1 son_Layout 1 27.04.2011 03:10 Page 1

LOJİSTİK TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 | SAYI: 54 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

TÜRK TIR SÜRÜCÜLERİ SURİYE'DE KURŞUNLANDI

Suriye'de devam eden iç karışıklık nedeniyle dönüş yapan TIR sürücüleri, Şam'dan gelirken çatışmaların içinde kaldı. Türk TIR'ları sıcak çatışmanın ortasnnda kaldı.

4. SAYFADA

KAMYONCU KENDİ AYAGINA KURŞUN SIKIYOR

1000 Lira akaryakıt masrafının olduğu mesafede bile kâr gözetmeden taşıma yapan bir kamyoncu aslında hem kendisine hem de meslektaşlarına zarar veriyor. "Boş gitmeyeyim" kaygısı ile yükü taşıtanın verdiği fiyatı kabul eden kamyoncu geride kalanların pazarlık gücünü zayıflatıyor.

GALİBİ OLMAYAN AYAKTA KALMA MARATONU

Taşınacak yük az, ama taşıyacak kamyon ve sürücü çok… Yerlerini artık yavaş yavaş büyük lojistik firmalarının yurt içi taşıma yapan kısımlarına bırakan kamyoncu esnafı kendi içindeki ağır rekabetle de mücadele ediyor. İş az, taşıyan çok olunca daha da ortaya çıkan rekabette ise kaybeden yine kamyoncu oluyor. Nasıl mı? 1000 Liralık bir yakıt masrafı ile taşınabilecek yükü sudan ucuza taşıyarak… Hem de kendisinin de zarar etme pahasına… Kamyoncunun kaygısı "Boş gideceğime az olsa da kazanayım." Ne kamyonun, ne lastiğin, ne yolların ne de kendisinin yıpranma payı göz önüne alınmadan yapılan bu taşıma kazananın olmadığı bir yarışa benziyor aslında…

ÇÖZÜM TABAN FİYAT BELİRLENMESİ

Çözümü dillendiren isim S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Başkan Vekili İhsan Temel oldu. Temel, Ulaştırma Bakanlığı'ndan defalarca taban fiyat belirlemesi istediklerini hatırlatarak; topu bakanlığa attı. İhsan Temel, bakanlığın daha önce 2 defa taban fiyat uygulaması çıkardığını ama ilan etmediğini belirterek; "Kamyoncu fiyat belirleyemiyor. Yükü taşıtan ne fiyat verirse o. İstanbul'dan Ankara'ya yük taşıtacak bir kişi geliyor. Fiyatını söylüyor. Ankara'ya gidiş geliş 900 kilometre. Bu mesafede 300 litre benzin harcanır. 300 litre benzin bin Lira. Yükü taşıtacak olan 1200 Lira bile dese bizim esnafımız "Boş gideceğime taşırım" diyerek kabul ediyor. Yapılması gereken Ulaştırma Bakanlığı'nın mesafeler arası taşımanın taban fiyatını belirlemesidir." dedi. 6'DA

MART AYI RAKAMLARI

Geçiş belgesinde azalma, TIR Karnesinde artış

İLK ÇEYREK UMUT VERİCİ

TOBB'un verdiği Geçiş Belgesi ve TIR Karnesi İstatistiklerine göre; 2011 yılı Mart ayında, 2010 yılı Mart ayına göre Verilen Geçiş Belgesi sayısında yüzde 3,93'lük bir azalma, TIR Karnesi sayısında ise yüzde 6,41'lik bir artış yaşandı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ticaret ve TIR Dairesi Başkanlığı'nın verilerine göre, 2011 yılı Mart ayında, 2010 yılı Mart ayına göre verilen Geçiş Belgesi sayısında yüzde 3,93'lük bir azalma, TIR Karnesi sayısında ise yüzde 6,41'lik bir artış yaşandı. 2010 yılı Mart ayında 82 bin 279 adet olan Geçiş Belgesi sayısı 79 bin 45'e gerilerken 58 bin 778 olan TIR Karnesi sayısı 62 bin 548'e yükseldi. Aynı verilere göre, bu yılın ilk üç ayında verilen Geçiş Belgesi sayısında geçen yıla göre yüzde 0,01'lik bir azalma, yine aynı dönemde verilen TIR Karnesi sayısında ise yüzde 9,42'lik bir artış yaşandı.2010'un ilk 3 ayında 235 bin 201 olan Geçiş Belgesi sayısı 235 bin 172'ye inerken, 155 bin 998 olan TIR Karnesi sayısı ise 170 bin 689'a çıktı.

ASGARİ ÜCRET TARİFESİ İPTAL EDİLDİ

GÜMRÜK MÜŞAVİRLERİNE DANIŞTAY'DAN İYİ HABER

Danıştay 10'uncu Dairesi Gümrüklü Antrepocular Derneği'nin Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirleri Seri No:1 Gümrük Genel Tebliğinin 15'inci maddesi ile düzenlenen " Asgari Ücret" tarifesini iptal etti.

Gümrüklü Antrepocular Derneği (GAD) 2008 yılında yürürlüğe giren Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirleri Asgari Ücret tarifesinin iptali için Gümrük Müsteşarlığı'na dava açmıştı. Dernek; Gümrük Müsteşarlığı'nın bu konuyu düzenleme yetkisi olmaması, yetkilendirilmiş gümrük müşavirliği konusunun ancak yasa ile düzenlenebileceği, tebliğ hükümleriyle gümrük müşavirleri arasında eşitsizlik yaratıldığı ve yetkilendirilmeyen gümrük müşavirlerinin işini yapamaz duruma gelmesi, ayrıca ücret alınmasına yönelik yasal dayanak bulunmadığı gibi Gümrük Müsteşarlığı'nın ücret belirleme yetkisinin bulunmaması ve tarifenin neye göre belirlendiğinin belli olmaması gibi noktaları gerekçe olarak göstermişti.

LUTZ'A SUÇLAMA;

HASAR RAPORU BİLE VERMEDİ

Erdoğanlar Nakliyat Lojistik Uzmanı Talip Gülcan; "Ocak'ta yaşanan yangının hasar raporu hala elimize gelmedi"

TALİP GÜLCAN

Erdoğanlar Nakliyat Lojistik Uzmanı Talip Gülcan, uluslararası nakliyecilere CMR (Taşıyıcının Yurt Dışı Sorumluluğu) Sigortası hizmeti veren Lutz Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş'nin kendi taşeron taşımacıları olan S.S Uluslararası Kaynaşlı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin İstanbul'dan Kazakistan'a taşıma yaparken yanan TIR'ı konusunda vurdumduymaz davrandığını iddia etti. Kooperatifin bir TIR'ının Ocak ayının başında İstanbul'dan Kazakistan'a kendileri için fabrika vinç rayı taşıması yaparken yandığını söyleyen Gülcan, Ocak ayından bu yana Lutz'un konu ile hiçbir şekilde ilgilenmediğini savundu. Gülcan, aradan geçen 4 aydan fazla bir sürede hala hasar raporunun kendilerine ulaşmadığını ve Lutz yetkililerinin de konunun üstünü kapatmak için uğraştığını iddia etti. Gülcan; "Ocak ayının başında bir müşterimizin yükü olan fabrika vinç rayını taşıması için taşeronumuz olan S.S Uluslararası Kaynaşlı Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin TIR'ını kullandık. Araç Kazakistan'da yandı. O andan itibaren Kaynaşlı Kooperatifi'nin CMR Sigortasını yapan Lutz ile sorun yaşamaya başladık. Aylarca ekspertiz raporu gelmediği gibi, ne bizimle, ne kooperatifle ilgilenilmedi. Aradan 4 aydan fazla bir zaman geçti ama hala hasar raporu ortada yok. Ne kadar bir hasar var hala bilmiyoruz. Hasarın ödenmesinden geç0tik ne kadar olduğunu öğrenmek istiyoruz." dedi.

ALMAN KÖGEL TÜRKİYE'YE MONTAJ HATTI İLE DÖNÜYOR 3. SAYFADA

CLCCR, TÜRKİYE'Yİ MERCEK ALTINA ALDI 6. SAYFADA

MERCEDES-BENZ TÜRK, MERCEDES LİGİNDE İKİNCİ SIRADA 8. SAYFADA

Kraiselburd "Türk dostlarımızı kucaklamak üzere bekliyoruz"

Zaragoza Lojistik Merkezi Direktörü Santiago Kraiselburd yapılan anlaşma ile uluslararası anlamda bir işbirliği sağlandığını belirtti. Yurtdışında lojistik sektöründe Türklerin olmasının Türkiye'nin saygınlığını arttıracağını söyleyen Kraiselburd; "Biz kollarımızı açıp Türk dostlarımızı kucaklamak üzere bekliyoruz. Müthiş hocalarınız var ve iyi öğrencilerinizi bu eğitime sokabilirsek o zaman Türkiye dışında çalışan Türkler Türkiye'nin dünyadaki ilişkilerinin gelişmesini sağlayacaktır. Zaragoza Lojistik Merkezi'nde biz Türkiye'yi Avrupa'nın bir parçası diye düşünüyoruz. Biz üniversitelerarası bu iş birliğini yapıyoruz. Eğitim dünyası iş irliğinin bir aracıdır" dedi.

Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi ve lojistik sektörünün önemli eğitim kurumlarından bir olan Zaragoza Üniversitesi MIT - Zaragoza Uluslararası Lojistik Programı ile işbirliği anlaşması imzaladı.

NAZMİ ÖZCAN

1966-1977 İlkler 6

ORUÇ KAYA

Otomotiv ve Lojistik 7

MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	3.62	D.BAKIR	3.70
ANKARA	3.62	SİVAS	3.66
İZMİR	3.60	IĞDIR	3.71
ADANA	3.60	HATAY	3.62

2...._Layout 1 27.04.2011 02:59 Page 1

GÜLER NAKLİYAT'IN YENİ VOLVO'LARI FİLOYA GİRDİ

■ 1976 yılında Güler Kardeşler olarak sektöre adım atan, 1990'lı yıllarda yoğun rekabet ortamı nedeniyle yatırımlarını arttıran Güler Nakliyat, yeni teslim aldığı 5 adet Volvo FH13 460Hp Euro5 4x2 çekici ile filosunun gücüne güç kattı. Güler Nakliyat adına 5 adet 2011 model Volvo FH13 460Hp Euro5 4x2 çekicileri teslim alan Güler Nakliyat'ın sahibi Naci Güler, düzenlenen törende; "Müşterilerimizin dağıtım ağlarının bir gereği olarak Türkiye'nin her bölgesine çok yoğun ve uzun bir ağı kapsayan teslimatlar gerçekleştiriyoruz. Bu hizmeti sunarken bizim için en önemli konu, aracın yüksek performansı, düşük işletme giderleri ve yakıt maliyetleri ile sorunsuz bir şekilde teslimatlarımızı yapabilmemizdir. Bunu göz önüne aldığımızda Volvo ile çalışmanın en doğru karar olacağını değerlendirdik. Yeni tedarikçimiz Volvo ile uzun yıllar birlikteliğimizin sürmesini istiyoruz. Bunun için de ilk adımımızı 5 adet FH13 460Hp Euro5 4x2 çekici ile attık." dedi.

Serin Treyler'den Erikli Su'ya 26 adet Optima Light Treyler

OPTIMA LIGHT 'ERİKLİ SU'LARINI TAŞIYACAK

Serin Treyler Ar-Ge merkezinin müşteri taleplerine göre şekillendirdiği Optima Light treyler sektörden yoğun talep görüyor. Erikli Dağıtım A.Ş bünyesine giren 26 adet Optima Light 'lar Türkiye'nin suyunu taşıyacak.

Erikli A.Ş. ve Nestle Waters A.Ş.'nin alt kuruluşu olan ve bu firmaların ürün dağıtımını gerçekleştiren **Erikli Dağıtım A.Ş.**, siparişini verdiği 26 adet Optima Light Treyleri **Serin Treyler**'den teslim aldı

Serin Treyler tarafından üretildiği günden bu yana büyük beğeni toplayarak, taşıma sektöründe filoların vazgeçilmezi haline gelen Optima Light treylerlere ilgi her geçen gün artarak devam ediyor.

Serin Treyler son olarak, Türkiye'nin en önemli kaynak suyu üreticilerinden olan Erikli A.Ş. ve Nestle Waters A.Ş.'nin alt kuruluşu olan ve bu firmaların ürün dağıtımını gerçekleştiren Erikli Dağıtım A.Ş.'ye 26 adet Optima Light Treyleri teslim etti. Filosunda 300'ün üzerinde araç bulunan Erikli Dağıtım A.Ş., Serin Treyler'den 26 adet Optima Light Treyler teslim alarak filosunu daha da güçlendirdi.

Erikli Dağıtım A.Ş. Tedarik Zinciri Direktörü Sayın Raif Koral, neden Serin Treyler'i tercih ettiklerini şöyle açıkladı: "Serin Treyler'in sektöründeki lider durumu ve ürünlerindeki kalite kararımızı vermemizdeki en önemli etken olmuştur. Diğer bir etken ise Optima Light Treylerim öncelikle bizim hafif treyler ihtiyacımıza cevap verebilecek bir ürün olmasıdır. Ayrıca Serin Treyler'in geliştirmiş olduğu bu ürün teknik açıdan da ihtiyaçlarımıza cevap vermektedir. Bu ürün sayesinde daha fazla mamul taşıyarak daha fazla verimlilik elde edeceğimize inanıyorum. Bundan sonraki yatırımlarımızda da Optima Light Treyler gibi inovasyona sahip, daha gelişmiş, daha teknik, ekonomik ve çevresel açıdan en uygun araçları tercih etmeye devam edeceğiz."

AR-GE BİRİMİNİN BAŞARISI

Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Recep Serin ise konuşmasında, Erikli Dağıtım A.Ş. gibi hizmetten ödün vermemeyi prensip edinen, yatırımlarında kaliteyi, ekonomikliliği ve dayanıklılığı arayan bir firmayla iş birliği yapmaktan dolayı duydukları memnuniyeti dile getirdi. Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, "Serin Treyler olarak şimdiye kadar yapmış olduğumuz AR-GE çalışmalarımız sayesinde sektördeki eksiklikleri, müşterilerimizin ihtiyaç ve isteklerini yakından takip ederek ürünlerimizi geliştirdik ve bundan sonra da bu çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz." diye konuştu.

ADAPAZARI FABRİKASI'NDA ÜRETİLİYOR

TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu; Sezerler Hafriyat'ın sahibi Ramazan Sezer'e plaket verirken, yeni damperin testleri de Sezerler'de yapıldı.

İlk TIRSAN Damperler SEZERLER'E GİTTİ

TIRSAN'ın pazara yeni sunduğu Damper'in ilk sahibi Sezerler Hafriyat oldu. Adapazarı'nda kum ocakları ve hafriyat taşıması yapan Sezerler Hafriyat 10 adet TIRSAN Damper'i teslim aldı.

1990 yılından bu yana Adapazarı'nda kum ocaklarından kum ve hafriyat taşıması yapan Sezerler Hafriyat, TIRSAN'ın pazara yeni sürdüğü Damper'in ilk sahibi oldu. Sezerler Hafriyat firma sahibi Ramazan Sezer 10 adet TIRSAN Damper'i TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu'ndan teslim aldı.

SEZER: TIRSAN OLMASI ALMAMIZ İÇİN YETERLİ SEBEP

Sezerler Hafriyat firma sahibi Ramazan Sezer, alınan damperlerin kum sevkiyatında kullanılacağını belirtirken, tercihi neden TIRSAN'dan yana kullandıklarını; "TIRSAN olması alım yapmamız için yeterli sebep." sözleri ile anlattı. Sezer, araç alımlarının 2011 yılı içinde de devam edeceğini belirtti. 40 adetlik bir filoya sahip olan Sezerler Hafriyat 5 adet DAF çekiciyi de araç parkına eklerken, firmanın diğer özelliği de TIRSAN Adapazarı Fabrikası'nın temeli atan firma olması.

TIRSAN DAMPER'İN TESTLERİ SEZERLER'DE YAPILDI

TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ilk teslimatın Adapazarı'na yapılmasının kendisi için özel bir anlamı olduğuna işaret ederek, damperin testlerinin Sezerler Hafriyat tarafından yapıldığını dile getirdi. Nuhoğlu; "TIRSAN Damper'in test aşamasında Sezerler'in büyük desteğini gördük. Damperi 2 firma beraber geliştirdik. Ben 20 yıldır Adapazarı'nda üretim yapan biri olarak kendimi buralı hissediyorum. Bu araçlar çok önemli araçlar. Çünkü bunlarla çalışılıp para kazanılacak. Bu nedenle ürünün kalitesi çok önemli. Biz TIRSAN olarak hangi segmente girersek liderliği alırız. damperde de aynı şey söz konusu." diye konuştu. Nuhoğlu, şu aşamada damper için bayilik organizasyonlar gerçekleştirdiklerini, Konya, Adana, Malatya gibi şehirlerde üst yapı firmaları ile anlaştıklarını dile getirdi.

10 OKT SİLOBAS ALDI

2011'deki toplu teslimat ve siparişleri ile göze çarpan OKT Trailer; Denizdurduranlar'ın filosundaki yerini yeni araçları ile sağlamlaştırdı.

DENİZDURDURANLAR OKT'den vazgeçmiyor

OKT Trailer ile başlattığı iş ortaklığı uzun yıllara dayanan ile tanınan Denizdurduranlar, OKT Trailer'dan vazgeçemiyor.

Daha önceki yıllarda OKT Trailer'dan yaptığı toplu alımlarla filosunda teknoloji güncelleyen Denizdurduranlar, 2011 yılında yine OKT dedi. Faaliyet gösterdiği bölgenin özellikleri bakımından firmasına ve müşterilerine en iyi katkıyı OKT Trailer'dan sağlayan Denizdurduranlar, bu yıl da mevcut filosu üzerinden güncelleme yaparak bünyesine 10 araçlık bir ilavede bulundu. 30 metreküp semi treyler milenyum silobas grubundan yana tercihini kullanan firma, OKT'nin üstün donanımlı araçları ile müşterilerine daha iyi bir hizmet sunmayı hedefliyor.Faaliyet gösterdiği bölgede ve kendi sektöründe güçlü isimlerden biri olduğu bilinen Denizdurduranlar'ın yetkilisi, OKT'den yaptıkları son alımlarla güçlerine taze kan takviyesi yaptıklarını, güçlü firmaların OKT gibi güçlü firmalarla yaptıkları çözüm ortaklıklarında, ülke adına ve sektördeki paydaşlar adına güzel adımlar atıldığını belirtti. OKT Trailer, 2011 yılında yaptığı toplu teslimatlar ve aldığı büyük miktarda siparişlerle dikkat çekiyor.

Sırma Su filosundaki BMC'LER ARTIYOR

Sırmagrup araç filosunu BMC marka araçlarla büyütmeye devam ediyor. Sırmagrup'un son aldığı araçlarla filosundaki BMC araç sayısı 41 adete yükseldi

Sırmagrup, BMC İstanbul Yetkili Satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv' den son aldığı Profesyonel Çekici, Kamyon ve Hafif Kamyonlar ile filosunu güçlendirdi. Teslim edilen araçlar için Sırmagrup yönetim binasında tören düzenlendi. Törene; Sırmagrup Yönetim Kurulu Başkanı Davut Dişli, BMC Yetkili Satıcısı FSM Demirbaş Otomotiv'den Mustafa Demirbaş ve BMC İstanbul Bölge Müdürü Erdal Eroğlu katıldı.

DOĞRU İŞE DOĞRU ARAÇ

Törende BMC Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına İstanbul Bölge Müdürü Erdal Eroğlu tarafından, Sırmagrup Yönetim Kurulu Başkanı Davut Dişli'ye plaket takdim edildi.

Sırmagrup Yönetim Kurulu Başkanı Davut Dişli yerli sermaye ile üretilen BMC ürünleri kullanmaktan dolayı memnuniyetini dile getirirken; BMC İstanbul Bölge Müdürü Erdal Eroğlu, teslim töreninde yaptığı konuşmada, doğru işe doğru araç ürettiklerini, satışta olduğu gibi satış sonrası hizmetlerinin de müşteri memnuniyeti sağlamaya devam edeceklerini ifade etti.

Törende, yüzde 100 yerli sermayeli bir firma olmalarının, araç yatırımında da yerli sermayeli firmaya yönelmelerinde önemli bir etken olduğunu belirten Dişli BMC ile daha güzel projelere imza atacaklarına inandıklarını söyledi.

YERLİ TERCİHİNE PLAKET

BMC İstanbul Bölge Müdürü Erdal Eroğlu ve FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Sırmagrup Yönetim Kurulu Başkanı Davut Dişli'ye plaket verdi

Hyundai Truck'lar gücünü Konya'da gösteriyor

Karsan, Bursa fabrikasında ürettiği Hyundai Truck HD Serisi araçlarından 7 adet HD75 150 PS kamyonu Konya'da Pepsi ve Kızılay maden suyu dağıtımını gerçekleştiren Altanlar A.Ş.'ye teslim etti. Teslimat törenine Karsan Bölge Satış Müdürü Celal Yalnız, Pazarlama Hizmetleri Sorumlusu Uluğ Aktunç, Lojistik Sorumlusu Onur Şahin, Karsan'ın Konya Hyundai Truck yetkili satıcısı Rüştü Yılmaz Otomotiv'in sahibi Rüştü Yılmaz, Satış Müdürü Faruk Yılmaz, ve Altanlar A.Ş. yönetiminden Adnan Altan ile Cem Ünlüler katıldı.

Törende yaptığı konuşmada Altanlar A.Ş.'ye teslim ettikleri Hyundai Truck'ların segmentinde Türkiye'nin en ekonomik ve tasarruflu araçları olduğunu belirten Faruk Yılmaz, Altanlar A.Ş.'ye kendilerini tercih ettikleri için teşekkür etti.

Yakın zamanda DMO (Devlet Malzeme Ofisi) tarafından da tercih edilerek 55 adetlik alımı gerçekleşen Hyundai Truck HD75 150 HP'ler, ülke çapında katı atık toplama aracı olarak çalışmak üzere teslim edilecek.

40 ADETLİK PARTİNİN İLK 15'İ TESLİM EDİLDİ

FEM LOJİSTİK'teki Euro 5 Motorlu Renault Trucks sayısı 65'e yükseldi

Keskinoğlu Şirketler Grubu'nun lojistik şirketi FEM Lojistik 40 adet Renault Trucks Premium 460 Optidriver Euro 5 çekici aracını törenle aldı. Bursa Karsan Fabrikası'nda teslim edilen yeni çekicilerle FEM Lojistik Filosu'ndaki Euro 5 Motorlu Renault Trucks çekici sayısı 65'e yükseldi.

2007 yılında 20 milyon Lira yatırım ile kurulan, başta Keskinoğlu olmak üzere 155 adet gıda firmasına komple lojistik hizmeti sunan Fem Lojistik 2011 yılı içersinde 16 milyon Lira'lık bir yatırımla frigorifik TIR filosunu büyütüyor. Yatırım hamlesine giren Fem Lojistik bu kapsamda Renault Trucks'tan 40 adet Premium 460 Optidriver Euro 5 çekici aldı. Çekicilerin ilk partisi olan 15 adetlik kısmı Karsan Bursa Fabrikası'nda düzenlenen törenle teslim edildi.

2010'DA DA 25 ADET ALINMIŞTI

Keskinoğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Keskinoğlu, Renault Trucks ile tanışmalarının 2009 yılında ilk aracın test edilmesiyle başladığını hatırlatarak; 2010'da alınan 25 adet çekicinin performansının 40 adetlik bu alımda etkili olduğunu kaydetti. Keskinoğlu, 2011'de büyüme hedefine paralel olarak özmal araç filosunu 100 adede çıkarma hedefinde olduklarını kaydetti. Keskinoğlu; "2010 yılında aldığımız 25 adet Renault Premium çekicinin yakıt tüketimindeki avantajı, satış sonrası servis desteği ve k çevreye olan duyarlılığımızla örtüşen düşük karbon emisyon tüketimli Euro 5 Motor seçeneklerinden dolayı 2011 yılında yapacağımız çekici yatırımında tercihimizi Renault Premium 460 Optidriver+ araçlardan yana kullandık." dedi.

POLLİEN; "KESKİNOĞLU BİZİM İÇİN REFERANS FİRMA"

Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Dominique Pollien de yaptığı konuşmada Karsan'ın üretim kalitesine değindi. Karsan Fabrikası'nın Renault Trucks Avrupa'nın Karsan'a öngördüğü kalite hedeflerinin yüzde 20 üstünde gerçekleştiğini belirten Pollien, Keskinoğlu ve dolasıyla Fem Lojistik'e yapılan teslimatın kendileri için ayrı bir önemi olduğunu belirtti. "Keskinoğlu bizim için referans firmalardan biri." diyen Pollien şöyle konuştu: Fem Lojistik'in araçları ayda 15-18 bin kilometre mesafe kat ediyor. Premium araçlarımız da bu yüksek performansları ile bu yükün altından kalkabilecek araçlar. Durum böyle olunca 40 adetlik bir sipariş de geldi. Fem Lojistik ile 2009'da ilk aracın testi ile başlayan işbirliğimiz devam ediyor."

3..._Layout 1 27.04.2011 02:59 Page 1

EKOL, TCHİBO'NUN LOJİSTİK ÇÖZÜM ORTAĞI OLDU

UMUR ÖZKAL

■ Gıda dışı, kahve barı ve kahve olmak üzere üç farklı bölümden oluşan mağazalarıyla müşterilerine tam bir alışveriş keyfi sunan Tchibo'nun çözüm ortağı Ekol Lojistik oldu. Ekol, Tchibo'nun bütün depolama ve ulusal dağıtım operasyonlarını üstlenecek. Depolama hizmetleri çerçevesinde çok özel ve ayrıntılı bir çözüm oluşturan Ekol; Tchibo mağazalarının her hafta değişen konseptleri için gerekli ürünleri depolayacak, sipariş takibini gerçekleştirecek, ayrıca online satış üzerinden gelen siparişlerin toplanması işlemlerini de üstlenecek. Online satış alanında son tüketiciye ürünleri teslim etmek haricinde bütün operasyonel süreçleri yerine getirecek olan Ekol, ulusal dağıtım alanında ise; 12 ildeki 45 Tchibo mağazasına depolarındaki ürünlerin dağıtımını yapacak. 2011 yılının ilk çeyreğinde Morhipo, Monoprix ve Tchibo gibi üç önemli markayı müşteri portföylerine eklemekten çok mutlu olduklarını ifade eden Ekol Lojistik Genel Müdürü Umur Özkal; "Müşteri portföyümüzü genişletiyor olmamız ve şirketlerin bizi çözüm ortağı olarak tercih etmesi gurur verici. Bu anlamda daimi müşteri memnuniyeti için çalışma azmimiz artarak devam edecektir" dedi.

YÜZDE YÜZ TÜRK EMEĞİ

Nursan; 90 çalışanı ile ayda ortalama 60 adetlik bir üretim gerçekleştiriyor; 21 ülkeye ihracat yapıyor.

Nursan Treyler'in ADR'li tanker gururu

İlk ADR'li tankerini geçtiğimiz günlerde Petroleum Fuarı'nda görücüye çıkaran Nursan Treyler bugüne kadar 30 adetlik bir sipariş de aldı.

1991 yılından bu yana treyler ve semi treyler üretimi gerçekleştiren Konya merkezli Nursan Treyler, Ar- Ge biriminin yoğun çalışmaları sonucu ADR'li tanker üretimine de başladı. Nursan'ın ilk ADR'li tankeri geçtiğimiz günlerde düzenlenen Petroleum Fuarı'nda görücüye çıkarken, firma şu ana kadar 30 adetlik bir sipariş de aldı.

Nursan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Toprakkale, 34 bin litre hacimli, çelik gövdeli 6 gözlü ADR Tankerinin sektörden büyük ilgi gördüğünü ve seri üretime geçeceklerini belirtti. Şu ana kadar Ankara ve Konya ağırlıklı olmak üzere 30 adetlik sipariş aldıklarını dile getiren Toprakkale, tankerin yüzde 100 Nursan projesi olduğunu ifade etti.

"YÖNETMELİĞİN ÇIKMAMASI YATIRIM YAPANLARI PERİŞAN EDİYOR"

Toprakkale bu aşamada hala tam anlamıyla yürürlüğe girmeyen ADR Yönetmeliğinin kendileri gibi ADR yatırımı yapan firmaları zarara soktuğunu dile getirdi. "Ertelemeler bizi perişan ediyor, yaptığımız yatırımlar boşa gidiyor." diyen Toprakkale, tehlikeli madde taşımacılığı yapan nakliyecilere "ADR Normlarına uygun araç kullanın" diyerek seslendi.

ALMAN KÖGEL TÜRKİYE'YE ESKİŞEHİR MONTAJ HATTI İLE DÖNÜYOR

Avrupa'nın 3 büyük treyler üreticisinden biri olan Kögel, Türkiye'deki faaliyetlerini kurulacak Kögel Türkiye Ltd. Şti. üzerinden sürdürecek. Şirket demonte olarak Almanya'dan getirilen treylerlerini ise Eskişehir'de açılacak montaj fabrikasında monte edip müşterilerine ulaştıracak.

Elif ÖZYILMAZ İSTANBUL

80 yıldan bu yana treyler üreten ve Avrupa'nın en büyük 3 treyler üreticisinden biri olan Kögel Treyler, Türkiye pazarına yeniden giriş yapıyor. 2009 yılında finansal krizin etkisi ile iflas eden şirket Almanya'da yeniden yapılandıktan sonra kendisi için önemli bir pazar olan Türkiye'ye hızlı bir giriş yapma amacında.

FABRİKA YAZA AÇILACAK

Kögel'in tarihçesi ve ürün gamı hakkında bilgi veren Kögel İletişim ve Pazarlama Direktörü Volker Seitz Kögel'in treyler sektöründe ilklere imza attığını söyledi. Seitz, yıllık cirosu 450 milyon Euro seviyesindeki Kögel'in Türkiye pazarına Eskişehir Fabrikası'nda montaj yaparak hızlı bir geri dönüş yapacağını belirtti. Kögel'in hali hazırda Almanya ve Çek Cumhuriyeti'nde birer fabrikası olduğunu ifade eden Seitz, Temmuz-Ağustos aylarında Eskişehir fabrikasının açılacağını ve Almanya'dan demonte getirilen treylerin montajının bu fabrikada yapılacağını kaydetti. Bu fabrikada Cargo, Mega, Rulo, Light ve tüm tenteli/ perdeli treylerin yanısıra frigorifik aracın da yapılacağını ifade eden Seitz, konteyner taşıyıcının da ürün gamına eklendiğini dile getirdi.

2 BAYİ BELİRLENDİ

Türkiye'de pazarında yer edinmek isteyen Kögel, şu an iki bayi ile de anlaştı. Biri Eskişehir'de Mercedes-Benz Türk bayisi de olan Hases, diğeri de İstanbul'da Euro Trailer olmak üzere 2 bayinin sipariş almaya başladığını belirten Volker Seitz, Türkiye'deki bayi sayısının 5-7 arasında olacağını belirtti. Seitz, toplamda 28 servisle görüşme halinde olduklarını dile getirdi.

YERLİ ÜRETİCİYE DE, İTHAL EDENE DE MEYDAN OKUDU

Kögel Satış Direktörü Wolfgang Schuster ise; "Türkiye bizim için önemli bir pazar" derken, yerli treyler üreticilerine de ithal treyler satışı gerçekleştiren firmalara da meydan okudu. Fazla adetli üretim yaptıkları için maliyetlerinin düşük olduğuna dikkat çeken Schuster, Kögel Treylerlerin Türkiye'de rekabetçi bir fiyatttan satılacağını; "Fiyatlar beklenenin altında olacak" sözleri ile dile getirdi.Türkiye'de önemli treyler üreticilerinin olduğunu vurgu yapan Schuster; "Diğer Alman firmalarının hatalarını yapmadan adım adım ilerleyerek Türkiye pazarında yeniden yer edineceğiz." dedi.

10 YILLIK PASLANMAZLIK GARANTİSİ

Her iki Kögel yöneticisinin üzerinde önemle durduğu konu ise treylerlerdeki katoferez kaplama oldu. Türkiye'de treylerlerde katoferez kaplamanın olmadığını belirten Schuster ve Seitz bu sayede nakliyecilere 10 yıllık paslanmazlık garantisi verildiğini kaydetti.

MAN BAYİLERİ kamyon üretiminin de Türkiye'de olmasını dört gözle bekliyor

MAN TGS WW modelinin ilk test sürüşü MAN'ın Bursa ve Güney Marmara Bölge Bayii MAPAR tarafından Bursa'da yapıldı.

Oya KAYA BURSA

Türkiye'de ilk kez MAN'ın Bursa ve Güney Marmara Bölge Bayii MAPAR'da tanıtılan TGS WW çekici; devasa boyutlarına rağmen kadın sürücülerin de güvenli bir şekilde rahatlıkla kullanabileceği teknik özelliklere sahip.

TANJU NAYIR: "MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÇOK ÖNEMLİ"

"Kalite, güvenilirlik, emniyet ve fiyat avantajı bizim araçlar için çok önemli" diyen MAPAR Otomotiv Genel Müdürü Tanju Nayır; "MAN araçlarının tercih edilmelerinin nedeni öncelikle yakıt. Yakıt sarfiyatı diğer araçlara göre daha düşük. Son çıkan aracımız TGS WW Adblue'li. Çok teknolojik bir araç ama pazarda daha kolay yer bulabilmek için Adblue'lu olarak satışa çıktı. Motor gücünün diğerleriyle aynı olmasına rağmen hafif olması taşıma kapasitesini arttırıyor"dedi.

2009 yılında MAPAR olarak Bursa'da faaliyete geçtiklerini belirten Nayır; "Bizim için müşteri memnuniyeti ön planda. Burada para kazanmaktan ziyade müşterinin hak ettiği doğru hizmeti vermeyi amaçlıyoruz. İlk başlarda müşterimiz bizi deniyordu. Servisi nasıl, hizmeti nasıl diyordu. Şimdi ise alacağı hizmetin kalitesini bilerek geliyor. MAPAR şu anda bayileri arasında otobüste birinci sırada. Kamyonda bu sürekli değiyor. Ama genellikle ilk 3 arasındayız. Şu anda kamyonları ithal ediyoruz. MAN Kamyonlarının yerli marka üretiminin Türkiye'de olmasını dört gözle bekliyoruz" diyerek kamyonların da Türkiye'de üretilmesi gerektiğini söyledi.

TIRSAN Avrupa'daki bilinirliliğini artırdı

TIRSAN'ın Kässbohrer markası, Alman Lojistik ve Transport dergisi Verkehrsrundschau'nun yayınladığı ankette marka bilinirliğini en çok artıran firma oldu.

Verkehrsrundschau'nun her yıl yaptığı marka bilinirliği anket çalışmasının sonuçları açıklandı.

3 BASAMAK YÜKSELDİ

TNS-Emnid Pazar Araştırma şirketine yaptırılan ve lojistik sektörü ile endüstri-sanayi alanlarında faaliyet gösteren 400 uzmanın yanıtladığı anketin sonucunda Kässbohrer, marka bilinirliği sıralamasında geçen yıla göre 3 basamak birden yükselerek 8. sırada yer aldı. Almanya genelinde yapılan araştırmaya göre, Kässbohrer geçtiğimiz yıla kıyasla puanını yüzde 11,3 arttırdı ve 661 puana ulaştı.Bu sonuçla TIRSAN 10 araç ve altı filoları kapsayan şirketler arasında da %91,9 tanınma oranına ulaşarak marka bilinirliğini en çok arttıran şirket oldu.

4._Layout 1 27.04.2011 03:01 Page 1

IVECO 14. SHANGHAI OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ FUARI'NA 9 ARACI İLE KATILDI

■ Iveco Çin'deki ortakları Naveco ve Saic-Iveco Hongyan ile Çin'de düzenlenen en önemli uluslararası otomotiv fuarı olan Shangai Uluslararası Otomotiv Endüstrisi Fuarı'na bin metrekarelik standı ile katıldı. Iveco'nun Çin pazarına sunduğu araçları Çin'in en önemli uluslararası otomotiv fuarı olan Shangai Uluslararası Otomotiv Endüstrisi Fuarı'nda tanıtıyor. Fuara Çin'deki ortakları Naveco ve Saic-Iveco Hongyan ile katılan Iveco bin metrekarelik standında 3.5 ton ve üstü tüm segmentlerde toplam 9 aracını vitrine çıkardı. Iveco – Naveco'nun fuarda sergilediği ürünler arasından yer alan elektrik ile çalışan F1C motoruna sahip lüks bir Daily standın da yıldızı oldu. Iveco standında ayrıca Yuejin orta segment kamyonlar ve Genlyon adı ile 3 adet 6x4 çekici, an 8x4 mixer and a 6x4 damperli kamyon bulunuyor. Iveco fuarda sadece yeni ürünlerini teşhir etmekle kalmayıp aynı zamanda " Hizmet Burda" sloganı yeni bir satış sonrası hizmet markasını tanıtıyor.

ÇATIŞMANIN ORTASINDAKİ

Türk TIR sürücüleri kurşunlandı

Suriye'de devam eden iç karışıklık nedeniyle dönüş yapan TIR sürücüleri, Şam'dan gelirken çatışmaların içinde kaldıklarını ve araçlarına kurşun isabet ettiğini söyledi.

Abit KIZILCA REYHANLI

Suriye'de çatışmalar devam ederken gerek bu ülkeye, gerekse Suriye üzerinden diğer Ortadoğu ülkelerine TIR taşımacılığı devam ediyor. Ancak Ürdün'e gittikten sonra geri dönüş yolunda Şam ve Dara üzerinden gelen Türk TIR 'ları zaman zaman çatışmaların yoğun olduğu bölgelerden de geçiyor. Şam tarafından gelen Türk TIR sürücülerinden Mehmet Bayır; "Şam üzerinden Hatay'a gelirken bazı araçlarımıza kurşun isabet etti. Doğrudan araçlarımıza ateş ettiler" dedi. Sürücü Şahin Özdemir de çatışmanın yaşandığı bölgeden geçerken aracına kurşun isabet ettiğini söyledi. Sol kapının alt köşesi ile aracının üst tarafı ve brandasına kurşun isabet aldığını söyleyen Özdemir; "Can güvenliğimiz yok. Korku içinde geldik. Şam ve Dara bölgesinde yer yer çatışmalar devam ediyor. Güvenliğimiz de sağlanamıyor" dedi.

TIR GİRİŞ VE ÇIKIŞLARINDA AZALMA

Sürücülerden Niyazi Bayrakçı ve Nasrettin Sümer, TIR sürücüsü olarak yük götürdüklerini ve dönüşte çok sayıda araçlarına kurşun isabet ettiğini belirterek; "Artık göz görü görmüyor. Rastgele ateş ediyorlar. Türkiye' ya sağ salim geldiğimiz için şükür ediyoruz" diye konuştu.

Bu arada yetkililer, TIR giriş ve çıkışlarında kısmen azalma olduğunu söyledi. Gerek Suriye'ye ve gerekse bu ülke üzerinden Ortadoğu ülkelerine giden TIR sayısında azalma olduğu belirtildi.

YOLCU GİRİŞ ÇIKIŞLARI DEVAM EDİYOR

Reyhanlı Kaymakamı Dr. Yusuf Güler, Suriye'deki olayların Mart ayında başladığını söyleyerek; "Gerek yolcu ve gerekse TIR sayısında az da olsa düşme var. Bunu güvenliğe bağlıyorum. Bu konuda tüm hazırlık ve önemlerimiz almış durumdayız. Dilerim, bu olumsuzluklar ülkemizi ve dost ülke Suriye'yi en az şekilde etkiler. Planlarımızı ve tüm yapacaklarımızı yeniden gözden geçiriyoruz" dedi.

Özellikle şu ana kadar önemli bir olayın yaşanmadığı Halep iline giden ve gelen yolcuların giriş ve çıkışları sürüyor. Gerek Suriye ve gerekse Türk yolcu taşıma araçları giriş ve çıkışlarını yapıyor. Olayların başladığı Mart ayında 70 bin kişinin geldiği, 69 bin kişinin de çıkış yaptığı belirtildi. Nisan ayında ise şu ana ye 58 bin 700 kişinin geldiği, 59 bin 48 kişinin de çıkış yaptığı bildirildi.

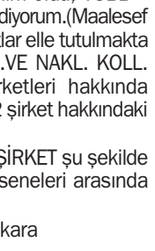
Suriye'yi taşıma yapan ya da diğer Ortadoğu ülkelerine geçiş için bu ülkeyi kullanan Türk TIR sürücüleri can güvenliği korkusu yaşıyor. Araçlarına isabet eden kurşunları gösteren Türk şoförler can güvenliklerinin sağlanmasını bekliyor.

Ruhi Özmen: "Suriye taşımalarına ara verilsin"

Suriye'deki siyasal gelişmeler bu ülkeye yoğun taşıması olan nakliyecileri de etkilemeye başlayınca açıklama yapan UND Başkanı Ruhi Engin Özmen, Suriyi'ye taşımaların bir süre durdurulmasını istedi. Özmen; "Suriye'de yaşanan gergin ortam, Suriye üzerinden yapılan taşımalarımızın aksamasına neden olmuştur. Antakya Cilvegözü'nün, Suriye tarafındaki Bab-Al Hawa Sınır Kapısı açık olmasına ve Halep, Şam kentlerine yapılan taşımalarda sorun yaşanmamasına karşın, Daraa kentine yakın olan Suriye-Ürdün arasındaki Nasib Sınır Kapısı'nda işlem yapılamamıştır.

Ürdün'de yüklerini bırakarak Türkiye'ye dönmek isteyen ve olaylar yaşanmadan önce Türkiye'den Ürdün'e yük taşımak üzere yola çıkmış olan yaklaşık 300 TIR'ımız, transit güzergâhlarındaki Daraa Sınır Kapısı'nda resmi giriş-çıkış işlemleri yapılamadığı için bir süre beklemek durumunda kalmıştır.

Yakın dostumuz ve önemli ticari ortaklarımızdan olan Suriye'de yaşanan gelişmeleri üzüntüyle takip etmekteyiz. Suriye'den Ürdün'e gerçekleştirilecek taşımalara bu günlerde ara verilmesi, tedbirli olunması açısından faydalı olacaktır." dedi.



NAZMİ ÖZCAN

1966-1977 İlkler

Hepimizin malumu olduğu üzere, Türkiye T.I.R. Sözleşmesine 1966 senesinde taraf oldu ve T.I.R. Sözleşmesi altında Uluslararası Karayolu ile Eşya taşımacılığına başlanıldı, bu tarihten önce, Türkiye T.I.R. Sözleşmesine taraf olmadan önce Teminat ile taşımalar gerçekleştirilmekte idi.

Yapmış olduğum araştırmalar neticesinde elde edebildiğim bilgiler ışığında, 1960 senesi ile 1966 senesi arasında teminat ile taşıma yapan şirketler.

1- UMAT –Umumi Mağazalar TAS-Ankara
2- Karacivi-Dimitri Karacivi-İstanbul
3- Er-Nak
4- Sertel Nakliyat Ltd-Ankara
5- Transhan Beynelminel Nakliyat Ltd.-İstanbul
6- Erciyas Nakliye Ambarı.

1966 senesinden itibaren, Tır tezkiyesi alarak taşıma yapan şirketler hakkındaki bilgilere çok uzun uğraşlar neticesinde Ulaşma imkânım oldu, TOBB – Ankara TIR Bölümüne çok teşekkür ediyorum.(Maalesef TOBB kayıtlarında, o dönemdeki kayıtlar elle tutulmakta idi malum, FRİNTAŞ- URALLAR TİC.VE NAKL. KOLL. ŞTİ. (Cevdet Ural ve Ortağı)– şirketleri hakkında kayıtlara ulaşma imkânı olmadı, bu 2 şirket hakkındaki araştırmalarım devam etmektedir.)

Tır Tezkiye sıralamasında, İLK 50 ŞİRKET şu şekilde sıralanmaktadırlar.-1966 ila 1977 seneleri arasında TIR Tezkiyelerini almışlardır.

1- Umat –Umumi Mağazalar Tas-Ankara
2- Mehmet Alı Tuzcuoğlu-Ankara
3- Ankara Express Beynelminel Nakliyat-İstanbul
4- M.Emin Selamoğlu Milletlerarası Nakliyat-Ankara
5- Egeman Tic. Ltd-Ankara
6- Contınental Export Tas-İstanbul
7- Et-Balık Kurumu- Ankara
8- Turksped M.Pır Milletlerarası Nakliyat As-İstanbul
9- Er-Sen Ulus. Tas. Ve Tic. A.Ş -İstanbul
10- Istanbul Beynelmınel Naklıyat-Istanbul
11- Transhan Beynelminel Nakliyat-İstanbul
12- Enver Ozvarnalı Beynelminel Nakliyat-İstanbul
13- Firnak Transport Ve Tic. Ltd-İstanbul
14- Darmen Tıc. Muessesi-Nejat Dilmen Halefi-İstanbul
15- Transtır Beynelminel Nakliyat-İzmir
16- Ulusoy Nakliyat-Trabzon
17- Ekontur Ekonomi Turizm Nakl. A.Ş-Ankara
18- Rav Beynelminel Nakl. A.Ş -İstanbul
19- Transtitko –Teknik İmar Tic. Koll. Sti.-Ankara
20- Tulgar Beynelminel Nakl. Ltd-Ankara
21- Martaş-Bursa
22- Esin Nakliyat A.Ş -İstanbul
23- İnto-Gıda Ve İhtiyaç Maddeleri, Ulusl. Nakl.-Ankara
24- Kervan Ağır Nakliyat A.Ş -Ankara
25- Horoz Nakliyat-Ankara
26- Anadolu Petrolleri-Alı Sükrü İskefeyeli- Ankara
27- Uğur Nakliyat Ltd-Mersin
28- Unitrans Ulusl. Ank. A.Ş.-İstanbul
29- Maraton Ulus. Nakl.-İstanbul
30- Seven Ulusl. Nakl. Aş-Erzurum
31- Akçim-Ankara
32- Mistrans. Tic. Ve Nakl. Ltd- Mersin
33- Hakan Nakliyat Ve Tic. A.Ş.-Ankara
34- Bornak Nakliyat As-İstanbul
35- Transtur Ulus. Nakl. A.Ş -Kayseri
36- Dünya Nakliyat Koll. Sti-İstanbul
37- Natrans Ulus. Nakaş-İstanbul
38- Temel Transport A.Ş -İstanbul
39- Ceyhan-Fırat Milletlerarası Umumi Nakl.-Ankara
40- Kilerci Ulus. Nakl. A.Ş -İstanbul
41- Ömer Sarıalıoğlu Beynelminel Nakliyat-İstanbul
42- Boltur Turızm Nakl. A.Ş -İstanbul
43- Ernas-Erhan Nasyalçın- Bursa
44- Baysallar Nakliyat-İzzet Baysal-Konya
45- Be-De-Se Nakliyat-Ankara
46- Nursay Ulus. Nakl. A.Ş -Ankara
47- Sönmez Buztaş A.Ş -Bursa
48- Bergama Ulus. Taş.-İstanbul
49- Necati Yurttakalan-Ankara
50- Kırkpınar Nak. Turizm. A.Ş -Ankara.

Yukarıdaki listeden de gözlemleneceği gibi, İstanbul ve Ankara şirketleri listede çoğunluğu oluşturmaktadırlar. İlk 50 şirket içerisinde halen ticari faaliyetini devam ettiren şirketler; Türksped M.Pir Milletlerarası Nakliyat A.Ş, Ulusoy Nakliyat, Horoz Nakliyat, Selamoğlu Nakliyat, Transtur Nakliyat, Natrans Uluslararası Nakliyat, Temel Transport A.Ş., Kilerci Uluslararası Nakliyat, Baysallar Nakliyat, Sönmez Buztaş A.Ş, Ernas Nakliyat A.Ş.

ARKAS LINE İLE ANLAŞMA

Düzenli uğrakların sayısının artmasıyla Akport'a bağlantılı gemi sayısında artış yaşanması bekleniyor.

Akport Limanı'nda düzenli konteyner servisi başladı

Tekirdağ ve Trakya Bölgesi'nin ana çıkış limanı olan Akport, Arkas Line ile yaptığı anlaşmayla haftalık düzenli konteyner servisini başlattı.

Akport'ta Nisan 2008'de başlayan konteyner hareketinin artarak devam ettiğini söyleyen Akport Genel Müdürü Serdar Sözeri; "Özelleştirildikten sonra gerçekleştirilen yatırımlarla Türkiye'nin en hızlı büyüyen limanları arasına giren Akport'ta yaşanan ilerleme gözden kaçmıyor. Konteyner terminali ile Genel Yük ve Dökme Yük operasyonunun devreye girmesi, Ro-Ro seferlerinin her geçen gün eklenen yeni destinasyonlarla zenginleşmesi ve son olarak da Tekirdağ-Muratlı Demiryolu'nun Akport'a bağlanmasıyla, limanımızdaki iş miktarı büyümeye başladı. Trakya'daki sanayicilerimiz artık, haftalık Romanya, Bulgaristan ve İspanya servislerine ek olarak İtalya, Rusya ve Kuzey Afrika hatlarını da kullanarak ihracat yüklemesi yapabilecek" diye konuştu.

Sarp Sınır Kapısından bu defa geçemediler

Hayati Akbaş HOPA

Sarp Sınır Kapısı'nda bir yolcu otobüsünde yapılan aramada 4 bin 40 paket gümrük kaçağı sigara ele geçirildi. Gürcistan'dan Türkiye'ye giriş yapmak için gümrük sahasına gelen Türk vatandaşı C.C'nin kullandığı yolcu otobüsünde, gümrük muhafaza müdürlüğü ekiplerince arama yapıldı. Aramada, otobüsün çeşitli yerlerindeki gizli bölmelere saklanmış 4 bin 40 paket sigara ele geçirildi. Sürücü C. C'nin gözaltına alındığı, olayla ilgili soruşturma başlatıldığı bildirildi.

Arhavi Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi kongresini yaptı

Hayati AKBAŞ ARHAVİ

Arhavi'de S.S. 4 No'lu Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Olağan Mali kongresini yaptı. Kooperatif Başkanı Kemal Özyılmaz, ekonomik zorluklar içinde boğuşan şoför esnafının sorunlarına çözüm aradığı kooperatiflerin sorunları çözme ve şoför esnafına iş yaratma çalışmalarının aralıksız devam ettiğini ifade ederek; "Başarıya ancak el ele vererek ulaşılabilir. Bunun içinde bizim birlikteliğimiz her şeyden önemlidir" dedi. İlçede yaş çay kampanya döneminin başlamasına az bir süre kaldığını, kooperatif olarak kampanya dönemine hazırlık çalışmalarına hızla devam ettiklerini söyleyen Özyılmaz, kamyoncuların kampanya öncesine hazır olmaları konusunda uyarılarda bulundu.Başkan Özyılmaz, Çay-Kur Fabrikası'nın taşımaları ilçe dışından gelen araçlara vermesinden de dert yandı.

5_Layout 1 27.04.2011 03:03 Page 1

KARGO HİZMETİ **BİR "TIK" ÖTEDE**

yurtiçikargo
Söz verdiğimiz gibi

■ Yurtiçi Kargo, son yeniliği İnternet Şube ile tek tıkla adresten kargo gönderme konforunu yüzde 25 indirimle bireysel kullanıcılarına da sunmaya başladı. Giderek artan internet kullanımına paralel olarak, sürekli sanal ortamda işlem yapmaya alışmış kişilere daha hızlı ve daha kolay hizmet vermeyi hedefleyen Yurtiçi Kargo tarafından Türk kargo sektöründe ilk defa hizmete sunulan İnternet Şube ile adresten veya şubeden gönderi yapılabilecek, kredi kartı ile gönderinin ödemesi gerçekleştirilebilecek, gönderinin aciliyetine göre standart veya VIP (ekspres) hizmetler, ambalaj ve sms ürünleri seçilebilecek, e-mail ile teslimatta bilgilendirme alınabilecek, şubelerin haritadaki konumları, iletişim bilgileri sorgulanabilecek, çağrı merkezine direkt mesaj gönderilebilecek, e-ticaret siparişleri sorgulanabilecek ve fiyat hesaplanabilecek. http://bireysel.yurticikargo.com sayfasından üye olan kullanıcılar, internet şube aracılığı ile yapacakları tüm gönderilerinde yüzde 25 indirim fırsatından yararlanabilecek.

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ AKÇALAR FABRİKASI'NDA

RENAULT TRUCKS bayisi HOROZ TAŞIT müşterilerle fabrikayı gezdi

22 TONLUK MERMER BLOĞU BU ÇEKİCİ TAŞIDI

Hafriyat taşımacılığı yapan nakliyeciler Renault Trucks Premium 460 çekiciyi en ince detayına kadar inceledi.

ALP TÜKENMEZ

SONER ALPERÖZ

Renault Trucks'ın en büyük bayilerinden biri olan Horoz Taşıt, Premium 460 çekiciyi, hafriyat, inşaat ve maden taşıması yapan nakliyecilere yakından tanıtmak için, yaklaşık 20 kişilik bir taşımacı grubunu Bursa Karsan Fabrikası'nda ağırladı.

Renault Trucks Türkiye'nin 1997 yılında Türkiye yapılanmasını gerçekleştirdiği andan bu yana bayiliğini yapan ve Renault Trucks'ın en büyük bayilerinden biri olan Horoz Taşıt Nakliyat, yakıt ekonomisi ile ön plana çıkan Premium 460 çekiciyi nakliye sektörünün değişik alanlarında faaliyet gösteren firmalarına tanıtım çalışmalarına başladı. Çalışmanın ilk ayağı ise hafriyat, inşaat ve maden taşıması yapan nakliyeciler oldu. Horoz Taşıt, yaklaşık 20 kişilik bir grubu Renault Trucks çekicilerin montajının gerçekleştiği Karsan'ın Akçalar Fabrikası'nda konuk etti. Gruba önce fabrikanın üretim bandı gezdirildi. Fransa'dan gelen parçaların montajlanarak Renault çekicilerin oluşturulduğu fabrikanın teknolojisine hayran kalan nakliyecilerin isteği ise üretimde daha fazla yerli parça kullanılması oldu.

AKARYAKIT TASARRUFUNDA ŞAMPİYON

Kısa fabrika turundan sonra ise Renault Trucks Türkiye Ürün Pazarlama Sorumlusu Alp Tükenmez nakliyecilere Premium 460 çekiciyi en ince detayına kadar anlattı. Tükenmez, Renault Trucks Premium'un ithal üreticiler arasında en az yakıt tüketen araç olduğuna dikkat çekti. Optidriver şanzımanın yanı sıra mekanik şanzımanda ZF'nin seçildiğini belirten Tükenmez, Voith Retarder'ın Renault'u seçenlere büyük avantajlarının olduğunu dile getirdi. Tükenmez, Premium'larda yeni kabin içi döşeme ve koltuklar, gıda koruması bile yapabilecek klima, binek otomobil rahatlığındaki direksiyon ile üst düzey sürüş konforu sağlandığının da altını çizdi.

Toplantıya katılan nakliyeciler aracı 22 tonluk mermer blok taşıyarak birebir test etme imkanı da bulurken; Horoz Taşıt Araç Satış Direktörü Soner Alperöz, ilki gerçekleştirilen tanıtım toplantısında inşaat, hafriyat ve maden taşımacılarını konuk ettiklerini vurguladı. Toplantıların seri hale geleceğini dile getiren Alperöz, bir sonraki tanıtım toplantısının uzunyol taşımacılarına yönelik olacağını kaydederken, sırada un, yem, akaryakıt taşımacıları olduğunu ifade etti.

EREN GÜNDÜZ:

AdBlue'lu MAN kamyonlar geliyor

Elif ÖZYILMAZ İSTANBUL

MAN olarak bu yıl kamyon segmentinde de iddialı olduklarını belirten Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış Direktörü Eren Gündüz, AdBlue'lu kamyonlarla başarıyı yakalayacaklarına dair inancını dile getirdi. Gündüz şöyle konuştu: "AdBlue'lu aracı yapmak daha kolay, öbürünü başarabilmek daha zor bir teknoloji. Bu yıl AdBlue'lu kamyonu da getirmeye başladık. Çok da ekonomik bir fiyatla getirdik. AdBlue destekli MAN kamyonlar artık orta sınıf esnafında alabileceği fiyatlarla satılmaya başlandı. Fiyat gerçekten iyi olduğu için pazardan çok büyük bir reaksiyon bekliyoruz. Biz daha öncesinde bu fiyatlara hiç araba satmadık. Geçen yılı 2 bin 214 kamyon satışı ile kapadık. Bu yıl da çok daha yüksek rakamlarla yılı kapatacağız." dedi.

EREN GÜNDÜZ

TİCARİ ARAÇ SATIŞI

Çetaş'ın hedefi yüzde 100 büyüme

Renault ve Ford'un hem binek hem de ticari araçlarının satışının yanı sıra Isuzu bayiliği de bulunan Çetaş 2011'de hedef büyüttü. Çetaş Genel Müdürü Serhan Işıldar, 2010 yılında 500 adedi ticari araç olmak üzere 14 binin üzerinde araç satışı gerçekleştirdiklerini ifade etti.

İstanbul'da Silivri, Büyükçekmece, Kurtköy, İzmir ve Mahmutbey'in da aralarında olduğu 8 ana noktada satış ve satış sonrası hizmet verdiklerini anımsatan Işıldar, Çetaş'ın ana stratejisini Türkiye'nin en az ilk 3'ünde olmak olarak açıkladı. Bu hedefe kilitlenen Çetaş'ın geçen yıl 500 olan ticari araç satışını bu yıl 1000 adede çıkarma hedefinde olduğunu belirten Işıldar; "Ford kamyon ve Renault da çekici olarak hedefimiz toplamda bin adetlik satış yapmak. Amacımız; ağır ticari araç dildiğinde akla Çetaş'ın gelmesi. Bunun için de satış sonrası hizmetlerimize güveniyoruz. Satış sonrası hizmet çok önemli. Önceliğimiz her zaman müşteri memnuniyeti."diye konuştu.

SERHAN IŞILDAR

6_Layout 1 27.04.2011 03:04 Page 1

ULUSOY'DA EŞYALAR DA SİGORTALI

■ Ulusoy Evden Eve İşten İşe Taşımacılık ücretsiz eksper hizmeti, sigortalı ve sözleşmeli taşımacılık güvencesiyle sektörde bir ilke imza atarak hizmet veriyor. Taşımacılığın tüm alanlarında son derece özenli bir hizmet verdeklerini söyleyen Ulusoy Evden Eve İşten İşe Taşımacılık Genel Müdürü Ali Kaya, 2010 yılında sektördeki amatör hizmet anlayışını değiştirmek üzere yola çıktıklarını belirterek; "Bu alandaki altyapı çalışmalarını kısa sürede tamamladık. Taşımacılık sektöründe en son teknoloji ile donatılmış araçlarla dünyanın her tarafına evden eve eşya taşımacılığı yapabiliyor duruma geldik ve taşınan tüm eşyaları sigortalıyoruz."dedi.

Kamyoncu esnafı kendi iç rekabetinin çözümünü BAKANLIKTAN BEKLİYOR

S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Başkan Vekili İhsan Temel bireysel kamyoncular arasında yaşanan yıkıcı rekabetin ancak ve ancak Ulaştırma Bakanlığı tarafından belirlenecek "Taban fiyat" tarifesi ile önlenebileceğini söyledi.

Elif ÖZYILMAZ- Oya KAYA

Yurt içi taşımalarının bel kemiği olarak kendilerini görseler de. artık yerlerini yavaş yavaş büyük şirketlerin dev filolarına bırakan bireysel kamyoncular, ne ekonomik krizden, ne azalan işlerden muzdarip, kendi içlerinde yaşanan öldüresiye rekabetten muzdarip olduğu kadar. Her şeyden önce taşıma ücretlerini kendileri değil, yükü taşıtanın belirlediği bir piyasada ekmek teknelerini doldurmaya çalışan bireysel taşımacılar birinin ücreti düşük diye kabul etmediği bir taşımayı bir diğer kamyoncunun kabul etmesi sonucu haksız da değil öldüresiye rekabet ile yüz yüze…

Kamyoncunun kendi ayağına sıktığı bu kurşuna dikkat çeken S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Başkan Vekili İhsan Temel, yurt içi taşıma piyasasında ücretlerin kamyoncular tarafından belirlenmediğini, yükü taşıtanın elindeki kozu iyi kullanarak istediği fiyattan taşıma yaptırdığına dikkat çekerek çözümü Ankara'dan beklediklerini ifade etti.

"TABAN FİYAT 2 KERE ÇIKARILDI AMA UYGULAMAYA KONULMADI"

Temel, Ulaştırma Bakanlığı'ndan mesafeler arası taşıma ücretlerinde taban fiyat beklentisi içinde olduklarını kaydetti. Bakanlığın 2008-2009 yıllarında "Taban Fiyat" uygulaması için tarife belirlediğini ama ilan edilmediğini söyleyen Temel, yaşanan durumu şu sözlerle anlattı: Bizim fiyat talebimiz olmuyor, olamıyor. Bize ne verilirse biz onunla taşıyoruz. Düşünün ki bir işi yapmak için 50 kişi sırada. O 50 kişi içinden kim ucuza gidecekse de iş ona veriliyor. Bu haksız rekabetten ziyade rekabeti tamamen ortadan kaldırıyor. Ankara'ya yük vereceksiniz 50 kişi buna talip. O mal 100 Lira'ya da taşıttırılıyor."

İstanbul'dan Ankara'ya yük taşımanın sadece akaryakıt masrafının 1000 Lira'yı aştığını vurgulayan Temel; "Esnafımız boş gideceğimize ucuza taşırım diyerek yola çıkıyor. Halbuki onu söyleyen taşımacı lastiğin, motorun, yolun, kendisinin yıpranma payını, aracın amortisman payını hiç düşünmüyor. Durum bu kadar vahimken iş yine Ulaştırma Bakanlığı'na düşüyor. Bunun içinde mutlaka tavan-taban belirlenmeli." dedi.

BELGE DENETİMİ KADAR FATURA DENETİMİ DE YAPILMALI

Tabii sadece taban fiyat belirlemesi de yetmiyor. Bu belirlemenin ardından Bakanlığa düşecek bir başka görevin de denetim olacağını kaydeden İhsan Temel; "Bu denetimlerde fatura sorulsun. Taban fiyata uygun olup olmadığına bakılsın." derken bunun için Ulaştırma ve Maliye Bakanlıklarının ortak çalışma yapması gerektiğine dikkat çekti. Temel yapılması gerekeni şöyle anlattı: Ulaştırma ya da Maliye Bakanlığı'nın demetim elemanları ne yapacak? Aracı durduracak ve faturanı getir diyecek. Sen nereye gidiyorsun? Adana'ya, getir faturanı. Kaç para yazdın buna deyip bakacak. Fatura, taban fiyata uygun değilse de belirlenen ceza miktarı, ucuza yük taşıyana kesilecek."

Oruç KAYA

Otomotiv ve Lojistik

Türkiye Otomotiv Strateji Belgesi ve 2011-2014 Eylem Planı, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün tarafından, sektör temsilcilerinin katılımıyla 14 Nisan 2011 tarihinde kamuoyuna açıklandı.

Bu Eylem Planı'nda dikkatimi çeken ve tedarik zincirini ve lojistiği etkileyebileceğini düşündüğüm bazı unsurları ve düşüncelerimi, sizinle paylaşmak isterim.

"Otomotiv ürünlerine uygun oto-port nitelikli limanlar ve çevresindeki ulaştırma altyapısı geliştirilecek" hedefi konulmuştur. T.C Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan ve 2010 yılının da değerlendirildiği Otomotiv Sektör Raporu'nda ise " İhracatın kolaylaştırılması açısından limanların çevresindeki demiryolu ağı iyileştirilmeli ve genişletilmelidir." diye yazılıdır. Sanırım mevcut otomotiv üretim tesislerine (araç ve yan sanayi) direkt demir yolu bağlantısının zor olacağı düşünüldüğü için "demir yolu" Eylem Planı'nda vurgulanmamış.

Otomotiv Sanayi Derneği tarafından 2008 yılında Koç Üniversitesi'ne yaptırılan Marmara Bölgesi Otomotiv Lojistik Planlaması çalışmada " Demiryolu erişimi, araç elleçlemesi yapan Türk limanlarından Derince limanında bulunurken, diğer Türk limanlarında bulunmamaktadır. Derince limanında demiryolu bağlantısı bulunmasına rağmen, araç elleçlemesi yapılamadığı görülmektedir." denmektedir.

Nihai ürün olan bitmiş araçlara, nazik davranılmalıdır. Fabrikadan oto taşıyıcılara ve daha sonra demir yolu ile limanlara aktarım, bitmiş araçlar için hasarlanma riski oluşturabilir.

Nihai ürün olan bitmiş araçların ihracat taşımalarına ve özellikle denizyolu ile ihracata değinilmemiştir. Sayın Turgay Durak, OSD Başkanı iken "İhracatta gemi sıkıntısı yaşıyoruz, sıkışma oluyor. Böyle giderse armatörlerimizin Yunan ve İtalyan meslektaşları gibi araç nakliyesi işine girmesi gerekecek" demişti. 14 Nisan'da açıklanan Eylem Planı'nında "Türkiye'nin bitmiş araç ihracatı için Türk armatörlerine veya onların oluşturacağı bir konsorsiyuma PCC denilen araç taşıyıcı gemi teşviklerinin verilmesi" gibi bir hedef olabilirdi diye düşünüyorum.

Marmara Bölgesi Otomotiv Lojistik Planlaması'nda "Gemiler 500 ile 2.000 araç taşıma kapasitelidir. Düşük kapasiteli gemilerin yerine büyük kapasiteli gemilerin çalıştırılması operasyon maliyetleri kadar zaman konusunda da fayda sağlayacaktır." denilmektedir. Son zamanlarda okyanus aşan ve büyük partilerde bitmiş araç taşıyan gemiler (PCC) inşaa edilirken 500 – 2.000 araç kapasiteli gemilerin inşaasında azalma görülmektedir. Büyük PCC gemilerinin Türkiye'ye uğraması, hem zaman planlaması hem de limanların mevcut teknik ve fiziki özelliklerinden dolayı mümkün olmayabilir. Türkiye'nin bitmiş araç ihracatının önemli kısmı, Akdeniz çanağı içindeki limanlara yapılmaktadır ve 2.000 – 3.000 araç taşıma kapasitesine sahip PCC'ler, Türkiye için daha uygun olabilir.

Otomotiv tedarik zinciri ve lojistiği, tek taraflı düşünülmüştür. Planda "Ömrünü tamamlamış araçların hurdaya ayrılarak bertarafı için gerekli hukuki düzenlemelerin oluşturulması ve hurda işletmelerinin teşvik edilmesi yönünde çalışmalar yapılacak." ve "Araçlarda geri dönüştürülmüş malzeme kullanımı artırılacak ve yeni araç tasarımlarında yeniden kullanım ve geri dönüşüm oranlarına ilişkin esaslar belirlenecek.'' gibi hedefler bulunsa da "tersine lojistik" gibi bir hedefin konulması ile bu tür araçların geri toplanması, geçici depolanması ve gerekli parçaların geri dönüşümünün sağlanmasını kapsayan lojistik operasyonu da şekillendirilebilirdi. (NOT: Ömrünü tamamlamış araçlar ile ilgili düşüncelerimi, yakın zamanda sizinle paylaşacağım.)

"Lojistik sektörünün gelişmesi", fırsat ve "Lojistik altyapısının yetersizliği" ise zayıf yön olarak belirtilmiştir. Zayıf yönün iyileştirilmesi, fırsatın yakalanmasını sağlayabilir. Önemli olan lojistiğin kapsamıdır.

"Tedarik zincirindeki işletmeler arasında işbirlikleri ile daha fazla katma değer üretimine yönelik yerlilik oranını artırıcı (kümelenme gibi) faaliyetler desteklenecek" gibi bir hedef konulsa da özellikle otomotiv yan sanayisinin lojistik ihtiyaçlarına yönelik net hedefler konulmamıştır. Otomotiv yan sanayisindeki firmaların çoğunluğunun KOBİ niteliğinde olduğu düşünülürse onarın lojistik bilgi ve yeterliliklerinin arttırılması gibi bir hedefin konulması yararlı olabilirdi.

"Düşük CO2 emisyonu olan çevre dostu araçların (elektrikli, hibrit ve emisyon seviyesi düşük diğer araçlar) kullanımını teşvik eden bir vergilendirme sistemi için çalışma yapılacak." hedefi, özellikle şehir içi dağıtımlarda kullanılabilecek elektrikli veya hybrid ticari araçlar için umut vericidir.

CLCCR

TÜRKİYE'yi mercek altına aldı

TREDER'in davetlisi olarak İstanbul'da bir araya gelen Avrupalı treyler üreticileri Türkiye'yi yakından takip ediyor. Avrupalı üreticiler kendi ülkelerinde krizin etkileri devam ederken Türkiye'nin bu sektördeki yüzde 200 büyümesini yakın takip ettiklerini vurguladı.

Avrupa'nın treyler üreticilerinin çatı kuruluşu olan CLCCR'nin (International Associtiation of the Body and Trailer Bulding Industry) 2011 yılı İlkbahar Yönetim Kurulu Toplantısı Hidromas sponsorluğunda Swissotel'de gerçekleştirildi. Toplantıya CLCCR Başkanı Daniel Magyar, TREDER Başkanı Recep Serin, Başkan Yardımcısı Fehir Bulutlar, Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık ve 8 ülkenin temsilcileri katıldı.

AVRUPA 2014- 15'İ BEKLİYOR

Avrupa'daki treyler pazarını değerlendiren CLCCR üyeleri, Almanya ve İsveç pazarında büyüme yaşandığına, diğer ülkelerde ise toparlanmanın henüz gerçekleşmediğine dikkat çektiler. 2011 yılında belirli oranda büyüme beklentisi içinde olan Avrupalı treyler üreticileri, kriz öncesi adetlerin yakalanması için 2014 veya 2015 yılına kadar beklenilmesi gerektiğinin altını çizdi.

TÜRKİYE'YE YAKIN TAKİP

İrlanda, Portekiz ve Yunanistan'ın ardından İspanya'daki kriz beklentisinin treyler üreticilerini tedirgin ettiğini açıklayan CLCCR üyeleri, Türkiye treyler pazarının ise inanılmaz derece yükselmesini yakından takip ettiklerini dile getirdi. Türkiye treyler pazarının yüzde 200 gibi bir oranda büyümesinin Avrupa'da çok dikkat çektiğini dile getiren CLCCR üyeleri, Türkiye'nin şu haliyle çok önemli bir treyler üretim merkezi haline geldiğini vurguladı.

CLCCR Başkanı Daniel Magyar, Yönetim Kurulu Toplantısı'nı Türkiye'de yapmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek; "TREDER yönetimi bizleri İstanbul'da çok iyi bir şekilde ağırladı. Türk meslektaşlarımıza bizlere gösterdikleri konukseverlikten dolayı teşekkür ediyorum. Onların sayesinde çok verimli bir toplantı gerçekleştirdik. Bu arada şunu da tekrar belirtmek isterim: TREDER'in CLCCR'ye katılmasından son derece memnunuz. Ayrıca İstanbul'u ilk kez gören üyelerimiz İstanbul'a hayran kaldı. Arkadaşlarımız ilk fırsatta İstanbul'a gelmek için fırsat kollayacaktır" dedi.

Avrupa taşımalarında yaşanan kayıp Türk nakliyecisinin yönünü Ortadoğu'ya çevirdi. Nakliyecinin hedef pazarının Ortadoğu olduğunu söyleyen Özmen bu amaçla hazırlanan İpek Yolu Projesini dernek binasında düzenlenen basın toplantısında dile getirdi.

ÖZMEN "İPEK YOLUNDA TÜRKİYE'NİN BAY-PASS EDİLMESİNE İZİN VERMEYECEĞİZ"

Oya KAYA İSTANBUL

Dünya ticaretinin Avrupa'dan doğuya kaydığını belirten UND Yönetim Kurulu Başkanı Ruhi Engin Özmen Orta doğuya olan taşımalarda artış yaşandığını belirterek Türkiye'nin tarihi İpek Yolu hattından mutlaka pay alması gerektiğini söyledi. Özmen " Yılda 1 milyon 600 bin sefer yapılan ülkemizden Avrupa'ya yapılan taşımalara göre 2000-2010 yılı içerisinde Ortadoğu'ya taşımalarımız 9 kat artmıştır. Ortadoğu taşımalarımız ihracat taşımalarımızın yüzde 54,5'ini oluşturmaktadır" dedi.

TÜRKİYE İPEK YOLU KONUSUNDAKİ KARARLILIĞINI GÖSTERMEK ZORUNDADIR

Orta doğuda yaşana krize rağmen bölgeye yapılan taşımalarda Suriye, Irak, Ürdün ve Suudi Arabistan önemli bir Pazar olarak kendini gösterdiğini, en büyük üretim noktalarının Çin ve Hindistan olduğunu belirten Özmen; "Çin ve Hindistan'ın üretim noktası olması, üretilen malların batıya sevkiyatında eski ipek yolunun Türkiye'den geçmesi konusunu bir kez daha gündeme getirmiştir. İpek yolu konusunda Türkiye pay-pass edilme noktasındadır. Rusya kanalıyla Sırbistan'dan geçen hat Orta Avrupa'ya ve Kuzey Avrupa'ya ipek yolunu bağlıyor. İkinci olarak da Kazakistan, Türkmenistan, Kırgızistan ve Hazar geçişiyle yine Avrupa'ya ipek yolu gidiyor ve Türkiye burada göz ardı ediliyor. Türkiye'nin mutlaka ipek yolunun varış noktası haline gelmesi lazım. UND olarak bu konudaki görüşmelerimiz devam ediyor. Amacımız Çin, Pakistan, İran üzerinden Akdeniz'e ipek yolunu bağlamak ya da Çin, Afganistan, İran üzerinden de bir yol düşünülebilir" diyerek Türkiye'nin özellikle ipek yolu projesindeki kararlılığını göstermesi gerektiğini vurguladı.

LOJİSTİK SEKTÖRÜ KORUMA ALTINA ALINMALI

2023 yılı devlet politikalarından da söz eden Özmen "2023 yılı için yapılan devlet politikalarında 1,2 trilyon dolarlık dış ticaret hacmi hedefleniyor. Bu hedefi gerçekleştirecek Türkiye'deki ulusal sermayemiz olan lojistik sektörü ve karayolu taşımacımızdır. 2023 hedefinde lojistik sektörünün mutlaka koruma altına alınması gerekmektedir. Sektördeki Pazar payımızı yabancılara kaptırmamız gerekmektedir" derken lojistik köylerin yerlerinin bir an önce belirlenmesi gerektiğini ifade etti. Özmen şöyle konuştu: "Bu nedenle lojistik köylerin yerlerinin belirlenmesi deniz, kara ve demiryolu bağlantılarının havayolu ve otobanlara olan bağlantılarının planlanıp çözülmesi gerekmektedir. Devlet nezdinde ortak komisyonlar kurup, bu komisyonlarda sorunlarımızı birlikte çözelim istiyoruz. Bu fikrimizi dile getirdiğimizde 4 ayda bir toplanılmak üzere bir komisyon kurulmasına karar verildi."

Liman taşımacılığının da son günlerde artış olduğunu söyleyen Özmen "Türkiye üzerinden Akdeniz'e indireceğimiz ipek yolu lojistik sektörünün büyük bir ayağını oluşturacaktır. Bizim bu projede Türkiye üzerinden geçecek güzergahlara ihtiyacımız var. İRU ile birleşmiş milletlerde ana koridor yapmak için girişimlerimiz başlamıştır dedi.

AKARYAKITTAKİ ZAMLAR NAKLİYECİNİN ÖNÜNDE ENGEL

Akaryakıttaki fiyat artışının nakliye taşımalarını etkilediğini belirten UND Yönetim Kurulu Başkanı Ruhi Engin Özmen "Karayolu nakliyesinde maliyetin 3/1'ini petrol girdisi oluşturmaktadır. Petroldeki her türü artış nakliyeciyi önemli ölçüde etkilemektedir. UND olarak üyelerimizi BAF ile bir nebzede olsa koruma altına almaktayız. UND olarak yaptığımız bu akaryakıt fiyat ayarlaması nakliyecimize yarar sağlamıştır. Türk nakliyecisine tahsis edilen 550 lt. Akaryakıtın devlet tarafından sübvanse edilip arttırılması gerekmektedir. Nakliyeci akaryakıtı herkesin aldığı fiyattan almamalı" diyerek akaryakıt konuda yapılacak desteğin ihracatın artmasında büyük rol oynayacağını da sözlerine ekledi.

Yıl: 3 **SAYI:** 54 **FİYATI:** 50 kuruş - **Nisan 2011**
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

Haber Koordinatörü: **Elif ÖZYILMAZ**
Fotoğraf ve Kamera: **T. Yasin YAZICI**
Dış Haberler: **Ozan DEMİRÖZ - Derya ERDİM**
Muhabir: **Oya KAYA**
Hukuk Danışmanı **Av. Uğur AMASYA**
Grafik Tasarım: **Kayahan ÜÇLER - Ö.Faruk DİRLİK**

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Kayseri: **Fatih Karataş**
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, No:5 K:4 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: İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

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

7_Layout 1 27.04.2011 03:05 Page 1

FİLOTÜRK, GEFCO TIR'LARININ İÇİNİ DE İZLİYOR

■ GEFCO Lojistik FiloTürk ile artık sadece araçları değil, aynı zamanda içindekileri de takip edebiliyor. FiloTürk, GEFCO Taşımacılık ve Lojistik A.Ş.'ye Mobiliz tarafından şirket için özel olarak geliştirilen mobil takip sistemini sunuyor. Mobiliz tarafından Türkiye'de geliştirilen ilk uygulama olan sistem, Araç Takip Sistemi'ne entegre edildi. Bu sayede GEFCO ve bayileri, ortak bir altyapı üzerinden yükleri izlemelerine ek olarak araç ve yüklerle ilgili rapor alabiliyor. GEFCO'nun otomobil taşımacılığı ve yedek parça dağıtımı kapsamında hizmet verdiği markalar ve markaların Türkiye'deki tüm bayilerinin kullandığı web tabanlı sistem üzerindeki yükler, marka ve markanın bayileri tarafından adaptif hesaplar sayesinde izlenebiliyor.

TIRSAN ADAPAZARI FABRİKASI'NA 30 MİLYON LİRALIK YATIRIM

TIRSAN Adapazarı Fabrikası'nda günlük 30 adet olan araç üretimini 66 adede çıkaracak yeni üretim bandı ile Test ve Prototip Merkezi'nin yanı sıra boyahanenin temeli törenle atıldı. TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu 30 milyon Liralık yatırım yapıldığını belirtti.

3 BAŞKANLI TEMEL ATMA

UND'nin 3 başkanı Çetin Nuhoğlu, Tamer Dinçşahin ve Ruhi Engin Özmen TIRSAN'ın yeni üretim hattının temelini beraber attı.

TIRSAN Adapazarı Fabrikası'nda yılda tek vardiyada 15 bin 800 adet üretim yapılabilmesini sağlayacak yeni montaj hattının, Test ve Prototip Merkezi ile yeni boyahanenin temeli törenle atıldı.

Törene Sakarya Milletvekili Şaban Dişli, Arifiye Kaymakamı Birol Kurubal, Erenler Belediye Başkanı Cavit Öztürk, UND Başkanı Ruhi Engin Özmen ile eski UND Başkanı Tamer Dinçşahin'in yanı sıra çok sayıda uluslararası nakliyeci katıldı.

30 MİLYON LİRALIK YATIRIM

TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, 350 bin metrekare açık 50 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikaya 56 bin 300 metrekarelik üretim alanı eklediklerini dile getirdi. Nuhoğlu, yeni yatırım ile tam otomasyona geçtiklerini ve bu sayede günde 36 adet daha araç üretmeye başlayacaklarını belirtti. Yıllık üretim kapasitesinin 15 bin 800 adede çıkacağının altını çizen Nuhoğlu, günde 30 olan üretimin böylece 66'ya çıkacağını belirtti. Çetin Nuhoğlu, 30 milyon Liralık bir yatırım yapıldığını vurguladı.

Nuhoğlu; "34. yılını kutlayan bir Türk firması olarak geldiğimiz noktadan gurur duyuyorum. Bu mutluluğu ve gururu yaşamamızda pay sahibi olan sizlerle paylaşmak istedim. Bugün günde 30 araçlık üretimden 66 araç üreten bir firma haline geldik. 1998 yılında Almanya'da üretim yapan firma olduk. 2011- 2012 yılları arasında Rusya'da 3 ayrı fabrika ile 40 milyon Euro'luk yatırım planlayan yeni bir TIRSAN var. Hep deriz Avrupa'nın şu firması 10 bin adet üretiyor bu firması 15 bin adet üretiyor diye. TIRSAN şu an 7 bin 500 adet üretiyor. Eylül itibariyle 15 bin adet üreteceğiz. Bütün bunları sizlerle beraber yapıyoruz. Sektörle işbirliği ile gelinen nokta bu. Kalitesi ile Avrupa'da 1 numara olan TIRSAN üretim adedi ile Avrupa'nın ilk 3'ünde yer alacak." dedi.

YURT İÇİ PAZARINDA DEĞİŞİM VAR

Yurt içi taşımalarda da büyük bir değişim olduğunu vurgulayan Nuhoğlu yurtiçi taşımalarda çekici+treyler kombinasyonun yüzde 45'ten yüzde 61'e çıktığını belirtti. "Uluslararası nakliyedeki standartlar yurtiçi taşımacılar için de geçerli" diyen Nuhoğlu; "Avrupa'da taşıma nasıl yapılıyorsa Türkiye'de de öyle taşınıyor. Türkiye'deki taşıma standartları değişti." diye konuştu.

TIRSAN'ın TAİD rakamlarına göre üretimin yüzde 51'inin yaptığını gerçekleştirdiklerini dile getiren Nuhoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Bugün Ar-Ge merkezimizin de temelini atıyoruz. Kendi tasarımımız olan araçların üretimini de yapacağız ve bu araçları test edeceğiz. Artık sadece emeğe bağlı olarak rekabet edemeyiz, ayakta kalamayız. Temel ihtiyacımız beynimizi kullanmak ve Türkiye için değil bütün Avrupa için üretmek, uluslararası boyutta rekabetçi hale gelmek. Bunu için yatırımlar yapıyoruz. Bu yatırımımız 30 trilyonluk bir yatırım. Bunun ağırlığı otomasyonla ilgili."

TIRSAN'ın 2015 yılına kadar nakliyeciye daha çok kazandıran araçlar üreteceğini dile getiren Nuhoğlu sözlerini iddialı bir şekilde bitirdi: "Kimse TIRSAN'dan kaliteli araç yapıyorum diyemeyecek."

YÜZDE 19 İNDİRİM

Starpet, ilk istasyonunu **Esenler'de açıyor**

Starpet, İstanbul merkezdeki ilk akaryakıt istasyonunu Esenler'de törenle hizmete açıyor. Firma açılışa özel olarak tüm akaryakıtlarda yüzde 19'a varan indirim uygulayacak. Starpet Yönetim Kurulu Başkanı Mahfuz Okalin, "Akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren 54 firma arasında ilk 15'in içinde yer alıyoruz. Henüz çok genç bir akaryakıt dağıtım firması olmamıza rağmen, gerçekleştirdiğimiz atılımlar ile Türkiye akaryakıt pazarında ciddi bir noktaya geldik. 2 milyon dolarlık yatırım ile kurulan Esenler'deki bu istasyonumuz şehrin merkezinde yer alan ilk istasyonumuz olma özelliğindedir." derken 2011 yılında Marmara Bölgesi'nde özellikle İstanbul, Bursa gibi illerde yoğunlaşacaklarının altını çizerek, "2011 yılı sonuna kadar istasyon sayımızı İstanbul'da 10'a çıkartacağız." dedi.

starpet

8_Layout 1 27.04.2011 03:05 Page 1

BİSİKLETÇİLERE SERTRANS DESTEĞİ

■ SerTrans Logistics sosyal sorumluluk çalışmalarına bir yenisini daha ekledi ve 47'nci Cumhurbaşkanlığı Türkiye Bisiklet Turunun Lojistik Sponsoru oldu. 22 ülkeden 176 bisikletçinin rekor katılımıyla gerçekleşen 47. Cumhurbaşkanlığı Bisiklet turunun tüm etapları için lojistik hizmeti sağlayan Sertrans Logistics İstanbul Sultanahmet meydanından başlayıp Side'de son bulan yarışta sporcuların yanında oldu. Bisiklet federasyonun lojistik ihtiyacı talebini öğrenir öğrenmez seve seve destek olacaklarını belirttiklerini ifade eden Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Keleş, ülkemizin tanıtımına önemli katkılar sağlayan bu tür organizasyonlara imkanlar doğrultusunda katkıda bulunabilmekten Sertrans olarak büyük mutluluk duyduklarını belirterek, sözlerine 47.Cumhurbaşkanlığı Türkiye Bisiklet Turuna katılan tüm sporculara başarılar dileyerek son verdi.

Mercedes-Benz Türk, Mercedes liginde İKİNCİ SIRAYA YERLEŞTİ

Mercedes-Benz Türk, 2011 yılının ilk çeyreğinde otomobil, hafifi ticari araç, kamyon ve otobüs grubunda satışlarını artırma başarısına imza attı. Kamyon pazarında ilk 3 ayda 3 bin 551 adetlik satış gerçekleştiren Mercedes son 10 yılın en yüksek satışını yaptı.

Mercedes-Benz Türk, 2001 yılının ilk çeyreğinde satışlarını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 181 oranında arttırırken kamyon pazarında 9 yıldır üst üste elde ettiği pazar liderliğini de devam ettirdi. Mercedes-Benz Türk bu rakamlarla Almanya Mercedes'in ardından ikinci sıraya yerleşti.

Mercedes-Benz Türk, 2011 yılına da hızlı bir şekilde başladı ve ilk çeyrekte toplam 3 bin 551 adet satış ile son 10 yılda aynı dönemde yaptığı en yüksek satışı gerçekleştirdi.

YERLİ ÜRETİM ACTROS'UN DA PAYI VAR

Uzun yıllardan beri çekici pazarının lideri olan Mercedes-Benz Türk ilk çeyrekte bin 887 adet satışla geçen yıla göre satışını takriben üçe katladı. Özellikle , Aksaray fabrikasında üretimine başlanan ve yıl başından itibaren piyasaya sunulan Actros büyük başarı kazanarak önemli yurtiçi ve uluslararası nakliye filolarının ilk tercihi oldu. Yılın geriye kalan bölümü için alınan siparişler Actros'un 2011 yılında rekorlar kıracağını gösteriyor. Mercedes-Benz Türk, ağır inşaat kamyonları segmentinde de gelenekselleşmiş pazar liderliğini devam ettirirken 790 adetle satışını bir önceki yıla göre yüzde 121 oranında arttırdı.

Uzunyol yurtiçi nakliye segmentinde ise gerek 6x2 gerekse 8x2 kamyon satışlarında rekor seviyede artış sağlandı. Nispi olarak daralan bu segmentlerde Mercedes-Benz Türk toplam 448 adetle geçen yıla göre satışlarını 4 kat arttırmayı başardı.

HAFİF KAMYONDA YÜZDE 175 ARTIŞ

Aynı yüksek performansı 9-21 ton hafif kamyon segmentinde de gösteren Mercedes-Benz Türk 363 adet satış gerçekleştirdi ve satışını geçen yıla göre yüzde 175 oranında arttırdı. Fabrika çıkışı 3 akslı olarak da üretilen Atego bu segmentte açık ara liderliğini devam ettiriyor.

4 AVRUPA ÜLKESİNİN SATIŞININ TOPLAMI

Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Müdürü Bahadır Özbayır Türkiye pazarında yakalanan bu başarının Mercedes-Benz Türk'ü Mercedes liginde üst sıralara taşıdığını söyledi. Özbayır Türkiye'de yapılan satışların Avrupa'nın geleneksel büyük kamyon pazarları olan İngiltere , Fransa, İtalya ve İspanya'nın gerçekleştirdiği Mercedes kamyon satışlarının toplamından daha fazla olduğuna dikkat çekti. Özbayır; "Mercedes-Benz Türk bu performanso9yla 2010 yılında olduğu gibi bu yılda da Avrupa Mercedes kamyon satışlarında Almanya'dan sonra açık arayla ikinci sıraya yerleşti." dedi.

KILIÇLAR OTOMOTİV İLE

Iveco Araç'ın Mersin bayisi Kılıçlar Otomotiv toplam 14 bin 200 metrekarelik yeni tesisini törenle hizemete açtı. Tesis Iveco'nun Türkiye'deki en büyük bayisi unvanını da aldı.

IVECO, MERSİN'DE DAHA DA GÜÇLENDİ

Iveco Araç'ın başarılı bayilerinden Kılıçlar Otomotiv Mersin'deki yeni modern tesisini resmen hizmete açtı.

Kılıçlar Otomotiv yeni tesisi ile Iveco'nun Mersin'deki gücüne güç kattı. Iveco'nun Türkiye'de sahip olduğu en büyük entegre tesisi özelliğine sahip olan yeni tesisin konuşan yapan Iveco Araç Yönetim Kurulu Üyesi Maurizio Manera Iveco müşterilerine daha kaliteli hizmet verme amacında olduklarını söyleyerek sözlerine şöyle devam etti: "2011 yılında Ankara ve Eskişehir'deki yeni satış noktalarımızı devreye aldıktan sonra bugün bu modern tesisi Akdeniz bölgesinin önemli bir liman şehiri olan Mersin'de hizmete sunuyoruz. Iveco'nun hizmet ve kalite anlayışı ile aynı anlayışa sahip Kılıçlar Otomotiv'in yeni entegre tesisinde Iveco müşterilerine daha iyi hizmet sunmayı hedefliyoruz. 10 bin metrekare açık ve 3 bin 200 metrekare kapalı alana sahip bu tesis Kılıçlar ailesinin başarıya ulaşmak, daha iyi hizmet vermek için ne kadar azimli olduklarını gösteriyor. Kılıçlar yeni entegre tesisini inşa ederek Iveco'ya olan inancını bir kez daha göstermiştir. 18 yıldır gösterdikleri azimli ve tutkulu çalışmaları ile Akdeniz Bölgesinde ticari anlamda çok önemli olan Mersin'de Iveco'nun yüz akı olan Kılıçlar Otomotiv'in yeni entegre tesis ile başarılarını arttırarak devam ettireceklerine inanıyorum."

Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç ise şimdiye kadar Iveco'dan kazandıklarını Iveco'ya yatırdıklarını söyyledi. Kılıç, Iveco'nun geniş ürün gamını Mersin'de tantımak ve satmak için tutkuyla çalıştıklarını ifade ederek "Araç satışındaki en önemli faktörlerden biri de müşteri sadakati ve bunu sağlamanın en önemli yollarından biri de satış sonrası hizmetler. Bu modern tesisde müşterilerimize çok daha geniş alanda daha modern bir altyapı ile hizmet veriyoruz." dedi.

Kılıçlar Otomotiv Iveco'nun ürün gamında yer alan Daily Van,Daily Şasi, Daily 7 ton, Eurocargo, Stralis ve Trakker'ların satışından ve satış sonrası hizmetlerinden sorumlu.

Çok sayıda davetlinin katıldığı törende Iveco Araç Yönetim Kurulu Üyesi Maurizio Manera, Vahdettin Kılıç'a bir plaket takdim etti.

İZMİR'İN VERGİ REKORTMENİ TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNDEN

LUCIEN ARKAS

■ Gelir vergisi şampiyonları açıkladı, İzmir'in vergi rekortmeni taşımacılık sektöründen çıktı. Arkas Holding Yönetim Kurulu Üyesi Lucien Arkas İzmir'in vergi rekortmeni oldu. İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı rakamlarına göre, kentte en çok vergiyi taşımacılık sektörünün duayen isimlerinden biri olan Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas ödedi. Arkas, 8 milyon 389 bin 838 liralık beyan edilen vergiye tabi gelir ve 2 milyon 928 bin 367 liralık tahakkuk eden vergiyle ilk sıradaki yerini korudu. Arkas 2004 yılından bu yana İzmir'deki vergi rekortmenliğini kimseye kaptırmıyor.

TiMOCOM ÇEVRE KONUSUNDA HASSASİYETİNİ ORTAYA KOYUYOR

Alman Yük Borsası Timocom çevre koruması alanında da öncü olmak istiyor. TimoCom'un bu hedefe nasıl ulaşmak istediğini, şirketin Baş Temsilcisi Marcel Frings anlattı.

TimoCom Baş Temsilcisi Marcel Frings, şirketinçevre koruması alanında da öncü olmak istediğini belirtti. "Sürekli olarak çevrenin kirlenmesi ve kaynakların israf edilmesi konularıyla karşılaşıyoruz. TimoCom'u ekolojik olarak düzenledik ve çevre dostu bir ihale platformu hedefimize ulaşacağımızdan eminiz. Haklı ve emin olarak şunu iddia edebiliriz: Herkes Yeşil Lojistikten bahsediyor, biz ise bunu destekliyoruz." diyen Frings sözellikle boş seyirleri önleme konusunda çalıştıklarını ifade etti.

ŞİRKET MERKEZİ EKOLOJİK ELEKTRİKLE İŞLETİLİYOR

Yük ve boş araç borsalarının şirket tabanında kalıcı şekilde düzenlendiğini kaydeden Frings, TimoCom'un NABU Çevre Koruma Birliği'nin de ortağı olarak doğrudan çevre koruma projelerine entegre olduğunu dile getirdi. Ren Nehri'nin bir kısmını yeniden doğallaştırma çalışmalarında NABU'yu desteklediklerini belirten Maracek Frings Düsseldorf'taki şirket merkezinin bilgisayar bölümü dahil olmak üzere komple ekolojik elektrikle işletildiğini vurguladı.

TimocCom'daki yapıları mercek altına alarak hangi bölümlerde çevrenin daha çok korunabileceğinin araştırdıklarının altını çizen Frings „Birkaç yıldır faks makinelerimiz tamamen dijital, yani kağıtsız olarak çalıştırılıyor ve postalarımızı Avrupa genelinde iklime zarar vermeyecek şekilde Deutsche Post GoGreen ile gönderiyoruz. Bunların tümü, toplamda büyük etkiye sahip detaylardır." diye konuştu.

Şirketin çevre konusundaki çalışmalarının samimi olduğunu vurgulayan Frings; "TimoCom da bir yerlere birkaç ağaç dikebilir ve basında yer alabilirdi. Fakat bu samimi olmazdı. Çevreye olan ilgimiz nihayetinde çalışanlarımızdan geliyor: Çalışanlarımızın ortalama yaşı yaklaşık 34 ve bunların arasında çok sayıda genç anne baba da var. Dünyanın yarın nasıl görüneceği ve kişinin kendi işvereninin de bunu nasıl olumlu yönde etkileyebileceği üzerinde genç insanlarla daha çok düşünülebiliyor. Bunun sonucunda, TimoCom yıllar önce çalışanlarıyla birlikte çevre koruması konusunda aktif olmaya başladı. Zaman içinde projeler sürekli olarak büyüdü ve artık NABU ile uzun vadeli bir ortaklık içindeyiz. TimoCom, çevre korumasıyla gerçekten inançlı bir şekilde ilgileniyor ve bunu sadece "in" olduğu için yapmıyor." diyerek bu çalışmaalrın dünuanın geleceğinin düşünmek"ten geçtiğinin kaydetti.

YÜKLEYİCİLER ÇEVRE DOSTU TAŞIMAYA DAHA ÇOK ÖDEME YAPIYOR

Bu aşamada yükleyicilerin de büyük rol oynadığını söyleyen Frings yükleyicilerin , çevre dostu taşımaya daha fazla ödeme yapma veya aynı maliyetlerde "daha yeşil" hizmet sağlayıcıyı tercih etme eğiliminde olduğunu da vurgu yaptı. Fring şöyle konuştu: "TimoCom müşterileri, yük borsamızı kullanarak ekolojik sorumluluklarını gösteriyor, çünkü gereksiz boş seyirleri ve bununla birlikte çevreye gereksiz yere zarar vermeyi önleme konusunda hizmet sağlayıcılara yardım ediyoruz. Artık TimoCom çevre damgası "Green we can" var" diye konuştu.