusya, BDT ve Türkiye Cumhuriyetlerine yaptığı taşımanın yüzde 22, Ortadoğu ülkelerine yaptığı taşımanın ise yüzde 9 düştüğünü açıkladı. **DEVAMI 6'DA**

Kamyon kazaları tarihe karışıyor

Volvo, kamyon ve çekiciler için dijital yardımcı pilot geliştirecek

AVRUPA genelinde 40 bin kişi trafik kazalarında hayatını kaybediyor. Ancak gelişen teknoloji ile kamyon kazaları da can kayıpları da tarihe karışacak. Volvo Kamyon Trafik ve Ürün Güvenliği

Direktörü Carl Johan Almqvist konusunda teknolojik olarak çok ciddi atılımlarda bulunduk. Uzun vadede kamyon kazalarını sıfıra indirmek konusundaki hedefimiz devam ediyor" dedi.



Fiattan ekstra özel kampanya

FIAT hafif ticari araçlar grubunda yer alan Fiorino ve Doblo araçlarına yönelik ekstra 500 lira indirim imkanı sunuyor. 31 Ekim tarihine kadar sürecek olan kampanyadan sadece Paro kart sahipleri faydalanabilecek. Fiat Servis, Migros, Koçtaş, Opet, Setur, Arçelik ve Beko işyerlerinden toplamda 500 liralık alışveriş yapan Paro kart sahipleri, Fiat Fiorino veya Fiat Doblo satın alırken 500 lira indirim kazanacak. Ayrıca paro kart sahipleri 100 TL değerinde paropanın da sahibi olacak. Fiat Fiorino; Actual, Active, Dynamic ve Emotion gibi farklı ve aynı zamanda binek otomobil konforu sunan zengin donanım paketleriyle tercih edilebiliyor. 1.4 litre 73 HP'lik benzinli ve 1.3 litre 75 HP Multijet dizel motor seçenekleriyle donatılan Fiat Fiorino'nun dizel motorlu versiyonlarında yarı otomatik şanzıman isteğe bağlı donanım kapsamında sunuluyor. Fiat Doblo ise Actual, Active, Carioca, Safeline, Premio ve VIP gibi farklı donanım seçenekleriyle tercih edilebiliyor. Fiat Doblo, geniş yüklem kapasitesi ve bagaj hacmiyle de dikkat çekiyor.

Mobiliz BMC'yi izliyor

BMC filoları Mobiliz ile kontrol altında. Mobiliz'in "BMC Filo Yönetim Sistemi" projesi ile filoları BMC'den kurulu firmalar an be an filolarını kontrol altında tutabilecek. **DEVAMI 8'DE**

Efe Endüstri'de TREDER'de

EFE Endüstri de TREDER'de Hidrolik Sıkıştırıcı, Çöp Kasası, Semitreyler ve Araç Üstü Ekipman Üretimi Yapan Efe Endüstri ve Ticaret A.Ş. de TREDER Üyesi Oldu. TREDER Yönetim Kurulu, Ege Bölgesi ziyaretine, üretim tesislerini gezdiği Efe Endüstri'nin TREDER üyeliğini kabul etti. Efe Endüstri, 1974 yılında EFE Tarım Makinaları San. ve Tic. A.Ş. ismiyle, Tarım Makinaları üretmek amacıyla kuruldu.

Rusya taşımalarına bakanlık rötarı

5 AYDIR devam eden Rusya taşımaları sorunu UND ve Rus Nakliyeciler Derneği ASMAP'ın görüşmesi ile sona ermişti. Ancak Ulaştırma Bakanlığı'nın Rus tarafı ile bir görüşme daha talep etmesi sürecin uzamasına neden oldu. **DEVAMI 2'DE**



Hurda indirimi nefes aldırdı

DÜNYA otomotiv piyasası zor günler geçirmeye devam ederken ülkeler krizden çıkma önlemlerine hız verdi. İngiltere ülke ekonomisine büyük katkısı olan otomotiv sektörünün canlandırarak için hurda indirimi devreye soktu. İngiliz yetkililer yeni araç alımında hurda indirimi devreye soktu. Sistem araç başına 2 bin sterlinlik bir avantaj sağladı.



Motorin Fiyatları

İstanbul	: 2.51	Adana	: 2.54
Ankara	: 2.60	D.Bakır	: 2.58
İzmir	: 2.50	Sivas	: 2.58

Kaçak akaryakıt için yeni yöntem



HAFİF ticari araçlarının yakıt depolarını büyütürken Irak'a geçenler takıkları ek depo ile 250 litre kaçak akaryakıtı ülkeye sokuyor.



Ertuğrul TARHAN

"Nereye vuracağını bilmenin bedeli"

2



Mine KAYA

Lojistik Köyler... Hemen Şimdi

4



Atilla YILDIZTEKİN

Lojistik Hizmetlerin Satın Alımında Yeni Yöntem

5



Sabri DANABAŞ

Lojistikte Tedarik Zinciri Yönetimi!..

6



Ali ÇİÇEKLİ

Eylül'de Gel...

8



**Ertuğrul
TARHAN**

FARKLI BAKIŞ

“Nereye vuracağını bilmenin bedeli”

Fabrikasında ki yeni fakat garanti süresi geçmiş makinelerinden biri bozulan firma sahibi, makinenin satıcı firma ve yetkili servisi tarafından yapılamaması ve de tamirati mümkün görülmemesi üzerine mecburen yeni makine almaya karar verir. Fakat bir de son çare olarak sokaklarında bulunan su tesisatçısını çağırmak akline gelir. Su tesisatçısı gelir, makinenin etrafında döner ve çantasından İngiliz anahtarını çıkarıp makinenin orta yerinde bir yere anahtar ile vurur ve tamiri mümkün görülmeven makine çalışmaya başlar. Geçen süre içinde de makine bir daha bozulmayınca su tesisatçısından fatura gelir. Fabrika sahibi gelen 1050 dolarlık meblağ karşısına şaşırır. Muhasebe müdürüne “Ya sorun bakalım bu 1050 dolar neyin nesi, geldi makinenin etrafında bir döndü, anahtar ile bir yere vurdu makine çalıştı” der. Su tesisatçısından gelen cevap “50 dolar fabrikaya gelmenin servis ücreti, geri kalan 1000 dolar da ‘Nereye vuracağını bilmenin bedeli’” der.

Bildiğiniz gibi bu köşemde geçen sene eylül ve ekim ayında petrol fiyatlarının düşmesine rağmen sınır kapılarında satılan mazot fiyatının düşmemesi üzerine “ağlamayan çocuğa meme vermezler” ve ekim ayında da beklenen indirimlerin devamı gelmeyince “Annenin sütü kesildi” başlıklı yazılarını ve sizlerin yorumları ile fiyatlar istenen seviyede olmasa da iyileştirmeler sağlanmıştı.

Bu sene başından itibaren petrol fiyatları bir ara 35 dolarlara kadar gerilemesine karşın sınır kapılarında fiyatlar bırakın düşmeyi artmaya başladı. Bunun üzerine şubat ayından itibaren dağıtım firmaları dahil ilgili kesimlerle görüşmelerim oldu. 2 ay önce kadar önce UN-RORO'nun sektörü bilgilendirme toplantılarından birine firmam adına katıldım. Toplantıda Sayın Cüneyt Solakoğlu görüşlerimi söylememi rica ettiğinde esas akaryakıt konusuna değinince Cüneyt Bey 100'e yakın nakliyeciyi önünde “Size (UND) ye devretmeye hazırız” dedi. Bunun gerçekleşmesi demek 5493 Sayılı Kanun, 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ve 5015 Sayılı Petrol Piyasası Kanunu hükümlerine göre belirlenen fiyatlar üzerinden belki de altında bir fiyatla sektörün mazot almasını sağlayacağını ve de buna göre Çeşme ile birlikte diğer satış yapılan ve esas büyük potansiyel satış yerleri olan Kapıkule, Hamzabeyli ve Ipsala'ya da (2006 senesi eylül ayına kadar UND'nin Erenköy'deki satış fiyatlarında olduğu gibi referans fiyat olacağını belirttim.) Bu devrin gerçekleşmesinin durumunu UND Başkanı Tamer Bey'e sorduğumda görüşmelerim sürdürüldü. Gerçekleşmesi halinde sektöre ne kadar katkı sağlayacağına hep birlikte şahit olacağız.

Bunun dışında etkili olabilecek tüm kesimlere ulaşmaya devam ettim. İlk önce haziran ayı son haftasında İTO Başkanı Sayın Murat Yalçıntaş, İTO Meclis Başkanı Sayın İbrahim Çağlar ve TOBB Lojistik Sektör Kurulu Başkanı Sayın Çetin Nuhoglu ile görüşerek fiyatların anormal yüksek olduğunu ve yukarıdaki kanun hükümlerine göre de olması gereken fiyatları izah ettim. Katkılarından dolayı kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum.

Görüşmelerim sonrası Kapıkule ve Hamzabeyli'de küçük çaplı indirim oldu. 09.07.2009 itibari ile belirttiğim iki kapıda mazot fiyatlarında 1.177 TL den 0.97 TL'ye indi. Yani Kapıkule ve Hamzabeyli'de 15 gün içinde % 21'lik indirim oldu. Bu iki kapıdan geçen sene çıkan araç sayısı ile hesapladığınızda bunun sektöre ne kadar önemli katkı olduğunu göreceksiniz.

Bu indirimler gerçekleştiikten sonra diğer 3 kapıda da indirimler olmaya başladı. Çabalar gösterdi ki başlıgında belirttiğim gibi yalnız mazotta değil her türlü sorunumuzda “nereye vuracağını bilerseniz bedelini alırsınız.” Şu anda bu yapılan indirimlerle sektöre kazandırılan miktarın haricinde fiyatların kanunlarda belirlenen seviyelere kadar düşmesi gerekiyor. O fiyatlardan satılması demek bu indirimlerle sektörün şu anki kazancı 35-40 milyon TL'nin 80-100 milyon TL'ye çıkması demektir. Bunun için sizinde GÜCÜNÜZÜ GÖSTERMENİZ LAZIM". Bunu ticari kaygınızı düşünmeden cebinize girecek parayı düşünerek, bu ve diğer yazılara yorumlarınız ve Başbakanlık-Ulaştırma-TOBB-EPDK-TİM- MÜSİAD ve şehriniz milletvekillerine-Ticaret odaları gibi kesimleri fax -mail ve telefon ile sınırları zorlayarak aramanız ve kamuoyu oluşturunuz ile mümkündür.

Bir de akaryakıt ile ilgili en önemli konu 1992'den beri ve son çıkan 2006'da ki kanunda belirtildiği üzere ihrac kapsamında çıkan araçlara standart depoları kadar mazot verilmesi hükmü kasım ayında 550 litreye düşürüldü. Bunun ülkeye döviz kaybına neden olacağı, ihracatçı ve nakliyecinin de rekabet gücünü etkileyeceği tüm ilgili kesimlere söylenmesine rağmen hala 550 litrede ısrar ediliyor. Bakanlar Kurulu'nun yetkisi dahilinde (bu miktar Bakanlar Kurulu kararınca 2 katına çıkarılabilir) belirlenen sınır kapılarında tekrar 1.100 litreye çıkarılması kararının vakit geçirilmeden uygulamaya konulması gerekiyor.

DAF-TIRSAN sonsuza kadar ortak

15 yıldır TIRSAN ile distribütörlüğü bulunan DAF, TIRSAN'ı Türkiye pazarının kilidi olarak görüyor. DAF Yönetim Kurulu Üyesi Ron Bonsen “Türkiye ve TIRSAN bizim için çok önemli” dedi.

TIRSAN ile DAF arasında 15 yıldır devam eden birliktelik ömür boyuna taşındı. İki şirket arasındaki anlaşma “Süresiz” olarak yenilendi. DAF Yönetim Kurulu Üyesi Ron Bonsen, TIRSAN sayesinde Türkiye’de büyük başarıları imza attıklarını, bunun da süresiz anlaşmayı getirdiğini söyledi.

Türkiye’nin en önemli treyler üreticisi TIRSAN ile DAF arasındaki 15 yıllık iş birliği perçinlendi. İki şirket arasındaki distribütörlük anlaşması yenilendi. Ancak yenilenen anlaşmanın bir özelliği var. Anlaşmada süre

başlayan işbirliği sayesinde DAF’ın Türkiye’de önemli başarıları imza attığını söyledi. “Türk pazarına girdiğimiz 1995 yılında 200 araç ancak satılırken 2007’de bu rakam bin 123’e ulaştı” diyen Bonsen, TIRSAN ile olan güçlü ortaklıkları sonucunda son yıllarda Türkiye’de başarılarını sürekli olarak arttırdıklarını dile getirdi. Bonsen şöyle konuştu: “Avrupa çapında geniş bayi ağına sahip olan DAF, 1995 yılından bu yana Türkiye’de TIRSAN ile güçleniyor. Türkiye’de 90’lı yılların başında ortalama 200 adet çekici satan DAF, TIRSAN distribütörlüğü ile beraber satışları binli adetlerin üzerine çıkardı. Bu

TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ise uzun vadeye yayılmış ortaklıkların başarıyı getirdiğini söyledi. Nuhoglu “32 yıllık bir şirketiz DAF ile ortaklığımız 15’inci yılını doldurdu. Zaman nasıl hızlı geçiyor. Bir tarafta hüznün, bir tarafta mutluluk, bir tarafta da başarı var. Şimdi sizler de geriye baktığınızda zamanın nasıl bu kadar hızlı geçtiğine şaşıyorsunuzdur” dedi. Nuhoglu yemeğe katılanlara kısa vadeli ortaklıklar yerine uzun zamana yayılmış ortaklıklar kuralmaları gerektiğini söyledi. DAF’ın yenilenen sözleşmeye zaman sınırlaması koymadığını gururla anlatan Nuhoglu “Bu şunu anlatıyor, iyi ilişkiler kurduğunuz müddetçe, geleceği iyi tasarladığınız süreçte ilişkiler yürüyor. Kazan kazan mantığı ile yaklaştınız süreçte müşteriniz kazanacak, bayiiñiz kazanacak, çalışanlarınız kazanacak, üretici olarak siz kazanacaksınız. Böylece bu ilişki yürüyor. Ayakta kalmak karşılıklı güven kadar ticari ilişki geliştirmekle doğru orantılı. Yapılacak tek şey açıklıkla kendinizi ortaya koyup, duruşunuz net belirlemektir. TIRSAN olarak bizim varlık nedenimizin temeli bu. Güven, iyi ilişki, şeffaflık ve hesap verebilir olmaktadır” diye konuştu. Nuhoglu sözlerine şöyle devam etti: “Kısa vadeli ilişki kurmamalıyız. Uzun vadeli ilişkilerin doğru sonuçlar verdiğini gördük. DAF – TIRSAN ortaklığı 1995’de başladı ve 15 sene sonra



Çetin Nuhoglu-Ron Bonsen

böyle bir sözleşme imzalandı. Her zaman uzun vadeli düşünülmeliyiz. TIRSAN olarak hep uzun vadeli planlar yapıyoruz”.

Yeni CEO Tezcan: Kalite çalışmaları ön plana çıkacak

TIRSAN’ın 11 yıl aradan sonra bayilerine verdiği ilk iftarın bir başka anlamı daha vardı. 1 Eylül tarihi itibarıyla TIRSAN Genel Müdürlüğü koltuğuna oturan Ömer Faruk Tezcan’da bu yemekte bayilerle bir araya geldi.

“Türkiye’nin en büyük treyler üreticisi TIRSAN 32 ülkeye yaptığı ihracatla ülkenin gururudur” diyerek sözlerine başlayan Tezcan, krize rağmen pazar payını yukarı çıkarmak için çalışıldığını vurguladı. “Treyler pazarındaki başarılarımız Türkiye sınırlarını çoktan aştı, başta Almanya, Hollanda ve Belçika olmak üzere Avrupa’nın önemli pazarlarına TIRSAN ürünlerini sunuyoruz” diyen Tezcan,

Türkiye’de pazar liderinin de TIRSAN olduğunu vurguladı.

TIRSAN’ın çiçeği burnunda CEO’su Tezcan önümüzdeki süreçte kalite çalışmalarına hız verileceğini açıkladı. Kalite çalışmaları için büyük kaynak ayrılacağını belirten Tezcan “Herhangi bir işimiz genel müdür ve yönetim kuruluna sunuş yapacak donanımına sahip hale geldi. Kaliteli ürünleri ancak kaliteli insanlar üretir felsefesinden hareket ediyoruz ve hepimiz öğrenme ve öğretme sürecinde yaşıyoruz” diye konuştu.

DAF çekici ve TIRSAN treylerlerimiz ile 2010 yılından itibaren pazarda artan yükselişimiz devam edecek iddiasını koyan Tezcan, TIRSAN’ın müşteri- kalite ve değer odaklı bir anlayışla yönetildiğini; tüm çalışanları ve paydaşları ile aynı hedeflere odaklandığını dile getirdi.

TIRSAN kadrosunu Tarhan’la güçlendirdi



Ertuğrul Tarhan

Taşımacılık sektörünün deneyimli isimlerinden Ertuğrul Tarhan TIRSAN İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi olarak yeni görevine başladı.

Rusya taşımalarına Bakanlık rötarı

5 aydır devam eden Rusya taşımaları sorunu UND ve Rus Nakliyeciler Derneği ASMAP’ın görüşmesi ile sona ermişti. Rus Ulaştırma Bakanlığı’nın Rus tarafı ile bir görüşme daha talep etmesi sürecin uzamasına neden oldu.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği mart ayından bu yana yapılamayan Rusya taşımalarına son noktayı koymuştu. UND’nin Rus Nakliyeciler Derneği ASMAP ile geçen hafta yaptığı görüşme sonunda iki ülke arasındaki sorunların çözümü protokole bağlanmıştı.

Protokol ile bu yıl için Türk araçlarına 3 bin geçiş belgesi verilmesi karar bağlanmıştı. Rus Ulaştırma Bakanı protokolü imzalayarak Türk kanadının da imzalaması için göndermişti.

Bu gelişme Rusya’ya

taşıma yapanların yürüğüne su serperken nakliyeciler araçlarını yükledi, limanlara doğru yola çıktı. Ancak, Ulaştırma Bakanlığı’nın Rus tarafı ile bir görüşme daha talep etmesi süreci uzattı.

UND Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Dinçşahin Ulaştırma Bakanlığı’nın Rus kanadı ile “Belge teatisinde kararlaştırılan olayların iki ülke bakanları arasında da konuşularak hemen protokol altına alınması” için görüşeceğini.

Ama Dinçşahin “hemen” ibaresine rağmen sürecin uzayacağından endişeli. Dinçşahin, “Protokol ile verilmesi kararlaştırılan 3 bin belge duruyor. Araçlarımız zaten 5 aydır çalışmıyor. Umutlanan nakliyeciler arkadaşlarımız yüklemelerine başlamıştı.

Nakliyecimiz için bir gün bile çok önemli. Çünkü zaten 5 ay kaybettiler. Şimdi görüşmelerin sonuçlanması bekleniyor. Korkumuz sürecin daha da uzaması.



Tamer Dinçşahin

Dinçşahin şöyle konuştu “Bakanlığımız 14 Eylül’de görüşme istedi. Rus tarafı müsait değiliz 20 Eylül’de görüşelim derse, bizim bayramımıza denk geliyor. Bu da nihai sonucun ekim başına kadar alınamaması demek”.

Dinçşahin sürecin uzamasına rağmen Rusya’ya taşıma yapan nakliyecilere “İçiniz rahat olsun” mesajı verdi ve “Nakliyeciler arkadaşımızın gönüllü rahat olsun. Sorun mutlaka çözülecek.

Bakanımız, müsteşarımız genel müdürümüz büyük özveri ve destek gösteriyor” dedi.

Taşımacılık sektörünün 33 yıllık emekçisi Ertuğrul Tarhan 1 Eylül itibari ile TIRSAN’ın kadrosuna katıldı. Tarhan, TIRSAN İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi olarak göreve başladı.

Taşımacılık mesleğine ER-ŞEN Uluslararası Taş. AŞ’de 1 Eylül 1976’da başlayan Ertuğrul Tarhan, 33 yılda sektörün en büyük firmalarında görev yaptı. 22 yıl ER-ŞEN’de sektör için ter akıtan Tarhan, Karınca, Barsan, Balnak ve son olarak Karakuş Uluslararası Nakliyat’ta görev aldı.

TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu’nun daveti üzerine TIRSAN İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi olarak göreve başlayan Tarhan, burada da sektörün gelişmesi için her çalışmayı yapacağını söyledi.

33 yıldır bilfiil sektörün içinde yer alan Ertuğrul Tarhan, bu

zaman zarfında 2001 yılından itibaren 3 dönem, toplam 6 yıl UND Yönetim Kurulu Üyeliği, UND Başkan Yardımcılığı ve İstanbul Ticaret Odası Yürütücü ve Yurtdışı Meslek Komitesi’nde İTO Meclis Üyeliği görevlerinde de bulundu.

Görev değişikliği TIRSAN’ın iftar yemeğinde açıklanan Tarhan,

“Taşımacılık sektörüne ilk başlangıç gününe denk gelen 1 Eylül’de Türkiye treyler pazarının lider markası Tirsan AS’de “İş Geliştirme İcra Kurulu Üyesi” olarak göreve başladım. Ticaret kesimi ile taşıma sektörünü buluşturan çekici ve yarı römorktan oluşan TIR otomotiv grubunun değerli görüşlerinle gelişmesi, iyileştirilmesi ve beklentilerimizi karşılayabilmemiz için sizleri Hadımköy tesislerimizde ağırlamaktan onur ve gurur duyacağız” dedi.

Fiat hafif ticari araç pazarının lideri

Otomotiv Distribütörleri Derneği ağustos ayı satış rakamları ile pazarın ilk 8 ayın performansını açıkladı. Hafif ticari araç satışları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 oranında azaldı. Pazarın lideri ilk 8 aylık verilere göre Fiat oldu. Hafifi ticari araç satışlarındaki kan kaybı sürüyor.

Otomotiv Distribütörleri Derneği’nin verilerine göre ticari araç satışları yılın ilk sekiz ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 azalarak 108 bin 941 adet olarak gerçekleşti. Sadece Ağustos ayı baz alındığında ise düşüş oranı yüzde 25.6’ya ulaştı. Ağustos ayı binek ve hafif ticari araç toplam satışları ise geçen yılın aynı aya göre yüzde 18,5 oranında geriledi.

■ 8 ayın lideri Fiat

Ocak- Ağustos dönemini kapsayan ilk 8 aylık verilere göre lider 51 bin 386 hafif ticari araç satışı ile Fiat oldu. Fiat’ı 47 bin 552 araç ile Ford takip etti.



Sıcak sıcak ramazan fırsatı Gaziantep'li Kardeşler'de.

Tüm periyodik
bakım veya mekanik
onarımlarda %18

**KDV
BİZDEN**

40 TL*
servis kuponu

**2 yaş üzeri Ford sahiplerini
20 Ağustos - 30 Eylül arasında
Gaziantep'li Kardeşler'e
bekliyoruz.**



* 40 TL servis kuponu
kampanya sonrasında
yapılacak işlemler için
geçerli olup, kampanyaya
katılan müşterilere
verilecektir.

**WORLD'e özel
peşin fiyatına
8 taksit**

FordServis

Feel the difference



Ford Yetkili Servisi
Gaziantep'li Kardeşler

Yenibosna: (0212) 624 39 39
Gebze / Kocaeli: (0262) 644 50 44
Online randevu için:
www.gazianteplikardesler.com



44 günlük esaret bitti

Gürcistan'a girerken tutuklanan Ahmet Karaca ve Ahmet Döner 44 gün sonra özgür kaldı. Hapiste sadece ekmek ve su ile beslenen Türk şoförler bir odada 21 kişi kaldıklarını söylediler.

Gürcistan'a girerken tutuklanan kuzenler 44 gün sonra 5'er bin lira vererek serbest kaldı. Mersin'den aldıkları yükü Gürcistan'a giden, Sarp Sınır Kapısı'nda, Ulaştırma Müdürlüğü'nce de onaylanan uluslararası geçiş belgesinin fotokopi ve sahte olduğu gerekçesiyle 44 gün tutuklu bulunan iki TIR sürücüsü serbest bırakıldı. 44 gün süren hapis hayatı sonunda bitti. TIR sürücülerini Ahmet Döner ve Ahmet Karaca Mersin'den aldıkları yükü teslim etmek için Sarp Sınır Kapısı'ndan geçmek

isterken geçiş belgelerinin sahte olduğu gerekçesiyle tutuklanmışlardı. 44 gün boyunca Gürcistan'da hapis hayatı yaşayan sürücüler sonunda serbest bırakıldı.

Ahmet Döner ve Ahmet Karaca, Mersin'den su borusu yükleyerek Gürcistan'a gitmek üzere yola çıktıklarını söyleyerek "Sarp'ta TSO'dan almamız gereken uluslararası geçiş belgesinin kalmadığını öğrendik. Dışarıdan almamız söylendi. Tanesi 200 dolara kara borsadan satın aldık. Meğer renkli fotokopiymiş, ama Ulaştırma Müdürlüğü yetkilileri de onayladı. Sahte olduğunu bilmemiz mümkün değil" dedi. Gürcistan'a geçtikten sonra sahte olduğunun söylenerek tutuklandıklarını anlatan kuzenler, geçiş belgesini Sarp Sınır Kapısı'nda kameraların önünde satın aldıklarını, yetkililerin inceleme yapmaları halinde kimin sattığını ortaya çıkacağını söyledi. Bu kişilerin yakalanmasını isteyen Döner ve Karaca boşu boşuna 44 gün tutuklu kaldıklarını, mahkemeye çıkarıldıklarını ve 5'er bin lira vererek kurtulduklarını söylediler.

■ Ekmek ve su ile beslendik

TIR sürücüsü kuzenler Döner ve Karaca serbest kaldıktan sonra geldikleri Reyhanlı'da evlerinde yaptıkları açıklamada; ceza evinde kaldıkları zaman içinde ekmek ve su ile beslendiklerini anlattı. "Yemeklerin içinde domuz eti



44 gün sonar serbest kalan Ahmet Döner'in ilk işi eşi ve çocuklarına sarılmak oldu

olduğu söylendi. Bizde yiyemedik. Verilen ekmek ve su ile beslendik" diyen talihsiz sürücüler zor günleri atlattıktan sonra sevincini yaşıyordu.

■ 15 metrekairelik odada 21 kişi

Cezaevinin 15 metrekairelik bir odadan

ibaret olduğunu söyleyen Ahmet Döner ve Ahmet Karaca, "12'si Türk sürücüsü olmak üzere 21 kişi aynı odada kaldık. Çok sıkıntı çektik. Bize esir muamelesi yaptılar. Bizi mahkemeye çıkardılar ve suçlu olduğumuzu kabul etmemizi, aksi halde serbest bırakılmayacağımızı da söylediler. Daha sonra uzun pazarlıkların ardından her birimizden 5 biner Lira alarak serbest bırakıldık. Bizden önce aynı sorun nedeniyle 20 bin TL ödeyerek çıkarılan oldu" diye konuştu.

■ Evlerde heyecan yaşandı

Tutuklu kaldıkları Gürcistan'dan ceza evinden çıkarak evlerine gelen Ahmet Döner ve Ahmet Karaca'nın evlerinde ise sevinç vardı. Özellikle çocuklar 44 günlük ayrılıktan sonra babalarına kavuşmanın heyecanı ile bir daha Gürcistan'a gitmemelerini istedi. Ahmet Karaca ise tutuklu iken doğan bebeği Sude Naz'ı ilk kez kucagina alma mutluluğunu yaşadı. Karaca kızını bir an olsun kucagından indirmede.

2023'ün ulaşım politikaları 10.Ulaştırma Şurası'nda belirlenecek



Binali YILDIRIM

Cumhuriyet'in 100. yılının Ulaştırma politikaları 10. Ulaştırma Şurası'nda belirlenecek. 27 Eylül - 01 Ekim 2009 tarihleri arasında İstanbul Halic

Kongre Merkezi'nde yapılacak. Yerli yabancı çok sayıda uzmanın katılacağı şurada Türkiye'nin ulaşım politikaları bir kez daha masaya yatırılacak. Şura bu kez uluslararası

katılıma da sahne olacak. Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım Şura'da var olan ve karşılaşılabilecek sorunların çözümü yönünde önceliklerin belirleneceğini söyledi.



5. Uluslararası Satınalma, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi Zirvesi

10-11-12 Ekim 2009
Sheraton İstanbul



Tedarik Zinciri Yönetimi Konusunda Dünya Çapında Uzmanlar İstanbul'da Buluşuyorlar.

Konuşmacılar:

- Adi KARAMEHMEDOVIC // Managing Director, ORTEC Central and Eastern Europe
- Amir M. SHARIF (Ph. D) // Brunel Ticaret Fakültesi Operasyon Yönetimi, İngiltere
- Athanasios A. PALLIS (Ph.) // Ege Üniversitesi Yükleme, Ticaret ve Taşımacılık Bölümü, Yunanistan
- Atilla FİLİZ // Yönetim Danışmanı
- Atilla YILDIZTEKİN // Yönetim Danışmanı
- Baha SİPAHİ // Denge Mazars Partneri
- Ceyda CİMİLLİ AKAYDIN // Hukuk Danışmanı
- Durmuş DÖVEN // Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı
- Efser ÖZALP // Danone Bebek ve Medikal Beslenme Planlama ve Operasyon Md.
- Esra KÖKEN // Acıbadem Sağlık Grubu Lojistik Müdürü
- Gürkan HÜRYILMAZ // Yönetim Danışmanı
- Hakan YILDIZ (Ph.) // Tedarik Zinciri Yönetimi Bölümü, Michigan State Üni. ABD
- Hüseyin ÇELİK // Acıbadem Adana Hastanesi Direktörü
- Kouadio Désiré N'GORAN // Côte d'Ivoire UNFCC Birleşmiş Milletler Pr. Yöneticisi, Güney Afrika
- Manolis G. KAVUSSANOS (Ph. D) // Atina Ekonomi ve İşletme Üniversitesi Doktora ve Yüksek Lisans Direktörü, Yunanistan
- Mehmet TANYAŞ (Ph. D) // Okan Üniversitesi Uluslararası Lojistik Bölüm Başkanı
- Mert TÜZÜNER // Tchibo Turkey Operasyon Direktörü
- Murat BOĞ // Ekol Lojistik, Genel Müdür Yardımcısı
- Murat GÜVENTÜRK // Selco Danışmanlık, Kurucu Ortak
- Necdet UYGURER // Yönetim Danışmanı
- Nesip KEMALOĞLU // T.C. Ulaştırma Bakanlığı, Kara Ulaştırması Gn. Md. Yrd.
- Shunmugham PANDIAN (Ph.) // Plymouth Üniversitesi Uluslararası Tedarik Zinciri Yönetimi Öğretim Üyesi, İngiltere
- Prof. Srinivas TALLURI (Ph. D) // Tedarik Zinciri Yönetimi Bölümü, Michigan State Üni. ABD
- Turhan BİLGİLİ (Ph.) // Lojistik Program Başkanı, Beykoz Lojistik Meslek Yüksek Okulu
- Umut H. İNAN (Ph.) // Yönetim Danışmanı
- Yelda BAŞKAYA KABAĞARLI // Astra Zeneca Satınalma Müdürü

Tüm sektör yöneticilerinin katılımına açık olan programımızın detaylarını web sayfamızda inceleyebilirsiniz. Kayıt avantajları hakkında bilgi almak için konferans yetkililerimizle iletişim kurabilirsiniz.

Bosphorus Conferences
0 216 486 3095 pbx

www.bosphorusconferences.com

Sedefçi'den TIR Parkı çıkışı

ETSOYönetim Kurulu Başkanı Bülent Alamut, TOBB'un Kapıkule Sınır Kapısı yakınlarına yapacağı TIR parkı için hiçbir yardımı kabul etmediğini söyledi.

Alamut, "TIR parkının yapılması Edirne için acilen gereklidir. Böylece TIRlar yollarda beklemeyecek" dedi. TIR Parkuru konusu Edirne Belediye Meclisi'nin toplantısında da

gündeme geldi. Belediye Başkanı Hamdi Sedefçi, Kapıkule'ye yapılacak TIR parkının Edirne'ye



Hamdi SEDEFÇİ

verilmemesi halinde imar değişikliğine gitmeyeceklerini söyledi. TIR parkının, TOBB'a kazandırılmak istendiğini ileri süren Başkan Sedefçi, Sedefçi, "Biz belediye olarak oranın TOBB'a verilmesini kabul etmiyoruz. İmar planı önümüze geldiğinde biz bunu kabul etmeyeceğiz" dedi.

Gürbulak'ta uyuşturucuya büyük darbe

Gürbulak Sınır Kapısı'nda yılın ilk 6 ayında uyuşturucu tacirlerine büyük darbe vuruldu. Deneyimli narkotik köpekleri Maço ve Şaşa'nın da büyük gayretleri ile 2009 yılında yakalanan uyuşturucu miktarı 2 bin 600 kilogramı geçti.

Gürbulak Sınır Kapısı'nda kaçakçılara göz açtırılmıyor. 2008 yılında bin 500 kilogram uyuşturucunun

yakalandığı kapıda 2009 yılında yakalanan uyuşturucu miktarı 2 bin 600 kilogramı geçti. Bu rakam hazırlanan yakalanan 332 kilogram 440 gram likit eroinin sivilleştirilmesi yoluyla elde edilebilecek 3 ton 300 kilo eroin de eklenirse 4 bin 432 kilograma ulaşılıyor.

Uyuşturucu tacirleri güzergah değiştiriyor Gürbulak Gümrük ve Muhafaza Başmüdürü Hasan



Demirci özellikle son bir buçuk yıl içerisinde uyuşturucu tacirlerine seri operasyonlar düzenlendiğini belirtti. Uyuşturucunun Türkiye üzerinden transit geçişinin önemli oranda önlenildiğini belirtti.



Demirci, "Operasyonlar sonucunda uyuşturucu tacirleri güzergah değiştirmek zorunda kaldı. Yakalanan 331 kilouyuşturucunun dünyada bir defada yakalanan en büyük miktardaki likit eroinidir. Uyuşturucu operasyonları aralıksız sürdürülecektir" dedi.

Demirci, "Operasyonlar sonucunda uyuşturucu tacirleri güzergah değiştirmek zorunda kaldı. Yakalanan 331 kilouyuşturucunun dünyada bir defada yakalanan en büyük miktardaki likit eroinidir. Uyuşturucu operasyonları aralıksız sürdürülecektir" dedi.

Otokar Karabük bayiisinin ilk teslimatı

Karabük'te 40 yıldır demir çelik üretimi yapan Özmetal filosuna Otokar plato platform semi treyler ekledi. Bu teslimat Otokar'ın Karabük bayisinin de ilk teslimatı olma özelliği taşıyor

Fruehauf ve Otokar markalarıyla Türkiye'de semi-treyler üreten Otokar, Karabük'teki öncü firmalardan Özmetal Demir Çelik'e ağırlıklı olarak kuru yük taşımacılığında kullanılan açık kasa Otokar Plato Platform semi-treyler teslimatı gerçekleştirdi.

Otokar, yurtiçi ve uluslararası nakliyat sektörünün önemli tedarikçisi görevini üstlenerek Fruehauf ve Otokar markalarıyla semi-treyler üretimi gerçekleştiriyor. Otokar, Karabük'te yaklaşık 40 yıldan bu yana demir – çelik üretimi ve teslimatı gerçekleştiren Karabük Özmetal'in filosuna 1 adet Otokar Plato Platform semi-treyler teslimatı yaptı. Teslimat Otokar'ın yeni Karabük Bayisi Akgünler Otomotiv'in de gerçekleştirdiği ilk teslimat olma özelliği taşıyor.

Düzenlenen teslimat törenine Otokar Satış Sorumlusu Ümit Şangüder, Akgünler

Otomotiv'in sahibi Hasan Akgün, Satış Müdürü Gazi Akgün ve Özmetal Demir Çelik'in sahibi İbrahim Öztürk katıldı. İbrahim Öztürk, Otokar treyler ürünlerinin rekabet avantajı yaratan özelliklere sahip olduğunu belirterek araç üzerindeki ithal dingil ve süspansiyon sisteminin üstünlüğü, EBS Fren Sistemi ve devrilmelere karşı sürüş emniyeti sağlayan RSS (Roll Stability Support) sisteminin sürüş güvenliği yarattığını söyledi. Bunun yanında Traction Help gibi teknolojik donanımların kendileri için avantaj yaratan özel donanımlar olduğunu sözlerine ekleyen Öztürk, Plato'yu tercih etmelerinde bu özelliklerin etkili olduğunu vurguladı.

Nakliyecinin tercihi

Otokar Satış Sorumlusu Ümit Şangüder ise Otokar Platform tipi semi – treylerin hafifliği, sağlam yapısı, marka güvenilirliği, servis hizmetleri göze alındığında nakliyecilerin en çok tercih ettiği ürün



Otokar'ın Karabük bayi Akgünler Otomotiv'in ilk teslimatı törenle yapıldı

olduğunu hatırlatarak "Demir – çelik sektörünün en deneyimli firmalarından biri olan Özmetal Demir Çelik ile çalışmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz."

dedi. Akgünler Otomotiv'in sahibi Hasan Akgün ise teslimatın Otokar Bayisi olarak gerçekleştirdikleri ilk teslimat olduğunu belirterek "Devamı gelecek" dedi.

Axor 1840'lar filoların gözdesi haline geldi

Mercedes-Benz, Axor 1840 LS çekicilerin toplu teslimatlarına hızla devam ediyor. Adana'da kömür taşımacılığı yapan Miray Nakliyat ile Şanlıurfa'nın en büyük nakliye şirketlerinden Çiftçi Tekstil de tercihin Mercedes-Benz'den yana yaptı. Mercedes-Benz Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat töreni ile Miray Nakliyat'a 5 adet Axor 1840 LS Euro4 çekici teslim edildi. Teslimat törenine Miray Nakliyat'tan firma sorumlusu Yusuf Yavuz, Mercedes-Benz Türk'ten ise Kamyon Müşteri Merkezi Yöneticisi Alper Aydın, Teknik Eğitim Halil Eryılmaz katıldı. Şanlıurfa'nın en büyük nakliye firmalarından olan Çiftçi Tekstil'de araç tercihin Mercedes-Benz'den yana yaptı. Araç parkında bulunan 28 adet aracın tamamı Mercedes-Benz'den oluşan Çiftçi Tekstil, filosuna 5 adet daha Axor 1840LS Euro4 çekici ekledi. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleşen teslimat törenine Mercedes-Benz'den Müşteri Merkezi Yöneticisi Alper Aydın,



Teknik Eğitim Halil Eryılmaz; Çiftçi Tekstil'den ise firma sahibi Mustafa Çiftçi ve şoförleri katıldı. Tören sırasında konuşma yapan firma sahibi Mustafa Çiftçi, Axor çekicileri, az yakıt tüketmesi, yedek parça sorunu olmaması ve ikinci el

değerinin yüksek olmasından dolayı tercih ettiklerini ifade etti. 2009 yılı içerisinde araç alımlarına devam edeceklerini belirten Çiftçi, yine Mercedes-Benz araçlarını tercih edeceklerini sözlerine ekledi.

Katırcıoğlu Nakliyat Magnum ile daha da güçlü



Uluslararası nakliyatın prestijli firmalarından Katırcıoğlu Nakliyat filosunda yer alan 22 adet Renault Trucks çekiciden sonra Renault Trucks'ın amiral gemisi Magnum'u da filosuna kattı.

Katırcıoğlu Nakliyat'ın Samandıra Tesisleri'nde yapılan teslimat törenine, Katırcıoğlu Nakliyat firma sahibi Mehmet Katırcıoğlu ve Renault Trucks Pazarlama Direktörü Ömer Bursalıoğlu katıldı.

Satış gerçekleştiren Çetas Otomotiv Genel Müdürü Serhan Işıldar "Renault Trucks Türkiye ailesine yeni ve kalıcı müşteriler kazandırmaya devam edeceğiz" dedi.

Katırcıoğlu Nakliyat sahibi Mehmet Katırcıoğlu ise bugüne kadar toplam 22 adet Renault Trucks marka çekici aldıklarını söyledi. Hem satışta hem de satış sonrasında Renault Trucks araçlarından çok memnun kaldıklarını belirten Katırcıoğlu Ekim sonunda 10 adet Renault Trucks alımı gerçekleştireceklerini söyledi.



DHL'ye yılın ilk teslimatı

Iveco Araç DHL için TEM Nakliyat'a bu yılın ilk teslimatını gerçekleştirdi.

Iveco Araç, DHL tarafından kullanılacak 2 adet Daily'nin teslimatını TEM Nakliyat'a yaptı. Teslim edilen iki adet Daily'nin biri 35 C 15 3750 mm dingil mesafesine sahipken; diğeri 35 C 15 olup 4100 mm dingil mesafesine sahip. Her iki Daily de 146 HP güce sahip olup 1400-2800 devir aralığında 350Nm tork üretiyor. 3750 mm dingil mesafesine sahip Daily 4100 mm tavsiye edilen kasa uzunluğuna sahip olurken 4100 mm dingil mesafesine sahip Daily 4500 mm



kasa uzunluğuna sahip olabiliyor. Iveco Araç Satış Sorumlusu Genel Müdür Yardımcısı Davide Righetto teslim edilen

Daily'lerin rijid ve dayanıklı gövde yapısı, uygun güç ve yakıt tüketimi dengesi ile kullanıcıya büyük avantaj sağlayacağını söyledi.

Iveco Avrupa'da 2009 Şubat ayında Deutche Post ile bir anlaşma yaparak Almanya DHL'ye 3 yılda 4 bin 500 adet Daily teslimatı için anlaşma yapmıştı.

Tören Man ile büyüyor



Mahmut Tören temsili anahtarı Serkan Kara'nın elinden aldı

Tören Gıda firma sahibi Mahmut Tören, 19 adet TGA 19.430 çekiciyi MAN Türkiye fabrikasında düzenlenen törenle MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Serkan Sara, Kamyon Satış Yöneticisi Çağatay Kepek ve Kamyon Satış Bölge Koordinatörü Özer Algedik'ten teslim aldı.

Kendi mallarını teslim ederken en ekonomik ve en güvenilir araçları seçtiklerini belirten Mahmut Tören, MAN araçlarından son derece memnun olduklarını, MAN'ın beklentilerini eksiksiz karşıladığını bu nedenle yatırımlarında yollarına MAN ile devam ettiklerini söylediler.

Bu yıl 100 adet araç almayı planladıklarını söyleyen Tören, ilk 19 adet araçlarını teslim aldıklarını, amaçlarının filolarını yenilemek ve genişletmek olduğunu sözlerine ekledi.

atılımlarla büyümeye devam ederken, kendi ürettiği ürünlerin dağıtımını gerçekleştirdiği filosunu da zenginleştirmeyi sürdürüyor. MAN ile karlı bir işbirliği yürüten firma, geçtiğimiz günlerde yeni araçlarını filosuna dahil ederek lojistik ağını da güçlendirmeyi sürdürdü.

Tören Gıda, ürünlerinin dağıtımını MAN'a teslim etti. Filosuna eklediği 100 TGA 19430 çekicinin 19'unu teslim alan firma yıl sonuna kadar sayıyı 100'e tamamlayacak.

Gıda sektörünün başarılı firmalarından Tören Gıda, yaptığı



Ağırlıklı olarak Almanya'ya taşımacılık yapan Plastnak tercihin DAF-TIRSAN'dan yana kullandı. Firma 29 araçlık filosuna 5 yeni DAF – TIRSAN çekici ekledi.

Plastnak'ın 34 araçlık filosunda yer alacak çekicilerin teslimat töreni TIRSAN'ın Samandıra Tesisleri'nde gerçekleştirildi. Teslimat törenine TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ile Plastnak Genel Müdürü Fevzi Çakmak katıldı. Çakmak, 34 araçlık filosunun 32'sinin DAF- TIRSAN olduğuna dikkat

çekti. Ağırlıklı olarak Almanya'ya taşıma yaptıklarını belirten Plastnak Genel Müdürü Fevzi Çakmak 2010 yılından itibaren Avrupa'da özellikle Almanya'da Euro 5 normlarına uygun araçların kullanılması gerektiğine dikkat çekirken filolarının bu şarta uymak için



Çetin Nuhoglu-Elçin Çakmak Çakmak'a plaket

Plastnak'ın tercihi DAF-TIRSAN

yenilendiğini söyledi. Filomuzun yüzde 17'si Euro 5'li geri kalanı Euro 3 standartında. Bu sayıyı kademeli olarak yükselteceğiz" diye konuştu. TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ise ekonomik kriz, krizden çıkış umudu ve çalışmalarına dikkat çektiği konuşmasında krizin taşımacılık sektörü ile başlayıp sona erdiğini söyledi. Nuhoglu "Taşımacılık artıyorsa ihracat artıyordur, ihracat artıyorsa da taşımacılık artıyordur. Krizin başlama noktası da bitiş noktası da taşımacılık sektörüdür" dedi. yapıyoruz".

Atilla YILDIZTEKİN

LOJİSTİK PENCERESİNDEN



Lojistik Hizmetlerin Satın Alımında Yeni Yöntem

Teknoloji gelişiyor iletişim hızlanıyor. Artık 3G teknoloji ile her an her yerde hızlı bilgiye ulaşabileceğiz. İnsanlar da yeni teknolojiyi kullanmaya bayılıyorlar. İnternet bankacılığı, internet siparişi olan e-ticaret, internetten bilet alınması, her yerden mesajlaşma ulaşım, cep telefonunun bir bilgisayar gibi kullanımı her an her şeyi hızlı yapma zorunluluğunu da beraberinde getiriyor. Artık işler kaçıyor biz kovalıyoruz veya biz kaçıyoruz işler bizi kovalıyor.

Lojistik sektöründeki satın alma süreçleri de değişmekte artık. Artık lojistik firmalardan depolama talebinde bulunan üretici veya ithalatçı firmalar nerede kaç m2 deponuz var diye sormuyor. Artık ihtiyacı olan deponun büyüklüğünü, olması gereken yeri, depo adedini yüksekliğini, yerin durumunu hatta ödeyecekleri fiyatı da belirterek depo istemektedirler.

Kara nakliyesinde de benzer bir girişim söz konusu. Bir yıl önceki fiili sevk adetlerini ve rotalarını listeleyen üretici firmalar gözlerine kestirdikleri birkaç büyük lojistik firmasını görüşmeye çağırıyorlar ve gelecek yıl için kara taşıması ihalesi açacaklarını bildiriyorlar.

Ellerinde geçmiş yılın senaryosu ile firmalardan teklif topluyorlar. Birinci pazarlıklar yapılıyor. Fiyatlar dibe çekiliyor.

İşler bu noktada bitmiyor elbette. Bundan sonra teknolojinin kısmen zevk kısmen iş yapmak amacıyla işleri hızlandırmak amacıyla kullanımı devreye giriyor. "İnternet ihalesi " Gladatörlerin dövuşü.

Günlümüz teknolojisinin harikası. Koltuklarımızdan kalkmadan gelecek 1-2 yıllık iş bağlantılarını yapacaksınız. İhaleyi hazırlayan üretici bir horoz dövuşünü seyredecek gibi keyifli. Bundan sonra ekranına düşecek her kelime, her rakam ona para kazandıracaktır. Süre ne kadaruzarsa o kadar karlı olacaktır.

Dövuşükler ise alacakları darbenin onların hayatında nele mal olacağını bile düşünmeden ekrandalar. İçimizde kalmış kumar zevkinin de tatmini söz konusu. Yıllardır rakip olarak karşı karşıya geldikleri kişileri, firmaları geçebilecek olmanın heyecanını yaşıyorlar. Sonunda kronometre çalışmaya başlıyor ve bin bir emekle çalışan maliyet fiyatlarına dayalı teklif fiyatları karşılıklı kılıc darbeleriyle kesilmeye başlıyor. Kesilen her parça müşterinin tabanına düşen bir döner dilimi. Zevkle izliyor dövuşü. Sonunda canı tükenen, maliyetlerini doğru hesaplayan lojistikçiler çekiliyor yanıştan. Geride ya kumar zevkini henüz tatmin etmemiş, ya iş açlığında gözünü kan bürümüş ya da işi bilmeyen lojistik firmaları kalıyor son vuruşları vurmak için.

Ve işi son nefesini hala vermemiş olan kazanıyor. İş kazanıyor ama aslında kaybeden o. Doğru olarak tanımlanmamış, geçen yılın varsayımlarıyla, detay analiz yapılmadan, mevsimsellik, iş riskleri, gecikmeler, sigorta uygulamaları, bilgi akışı henüz belli olmayan, kontrata dayandırılmamış bir iş üzerinde kalıyor.

Bu tip ihalelerde ya işi alan sonunda havlu atmakta ya da gelecek yıl bu işten uzak durmaktadır. Lojistiğin yani ortak süreç yönetiminin, süreç iyileştirmenin, katma değer yaratmanın ve bunun paylaşımının olmadığı bir lojistik işi düşünülemez. İş başında nasıl dövuştüren ve dövuşen olarak başlarsa ilişkiye iş süresince döven ve dövülen olarak devam edeceklerdir.

İnternet üzerinden bir sefer alışveriş yapabilirsiniz. Bilet alabilirsiniz ancak uzun süreli bir kontratı internet üzerinden bağlayamazsınız. Lojistik iki tarafın iş birliğine dayanan bir evlilik sözleşmesidir. İnternetten yüzünü görmeden evlenmeye karar verdiğiniz kişinin sürpriz olacağı kesindir. İhalelin de öyle.

Sektör ağır yaralı

Türk nakliyecisi 2008'de başlayan, 2009'da etkisini iyiden iyiye hissettiren ekonomik krize yenik düştü. Sektörün taşıma oranları geçen yıla göre ciddi kayıplar gösterdi.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin geleneksel iftar yemeği sektörün krizde aldığı yarayı gözler önüne serdi. Dernek başkanı Tamer Dinçşahin 2009 'un ilk altı ayında düşen sefer sayısının 86 bin, katma değer kaybının ise 600 milyon dolar olduğunu açıkladı.

UND'nin geleneksel iftar yemeği taşımacılık sektörünün bir araya getirdi. BP - Castrol'un sponsor olduğu, Maslak Sheraton Otel'de düzenlenen iftara, sektör mensubu yaklaşık 600 kişi katıldı. Katılanlar arasında Ulaştırma Bölge Müdürü Ali Rıza Yüceoğlu, Denizcilik Misteşarlığı İstanbul Bölge Müdürü Cemalettin Şevli, İTO Meclis Başkanı İbrahim Çağlar, TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı



UND üyeleri geleneksel iftar yemeginde biraraya geldi

Çetin Nuhoglu, sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy 'da vardı. Yemek aslında taşımacılık sektörünün krizden aldığı ağır yarının ortaya koyduğu bir yemektir. Yemeğin ev sahibi UND Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Dinçşahin yaptığı konuşmada, sektörün içinde bulunduğu

durumu rakamlarla ortaya koydu. Rakamlar sektörün acil müdahale isteyecek kadar derin bir yara aldığına göstergesiydi.

■ **Sefer sayısı düştü, kayıp 600 milyon dolar**

UND Başkanı Dinçşahin, Haziran ayı verilerine göre yaptığı

değerlendirmede, Türk plakalı araçların Avrupa ülkelerine yaptığı taşımanın yüzde 27, Rusya, BDT ve Türkiye Cumhuriyetlerine yaptığı taşımanın yüzde 22, Ortadoğu ülkelerine yaptığı taşımanın ise yüzde 9 düştüğünü açıkladı. Dinçşahin, her 5 araçtan birinin çalışmadığını belirtti. Bunun mali boyutu ise oldukça ağır. Dinçşahin "Düşen sefer sayısı 6 ayda 86 bin, katma değer kaybı ise 600 milyon dolar" diyerek durumun vahametini ortaya koydu.

■ **Sektör yabancılardan korunmalı**

UND Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Dinçşahin, Türk taşımacılık sektörünün içinde bulunduğu durumu bu sözlerle açıklarken; sektörün korunmaya ihtiyacı olduğunu da söyledi. Tüm ülkelerin



Tamer DİNÇŞAHİN

kendi taşımacılarını korumak için bir tür kalkan oluşturduğunu dile getiren Dinçşahin Türkiye'de bunu göremediklerini altını çizdi. "Ülkeler özellikle 3. ülke taşımacılarına kısıtlamalar getiriyor ama Türkiye'de tam tersi oluyor" diyen Dinçşahin, "2008'in ilk 6 ayında Türk araçlarının taşıma oranı yüzde 78 iken yabancıların oranı yüzde 22 idi. 2009'un ilk 6 ayında ise Türk taşımacılarının oranı yüzde 71'e düştü yabancıların payı yüzde 29'a yükseldi. Yani Türk taşımacısı 6 ayda 55 bin sefer kaybetti. Yabancıların taşıması ise 4 bin sefer arttı" şeklinde konuştu. Dinçşahin, Türk taşımacısının yabancı taşımacılar karşısında korunması konusunda hükümetten destek beklediklerini ifade etti.

Almanya vize muafiyeti emsaldir

Almanya'nın Türk Nakliyecisi'ne vizeyi kaldırması "Diğer Shengen ülkelerinde de kalkmalı" tezini ortaya çıkardı. Diğer Shengen ülkelerine de vizesiz girmek isteyen Türk taşımacıları bunun için çalışmalarına başladı. UND İcra Kurulu Üyesi Yusuf Özel "Gerekirse hukuki yollara da başvururuz" dedi.



UND İcra Kurulu Üyesi Yusuf Özel, Almanya'nın Türk taşımacıları için vize zorunluluğunu kaldırmasını kendileri için bir değişiklik getirmeyi söyledi. Özel, "Almanya'ya gidecek olan bir sürücü yine Konsolosluka gidiyor, bu sefer vize için istenen belgeleri muafiyet belgesi için götürüyor diyerek" süreçte bir değişiklik yaşanmadığına dikkat çekti. Ancak Özel'in asıl üzerinde durduğu konu Almanya'ya gidene kadar TIR'ların geçtiği diğer Shengen ülkelerindeki durumdu. Özel "Almanya'nın vize istememesi önemli değil. Araçlarımız Almanya'ya gidene kadar ya Macaristan'dan geçecek ya Slovenya'dan. Bu ülkeler de Türk sürücüsünden vize istiyor" dedi.

UND olarak Shengen kullarının Türk araç ve sürücüleri için de geçerli olması gerektiğini belirten Özel "Shengen anlaşmasına göre bir ülkeye girdiğinizde diğer tüm Shengen ülkelerine de vizesiz girebilirsiniz. Türk araç ve sürücüleri Almanya'ya vizesiz girebiliyorsa, bu durumda tüm Shengen ülkelerine de vizesiz girebilmeli. Tersi bir durum Shengen'in ruhuna aykırı" diye konuştu. "Almanya'ya vizesiz girebiliyoruz ama Macaristan'a girerken vizeye ihtiyacımız var" diyen Özel bu

durumun değişmesi için UND olarak bir çalışma başlattıklarını duyurdu.

Özel şöyle konuştu: "Shengen bir bütün, Shengen anlaşmasına göre bir ülkeye girdiğiniz anda diğer bütün ülkelerde de vizesiz dolaşabilmeniz lazım. Bu demektir ki vizesiz Almanya'ya girebiliyorsak tüm Shengen bölgesinde de vizesiz dolaşabiliyoruz. Şimdi bunun gerçekleştirilmesi için bir çalışma başlattık. Ama çok kolay bir olay değil bu. Dışişleri Bakanlığı'nın, sivil toplum kuruluşlarının desteklenmesi lazım. Gerekirse hukuk yoluna başvuracağız. Çünkü uygulama Shengen'in ruhuna aykırı. Almanya'ya girebiliyoruz ama Macaristan'a girerken vizeye ihtiyacımız var. Gerekli kamu kuruluşları ile görüşme yapıyoruz ama UND olarak direkt muhatap biz değiliz. Karşınızda diğer ülkelerin kamu kuruluşları var. İçişleri Bakanlıkları, Dışişleri Bakanlıkları var. Bunu sonuçta devletin başlatması lazım. Bu sorundan malını taşıdığımız üretici ve ihracatçının yani tüm reel kesimin de etkilendiğini düşünürsek; vize sorununu yaşayan herkesin içinde olduğu bir oluşumla bu sorunu çözmek için girişimlerimiz olmalı".

Özel, "Shengen bir bütün, Shengen anlaşmasına göre bir ülkeye girdiğiniz anda diğer bütün ülkelerde de vizesiz dolaşabilmeniz lazım. Bu demektir ki vizesiz Almanya'ya girebiliyorsak tüm Shengen bölgesinde de vizesiz dolaşabiliyoruz. Şimdi bunun gerçekleştirilmesi için bir çalışma başlattık. Ama çok kolay bir olay değil bu. Dışişleri Bakanlığı'nın, sivil toplum kuruluşlarının desteklenmesi lazım. Gerekirse hukuk yoluna başvuracağız. Çünkü uygulama Shengen'in ruhuna aykırı. Almanya'ya girebiliyoruz ama Macaristan'a girerken vizeye ihtiyacımız var. Gerekli kamu kuruluşları ile görüşme yapıyoruz ama UND olarak direkt muhatap biz değiliz. Karşınızda diğer ülkelerin kamu kuruluşları var. İçişleri Bakanlıkları, Dışişleri Bakanlıkları var. Bunu sonuçta devletin başlatması lazım. Bu sorundan malını taşıdığımız üretici ve ihracatçının yani tüm reel kesimin de etkilendiğini düşünürsek; vize sorununu yaşayan herkesin içinde olduğu bir oluşumla bu sorunu çözmek için girişimlerimiz olmalı".

BMC'nin en yeni çekicisi

78. İzmir Enternasyonal Fuarı'na bin 400 metrekarelik stant ile katılan BMC otobüsten çekiciye 13 farklı modeli ile göz doldurdu. Ancak bu modeller arasında en çok ilgi ilk kez vitrine çıkarılan PRO 1142 ACX çekiciye gösterildi.

45. yaşını 78. İzmir Fuarı'nda kutlayan BMC, fuarda bin 400 metrekarelik standında ürünlerini sergiledi. 13 farklı ürünle fuara katılan BMC'nin bu ürünleri arasında vitrine ilk kez çıkardığı PRO 1142 ACX çekici katılımcılardan büyük ilgi gördü.

BMC standını gezmeye gelenler 410 PS, Euro 4 emisyonu sahip, ekstra yüksek tavanlı, astronic şanzımanlı ve interdarlı olarak üretilen çekiciyi incelemekten geçemedi. Ziyaretçiler şoför koltuğuna da oturup aracı test etti.

BMC Pazarlama Müdür Yardımcısı Tufan Altuğ yeni çekicinin sürüş kolaylığı açısından geliştirildiğini, isteyen herkesin bu aracı direksiyonuna geçip kullanabileceğini belirtti. PRO 1142 ACX'te yakıt tasarrufunun en üst seviyede olduğunu belirten Altuğ, astronic şanzıman ve interdar özelliklerinin çekicinin fiyatını mevcut araçlara oranla 5 bin Euro artırdığını belirtti. Altuğ, kullanım

kolaylığını "PRO 1142'nin sahip olduğu özellikler ile herkes kamyon kullanabilecek" sözleri ile anlatırken; sözlerini PRO 1142 ACX'in direksiyonuna geçerek kanıtladı.

PRO 1142 ACX'in özellikleri 410 PS- Euro 4 motor Interdar AS-Tronic Şanzıman 15 cm yükseltilmiş tavan, iç hacmi artırılmış kabin Yüksek tavana uygun yeni tavan döşemesi Yeni üst konsol dolapları Arka tarafta 2 adet plastik cep Artırılmış 2 yataklı arası mesafe Yeni ledli iç aydınlatma lambaları Yeni bardaklık Üst konsolda mevcutlara ilave 2 hoparlör Sürücü yan cam güneş siperliği Elektromekanik takograf Yeni ön cam stor perdesi Yeni kabin üstü rüzgarlık Ön cam üstü güneş siperliği

Yeni ön yavaşlama aynası Yeni yan sinyal lambaları Çift kat şasi Işık gücü artırılmış yeni farlar PRO 1142 ACX çekicide yer alan interdar opsiyon olarak verilecek yeni bir



Altuğ PRO 1142'nin önünde poz verdi

özellik. İvtes kutusu üzerine entegre edilmiş elektronik kontrollü hidrolik yardımcı fren sistemi olan Interdar 5+1 kademeli.

AS-Tronic Şanzıman ise opsiyon olarak verilebilecek diğer bir yeni özellik. 12 ileri 2 geri kademesi olan şanzıman aracın hem otomatik hem de manuel olarak kullanılabilmesini sağlar. Sürücüye konforlu bir sürüş ve düşük yakıt tüketimini de beraberinde getirir. Vites geçişleri elektronik+ pnömatis olarak gerçekleştirilirken, debriyaj pedalı yok ve kavrama işlemi de elektornik + pnömatis olarak yapılır.

Üniversite gibi çalışıyor

UND'nin kurslarından 7 yılda 10 binini üzerinde kişi yararlandı

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin 2002 yılından bu yana hizmet veren Eğitim Merkezi üniversite gibi çalışıyor. Son 6 yılda 10 binden fazla kursiyer, mesleki eğitimlerini bu merkezden aldı. UND Eğitim Merkezinde ÜDY, SRC, ADR gibi sektörel ilgili konularda verilen eğitimlerin yanı sıra, Psikoteknik Testi, Kişisel Gelişim, Yabancı Dil ve İlk Yardım eğitimi de veriliyor.

"1" Numara UND Eğitim Merkezi Merkezle ilgili bilgi veren UND Eğitim Merkezi Müdürü Muammer Ünlü'nün dikkat çektiği ilk konu UND Eğitim Merkezi'nin yetki belgesi alan ilk eğitim



Muammer Ünlü: "UND Eğitim Merkezi'nde kursiyerler ferah sınıflarda, uzman eğitimcilerle ders alıyor"

merkezi olması. Ünlü, "Ulaştırma Bakanlığı'nın yetki belgesi verdiği ilk merkez biziz ve biz, eğitimleri verilmesi gerektiği gibi veriyoruz" diye konuştu. Ünlü, "UND Eğitim Danışmanlık ve Araştırma Merkezinin ISO 9001-2000 ve Ulusal Kalite Ödülüne sahip olmasının yanında Uluslararası Taşımacılar Birliği IRU'nun Türkiye'de akredite olan tek eğitim merkezi" olduğunu belirtti.

ÜDY ve ADR ön planda UND Eğitim Merkezinde aynı anda 3 ayrı eğitim verebiliyor. Eğitim Merkezi'nin kursları içinde özellikle ÜDY ve ADR eğitimleri ön plana çıkıyor.

Merkez Müdürü Ünlü, 130 saatlik eğitimin hem katılımcıların hem de



eğitimcilerin ortak kararı ile Pazartesi-Salı ve Cumartesi günleri olmak üzere haftada 3 güne yayıldığını ve 10 haftada tamamlandığını söyledi.

Ünlü, bugüne kadar 497 tehlikeli madde taşımacılığı (ADR) eğitimi düzenlediklerini ve bu eğitimlerde 7 bini aşkın sürücüye eğitim verdiklerini ifade ederken; eğitimlerin Alman Ticaret Odası denetiminde yapıldığını belirtti.

Merkezin "hocaları" ise ünlü isimler arasından seçilmiş. Aralarında Eski Gümrükler Genel Müdürü Cahit Soysal, Halkalı Gümrük Müdürü Hüseyin Şanverdi gibi isimlerin bulunduğu 40'a yakın eğitimci kursiyerleri ihtiyacı olan bilgilerle donatmak için çaba harcıyor.

Sabri DANABAŞ



Lojistikte Tedarik Zincir Yönetimi!..

Lojistik, son yıllarda yıldızı parlayan sektörlerden biri. Tüm dünyada ve Amerika'da ulusal hizmetlerin yaklaşık yüzde 10'unu oluşturuyor. Ekonomilerde ise büyük payı var. Bu payı konunun uzmanları trilyon dolarlarla ifade ediyorlar. Gelişmekte olan ekonomik ülkelerde ise Gayn Safi Milli Hasıla'nın yüzde 16-20 'lik kısmına tekabül ediyor. Sadece satış ve pazarlama stratejilerine dayanarak fark yaratamayacaklarını idrak eden şirket yöneticileri de bu alana yatırımlarını sürdürmeye devam ediyor. İşin özü de bu alanda doğru, bilinçli, kazanmayı hedefleyen yatırım kanallarından geçmekle başlıyor.

Lojistik hala, çoğu kişi tarafından anlaşılmamış bir sektör. Son yıllara damgasını vuran modern iş ve yönetim teknikleri arasında farklılık yaratan en önemli unsur ise "Tedarik Zinciri Yönetimi". Zira iş dünyasının kuralları globalleşmekte olan dünya standartlarına göre oldukça değişiklik gösteriyor. Artık firmalar bağımsız varlıklarıyla savaşmıyor, iş süreçleri içerisinde birbirleriyle yarışıyorlar.

Lojistik kavramı ve bu olgu şirketlerin pazar içindeki farklılaşmasını sağlayan bir kavram. Yani ürün müşterisine doğru, zamanında ve düzgün bir şekilde ulaşmıyorsa istediğiniz kadar ben lojistikçiyim deyin nafi! Eğer bir şirketin iyi bir lojistik sistemi varsa, o zaman daha iyi ürün sunma imkanı da var anlamını taşıyor. Bu da müşteriye zincirleme olarak daha iyi bir hizmet sunma imkanı sağlıyor. Ayrıca da lojistik sisteminin maliyetlerde düşürücü etkisini ortaya çıkarmaktadır.

Bu sektörün pek çok yararının olduğunu ifade edebilmek mümkün. Öncelikle, müşteri memnuniyeti sağlıyor. Bu da sektörde yatırım yapan şirketlerin kar etmelerini gerektiren bir yöntem. Şirketler bu yöndeki lojistik sistemlerini etkin biçimde uygulayabiliyorlarsa, o şirketi de bir takım israflardan korumuş oluyor.

Lojistik maliyetleri her sektöre göre değişiklik gösteren bir durumdur. Bu yatırımlar yapılmadan önce, lojistik sisteminin etkinlik sağlayacak bir vaziyete gelmesi söz konusu değil. Şimdi ise şirketlerin bu konudaki uygulamalarına bakıldığında yeni ve farklı modellerin uygulandığını söylemek mümkün. Burada esas üzerinde durulması gereken konu ise son 10 - 15 yılda lojistiğin yaşadığı gelişmeler, Bundan 20-25 yıl öncesinde sadece maliyetleri azaltıcı yönüyle bir sektör olma özelliği taşıyor. Şu anda da kar etmeyi de beraberinde getiren bir konumda. Yani iyi yönetilen bir lojistik sistemi bir firmanın diğer başka bir firma üzerinde rekabet avantajı sağlamasına etken oluyor.

Yıl - 2 SAYI - 36 Fiyatı: 50 Ykr - Eylül 2009
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ

www.tasimacilar.com

TASIMACILAR

İmtiyaz Sahibi

Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına

M. Mete KALENDER

Yayın Koordinatörü ve Sorumlu Müdür: Şifa ŞEN

Haber Koordinatörü: Elif ÖZYILMAZ

Editor: Zekai EROĞLU

Fotoğraf ve Kamera: T. Yasin YAZICI

Diş Haberler: Ozan DEMİRÖZ - Derya ERDİM

Muhabir: Oya KAYA

Hukuk Danışmanı

Av. Uğur AMASYA

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara- Sabri DANABAŞ

Kayseri- Fatih Karataş

Edirne-KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL (Edirne Gazetesi)

Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)

Hatay Cemil YILDIZ (Antakya Gazetesi) Ardahan - Posof -

TÜRKÖZÜ Bülent KILIÇ (Kah Öset)

İğdir -DİLUCU Sertdar ÜNSAL

Ağrı Doğubayazıt - GÜRBÜLAK Selehattin KAÇURU

Artvin Hopa - SARP Hayati AKBAŞ

Şırnak - Silopi - HABUR Halil ÇOŞKUN

Cizre - Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K:4 Beşiktaş/ İstanbul

Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85

Gsm: 0532 304 60 77 - 0546 804 65 15

E-mail: info@tasimacilar.com

info@tasimacilargazetesi.com

Basıldığı Yer: İhlas Gazetecilik A.Ş.

29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazarlarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Tasimacilar Gazetesi basın meslek

İlkelerine uymaya söz vermiştir.

RWTÜV ADR sertifikalı



Devrilmeye karşı R-111 stabilite onayı



Hafif (alüminyum malzeme)



Güvenilir



Doğa dostu



İleri tanker teknolojileri



HER İŞİN BİR UZMANI VAR...



YETKİLİ SATICILAR

• ANKARA Öz Gözde Otomotiv Tel: 0312 354 03 47 • ANTALYA As-Sar Otomotiv Tel: 0242 443 19 90 • BURSA Koçasanlar Otomotiv Tel: 0224 483 40 00 • DENİZLİ Arkas Otomotiv Tel: 0258 267 24 80 • DİYARBAKIR İmam Kayalı Oğulları Otomotiv Tel: 0412 225 36 20 • GAZİANTEP İmam Kayalı Oğulları Otomotiv Tel: 0342 235 66 00 • HATAY Günay Motorlu Araçlar Tel: 0326 285 66 00 • İSTANBUL Horoz Taşıt Servis Tel: 0212 456 14 56 • İZMİR Arkas Otomotiv Tel: 0232 877 04 30 • KARABÜK Akgünler Otomotiv Tel: 0370 424 44 55 • KOCAELİ Koçasanlar Otomotiv Tel: 262 375 22 99 • KONYA Koyuncu Otomotiv Tel: 0332 255 43 43 • TRABZON Ulusoy Koll. Şti. Ali Osman Ulusoy ve Ortakları Tel: 0462 326 79 31



**Ali
ÇİÇEKLİ**

Eylül'de Gel...

Eylül... Yeni bir eğitim öğretim yılı, yeni bir heyecan, yeni bir umut... Her yılın Eylül ayı, hem öğrenci, hem öğretmen ve öğretim görevlileri hem de veliler için yeni bir heyecan, yeni bir umut, yeni bir yaşam umudu demektir.

İlk öğretim, lise ya da üniversitelere yeni başlayacak öğrenciler bunun heyecanı ve endişesi içindedir. Ara sınıflardaki öğrenciler de önceki dönemde ayrıldıkları arkadaşlarıyla özlem gidermenin sevincini yaşarlar. Öğretmen ve öğretim görevlileri ise yeni dönemde öğrencilerine aktaracakları taze bilgilerin planlaması ve hazırlığı telaşındalar. Bu heyecan ve telaş tüm okullarımızda yaşadığı gibi lojistik eğitim ve öğretimi yapan lise, yüksekokul ve üniversitemizde de aynı şekilde yaşanmaktadır. Ülkemizde 2000'li yılların başında başlayan lojistik eğitimi, bu süreç içerisinde büyük bir hızla artmıştır. İlk başlarda soğuk bakılan ve 'burun kıvrılan' lojistik okulları bugün aranan ve tercih edilen kurumlar haline gelmiştir. Nitekim bugün onlarca lojistik meslek lisesi, meslek yüksekokulu ve üniversite lojistik eğitimi vermektedir. Bu okullarımızdan bugüne kadar yüzlerce genç mezun olup lojistik sektöründe hayata atılmıştır. Aynı şekilde binlerce öğrencimiz halen bu okullarda eğitimlerini sürdürmektedir.

En basit tanımıyla, mal ve hizmetlerin kaynağından alınarak nihai tüketiciye ulaştırılması sürecinin etkin bir şekilde planlanması ve yerine getirilmesi olan lojistik, hayatın her alanında dün olduğu gibi bugün ve yarın da önemli bir yer tutacaktır. Hele ki teknolojinin hızı gelişimiyle globalleşen dünya ekonomisinde mal ve hizmet hareketleri daha çok artacaktır. Bu nedenle lojistik sektöründe eğitimli insan gücünün önemi her geçen gün biraz daha artacaktır. Bu açıdan bakıldığında lojistik okullarında okuyan öğrencilerin diğer branşlardaki öğrencilere oranla biraz daha şanslı oldukları söylenebilir. Zira, hızla gelişen ve eğitimli insan kaynağına ihtiyaç duyulan bir sektörle ilgili eğitim alıyorlar. Ancak unutulmaması gerekir ki, her branşta olduğu gibi bu okullardan mezun olup diploma almak yeterli değildir. Okullar genel teorik bilgilerin verildiği, bazı deneyimlerin paylaşıldığı ve düşünme yeteneğinin kazandırıldığı kurumlardır. Bu bilgilerin alınması esas olmakla birlikte öğrencilerin kendilerini çok yönlü geliştirmeleri gerekir. Bu bağlamda; başta yabancı dil öğrenimi olmak üzere, ülkemiz ve dünya ekonomisinin yakından takibi, sektörel gelişmelerle etkinliklerinin izlenmesi ve çok yönlü bilgi ve birikimle donanarak kendilerini hayata hazırlamak, öğrencilerin temel hedefi ve uğraşı olmalıdır. Bu paralelde sektörle iç içe olup mümkün olan en geniş zamanlı stajların alınması gerekir. Böylece okulda alınan teorik bilgilerin pratikle pekiştirilmesi sağlanmalıdır.

Lojistik Okullarında öğrenim gören öğrencilerin staj imkanlarının sağlanması konusunda sektör meslek kuruluşlarının koordinatörlüğüne ve sektör firmalarının tam desteğine ihtiyaç vardır. Unutulmamalı ki bu okullardan mezun olan gençler yarı sektörlerdeki değişik şirketlerde çalışan ve onları yöneten kişiler olacaktır. Sektörde ne kadar çok kaliteli ve eğitimli iş gücü olursa sektörün gelişimi ve rekabetçiliği aynı oranda artacaktır. Bu durum şirketler arasındaki olası haksız rekabetin de azalmasını sağlayacaktır. Hani bir söz vardır "Cahil dostun olacağına akıllı düşmanın olsun" diye. Ben bunu lojistik sektörü için "Cahil ortağın olacağına akıllı rakibin olsun" şeklinde uyarıyorum.

Bu duygu ve düşüncelerle yeni eğitim öğretim yılının tüm öğrenci, öğretmen, öğretim görevlisi ile velilere hayırlı ve başarılı olmasını dilerim.

Ve son olarak "Eylül'de gel, Lojistik zamanı şimdi" şarkısını hep birlikte söyleyelim...

Sarıaslan gurbetçileri dinledi

Edirne Vali Yardımcısı ve Kapıkule Sınır Kapısı Mülki İdare Amiri Kamil Sarıaslan, Kapıkule Sınır Kapısı'ndan yurt dışına çıkış yapan gurbetçilerin sorunlarını dinledi.

Sarıaslan, gurbetçilerin giriş ve çıkışlarda sıkıntı yaşamaması için her türlü çalışmanın yapıldığını söyledi. Kapıkule'de araç kuyruklarının geçmişe oranla büyük ölçüde azaldığına dikkat çeken Sarıaslan, 20 yıldır Almanya'da işçi olarak çalışan Ali Sarıaslan'la sohbet etti. Sınır kapılarında yaşanan



sıkıntıların aşılmış olmasından duyduğu memnuniyeti dile getiren Sarıaslan, Kapıkule'nin modernizasyonu sırasında emeği geçen herkese teşekkür etti. Sarıaslan, Kapıkule'nin Türkiye'ye yakışan bir sınır kapısı haline geldiğini belirtti.

ADR 2011'de devreye giremez

Ulaştırma Bakanlığı'nın yürürlüğünü 2011'e ertelediği ADR Yönetmeliği bu tarihte devreye girebilecek mi? TREDER Başkanı Murat Tokatlı'nın bu soruya yanıtı olumsuz oldu: Yönetmelik 2011'de de yürürlüğe giremez"

ADR yönetmeliğinin yürürlüğe giriş tarihinin Ulaştırma Bakanlığı tarafından 2011'e ertelenmesinin yankıları sürüyor. Treyler Sanayicileri Derneği Başkanı Murat Tokatlı yönetmeliğin 2011'de de yürürlüğe giremeyeceğinin söylüyor.

Ulaştırma Bakanlığı geçtiğimiz ay ani bir kararla tehlikeli madde taşımacılığı (ADR) düzenleyen ve 1 Ocak 2010'da yürürlüğe girecek olan yönetmeliğin yürürlük tarihini 1 yıl daha ileriye atmıştı. Bakanlığın yaptığı bu erteleme, TREDER Başkanı Murat Tokatlı erteleme kararının kötü etkilerinin olacağını ama asıl sorunun insan sağlığını korumak olduğunu söyledi. Tokatlı "Türkiye'de kayıtlı 20 bin tanker var kayıtsızları da düşünürsek tehlikenin boyutu ortaya çıkıyor. Tekerlekli bombalar ortaklık dolaşıyor" dedi. "ADR bu bombaların ortadan kaldırılması için bir fırsattır" diyen Tokatlı yönetmelik yürürlüğe girseydi bu sektörümüzde de yeni bir soluk getirecekti şeklinde konuştu.

Tokatlı: Bakanlık hazır değil Tokatlı, dernek ve dernek üyesi sanayicilerin her türlü hazırlığı yaptığını,

yönetmelik yürürlüğe girse sorun yaşamadan adapte olabileceklerini söylerken, sorunun Ulaştırma Bakanlığının hazır olmaması olduğunu söyledi. Tokatlı şöyle konuştu: "Bizim imalatçı olarak muhattabımız Sanayi Bakanlığı. Sanayi Bakanlığı bu konuya hazır. Ancak iş Ulaştırma Bakanlığı'nda kilitleniyor. Bakanlık denetimi nasıl yapacağını karar veremedi. Burada bir denetim firması olması lazım ve Bakanlık bunu nasıl yapacağını karar veremedi ki o kuruluş seçildikten sonra da konunun devamı var. ADR sonuçta uzmanlık isteyen bir iş.

Şoför ayrı, paketleme ayrı, nakliye ayrı denetlenecek. Almanya'daki örneklerle bakın 2 bin 3 bin eleman var. Türkiye'de bunu kurmak da ciddi bir yatırım" "Bu işin peşini bırakmayacağız"

Tokatlı, Ulaştırma Bakanlığı'na denetim mekanizmasını sıfırdan kurmak yerin, sistemleri mükemmel işleyen Avrupa ülkelerinden destek alınması yönünde tavsiyelerde bulunduklarını belirtti. Bu durumda geçişin daha kolay olacağını savunana Murat Tokatlı, "Bakanlık değerlendirmeler yapıyor ama denetimin nasıl olacağı bir türlü netleşmedi, netleşmezse de yönetmelik



TREDER Başkanı Murat Tokatlı

2011'de de devreye giremez diye konuştu. Ancak Tokatlı bir konuda ısrarcı: "Biz bu işin peşini bırakmayacağız, hem insanımızın sağlığı, hem sanayicimizin geleceği buna bağlı. Yönetmelik yürürlüğe girene kadar her platformda gereken mücadeleyi vereceğiz".

DAF Trucks 60. Yılı'nı Kutluyor

Yılda 65 bin kamyon ve çekici üreten DAF motor geliştirmede de pazar lideri

DAF Trucks kamyon ve çekici üretiminde 60. yaşını kutlamaya hazırlanıyor. 1950 yılında 2 bin adet kamyon üretimi hedefi ile açılan fabrika 2008'e gelindiğinde yıllık 65 bin adedin üzerinde kamyon ve çekici üretmişti.

DAF 1940'ların sonunda, ulaşım sektöründeki talebin farkına vararak Hub van Doorne tarafından 1928 yılında kuruldu. 1933'ten beri ürettiği treylerler ile sektöre adını yazdıran firma ilk kamyon şasi teslimatını 28 Temmuz 1949'da gerçekleştirdi. Aynı yıl içinde 500 adet kamyon daha üretildi. 1950 yılının Ocak ayında faaliyete geçen yeni fabrika ile birlikte de üretim yıllık 2 bin ile 4 bin adet arasına yükseltildi.

Bu yıllarda 3 ve 5 tonluk kamyonlar üretiliyor ve teslim ediliyordu. Kamyonlar şasi, motor, aks ve yedi krom izgarasıyla ünlü ön panjuru ile birlikte üretiliyor ve bağımsız lokal üstyapı imalatçıları da kabin ve özel yapıların üretimi ile kamyonları tamamlıyordu. 1953 yılında kabinler de fabrikada monte edilmeye başlandı ve bunun yardımı ile "Elit Versiyon" modelleri geliştirildi. Aynı yılın 3 Mayıs'ında 10 bininci kamyon şasi teslimatı gerçekleştirildi.

DAF motor geliştirmede lider

DAF kamyonlarının ilk jenerasyonlarında Hercules marka benzinli ve Perkins marka dizel motorlar kullanıldı. 1956 yılında DAF kendi motorlarını üretmeye karar verdi. DAF çok kısa bir sürede kendi motorunu geliştirdi ve bu da DAF'ın günümüzde motor geliştirme konusunda liderlik etmesinin temellerini oluşturdu.

DAF, 1959 yılına gelindiğinde dünyada dizel kamyon motorlarına turbo kompresör uygulayan ilk kamyon üreticisi oldu. 1973 yılında ise uygun yakıt tüketimi ile daha yüksek güç ve tork için ara soğutucu kullanan ilk kamyon üreticisi oldu ve rakiplerinin 10 yıl önüne geçti.

İlerlemiş motor teknolojisi sayesinde DAF egzoz gazı emisyonu gereklilikleri konusunda da her zaman öncü rol üstlendi ve Euro-5 emisyon seviyesi yasal olarak zorunlu olmadan 3 yıl önce, 2006 yılında ürün gamının tamamında Euro-5 emisyon seviyesini sunabilen ilk kamyon üreticilerinden biri oldu.

Hollandalı nakliyeciler 50'li yılların ortasında, uluslararası taşımacılığın başlaması ile birlikte Avrupa'nın en önemli filosunu oluşturdu. Bunu takiben de DAF 1957 yılında yataklı kabin seçeneği de sunan yeni bir kamyon şasi serisini "DO" piyasaya sundu. DAF sürücünün konforunu



ne kadar önemli olduğunu her zaman çok iyi bir şekilde anlamış ve bu yüzden 1962 yılında RAI Amsterdam fuarında devrim niteliğinde olan ve uluslararası nakliyeciler için özel olarak tasarlanan 2600 modelini piyasanın ve müşterilerinin beğenisine sundu. 2600 modeli iç hacmi, geniş ön camı ve ferah yatak kısmı ile o günlerde benzeri görülmemiş yenilikler sundu.

DAF'ın rekorları birbirini takip etti

DAF Eindhoven Fabrikası 80'li yılların sonuna gelindiğinde yılda 18 bin kamyon ve çekici ürettiyordu. Bu rakam 90'lı yılların sonunda 25 bin seviyesine kadar çıktı. 2004 yılında ise Eindhoven Fabrikası'nın yıllık üretimi 31 bine kadar çıktı. 2008 yılında Eindhoven fabrikasında 40 bin adet orta ve ağır ticari araç üretilirken, İngiltere'de bulunan Leyland fabrikasında da 12 bin adet LF serisi kamyon ve 12 bin 700 adedin üzerinde XF105 ve CF serisi kamyon ve çekici üretilerek toplamda 65 bin adet ticari araç üretildi.



Gürcistan Türkleri bekliyor



MÜSİAD tarafından organize edilen Batum-Tiflis iş gezisine Rize Şubesi'nden beş kişilik bir heyet katıldı.

MÜSİAD heyeti gezide Adjara Başbakanı Rostom Japaridze ile görüşti. Acara Özerk Yönetimi Başbakanı Levan Varşolamidze'den briefing alan heyet, Batum'da Türk işadamlarının gereksinimleri hakkında bilgilendirme toplantısına

katıldı. Gürcistan Başbakan Yardımcısı ve Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı Giorgi Barmaridze ile Gürcistan'ın ekonomik durumu ve yapılabilecek yatırımlar hakkında toplantı yapıldı. Toplantılarda Gürcü yetkililer Türk işadamlarını ülkelerine yatırım yapmaya çağırdı.

Son dönemde Türk TIR şoförlerinin sık sık gözüaltına alındığı bir ülkeden gelen bu davet oldukça ilgi çekiciydi.



Oğuz CANDEVİR

Mobiliz BMC'yi izliyor

BMC filoları Mobiliz ile kontrol altında. Mobiliz'in "BMC Filo Yönetim Sistemi" projesi ile filoları BMC'den kurulu firmalar an be an filolarını kontrol altında tutabilecek. Sistem filoların verimli kullanılması ve işletme maliyetlerinin en aza indirilmesini sağlayacak.

Sistem ile firmalar araç başına bin- bin 500 dolarlık bir yatırım ile araçlarını saniye saniye kontrol altına alabilecek. Konu ile ilgili bilgiyi Mobiliz Pazarlama ve Satış Müdürü Oğuz Candevir verdi. Candevir, araçlara takılacak kibrit kutusu büyüklüğündeki bir cihaz ile filoların takip edileceğini belirtti. Sistemin araç sahiplerine pek çok avantaj getireceğini savunan Candevir öncelikle maliyetlerin azalacağını, filoların verimliliğinin artacağını söyledi.

Arıza şoförden bile önce öğrenilecek

Candevir, sistem ile BMC'nin de aracın yol bilgisayarlarına bağlanıp araç ile ilgili bilgilere ulaşacağını, araçta yaşanacak herhangi bir sorunu önceden fark edip, firma yetkililerine bildirebileceğini belirtti. Yani daha şoför ve araç sahibinin bile farkında olmadığı bir arıza büyümeden ortadan kalkacağına işaret eden Candevir sistemin bu özelliği ile maliyetleri düşüreceğini söyledi.

