LOJİSTİK
TAŞIMACILAR

| EKİM 2011 | SAYI: 60 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

AYHAN DAYOĞLU

DAYOĞLU, LİDERLİK İÇİN TRANSFER OLDU

Temsa'nın adından en çok söz ettiren yöneticilerinden biri olan Ayhan Dayoğlu artık Ak Sigorta için görev yapacak. Dayoğlu, yine Sabancı Holding'e bağlı diğer bir şirket olan Ak Sigorta'da, Hasar ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak kariyerine devam edecek. Ayhan Dayoğlu, Temsa Global'in Afrika, Ortadoğu ve Körfez Ülkelerine üretim ve ihracat üssü olarak konumlandırdığı Mısır fabrikasına, 15 Haziran 2009 tarihinde Genel Müdür olarak atanmıştı.

UND BAŞKANI RUHİ ENGİN ÖZMEN:

RO-RO İŞİNE GİRMEMEMİZ SÖZ KONUSU BİLE DEĞİL

Büyük umutlarla Ocak 2010'da UND Deniz adıyla sefere başlayan RO-RO hattı Aralık 2010'a kadar dayanabildi. Yeni yönetimle birlikte UND Deniz'in tekrar ayağa kaldırılması bekleniyordu. Ancak, Başkan Özmen UND'nin tekrar RO-RO işine girmesine sıcak bakmadığını belirtti.

RUHİ ENGİN ÖZMEN

"AKLI BAŞINDA DAVRANMAK GEREK"

"İSTEMEYEN U.N RO RO'YA BİNMEZ, BEN ONLARIN TİCARİ İŞLERİNE KARIŞMAM"

■ UND'nin başındaki isim Ruhi Engin Özmen, iflas eden UND Deniz'in 10 milyon euro'luk borçla hala boğuştuklarını, UND olarak yeni bir RO-RO hattı kurmanın asla mümkün olamayacağını söyledi.

HABERİ 6. SAYFADA

BU YIL DÖRDÜNCÜSÜ DÜZENLENDİ

Mersin Lojistik Fuarı **kapılarını kapadı**

LOJİSTİK SEKTÖRÜ MERSİN'DE BULUŞTU

Mersin Lojistik Fuarı, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) ve Mersin Deniz Ticaret Odası işbirliği ile Mersin Liman İşletmeciliği AŞ'nin sponsorluğunda 6-9 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirildi. Fuar açılışında düzenlenen törene Mersin Vali Vekili Mehmet Çubuktar, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Macit Özcan, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Yönetim Kurulu Başkanı Ruhi Engin Özmen ve birçok yabancı ülkeden temsilciler ve konuklar katıldı.

"ARZ TALEP MESELESİ"

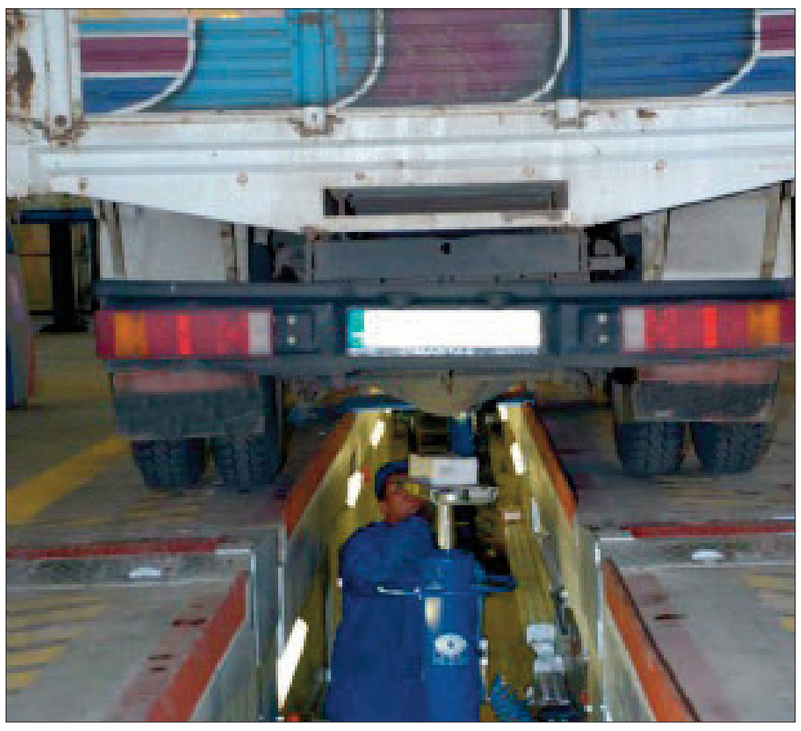
U.N RO-RO: Toulon hattı asla kapanmaz

U.N RO-RO Ticari Direktörü Fuat Pamukçu kesin konuştu: " Hattın kapanması söz konusu değil." Gemi sayısının düşmesi nedeniyle ilgili yaşanan soruna dair de konuşan Fuat Pamukçu konuya ilişkin şunları söyledi: "Toulon hattında gemi sayıları 3'den 2'ye düştü ama tamamen arz-talep meselesidir. Araç sayısı artmadığı için biz bunu düşürdük. Eğer ünite sayısı artar, talepler fazlalaşırsa biz gemi sayılarını tekrardan yükseltebiliriz. Şuan için mevcut durum budur. İtalya'nın kredi notu düştü. Avrupa'da yaşanan ekonomik olumsuz gelişmeler de buna büyük bir etken. Bu hattın kapanması durumu asla söz konusu değil."

KİM HAKLI, KİM SUÇLU?..

MUAYENE İSTASYONUNDAKİ ACAYİP OLAY!

Nakliyecinin olmazsa olmazı dorseler Muayeneye bir giriyor bir daha çıkamıyor, muayene sonrası ortaya çıkan sorunlar nakliyecinin kafasını karıştırıyor, yanlış düzeltmeler yapmasına sebep oluyor.

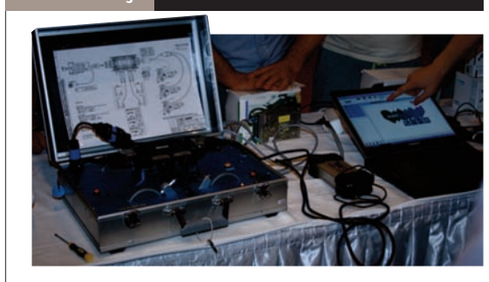


Muayene raporu sonucuna göre "Ağır Kusurlu" veya "Emniyetsiz" olduğu belirlenen araçların muayeneleri onaylanmıyor. Bu araçlar muayene tekrarını, bir ay içinde aynı muayene istasyonunda ücretsiz yaptırabiliyorlar. Ancak Muayene tekrarı yapılmış olan veya bir aylık süre içinde muayene tekrarına gelmeyen araçlardan tekrar muayene ücreti alınıyor.

2001 yılından bu yana lojistik sektöründe hizmet veren Okura Şirketi'nin sahibi Şükrü Okur muayene istasyonunda yaşadığı bir sorunu dile getiriyor. Sektörde yüzlerce kişinin dert yandığı muayene istasyonlarında öyle bir olay yaşanmış ki cidden fıkralara konu olacak cinsten. Şükrü Okur başına gelen o trajikomik olayı şöyle anlatıyor: " Muayene istasyonları maalesef bilinçsiz, bilgiden yoksun elemanlarla dolmuş. Aracı muayeneye götürüyorsun, araç geçen sene fabrikadan alınmış. Bir yıl önce muayenesi olmuş. Ancak bu sene aracın eni herhalde sıcak dolayısı ile genişlemiş olacak ki, aracınız 5 cm geniş deyip geri gönderdiler. Bildiğiniz üzere römorkların tamamı körüklü. Bu dorselerin yerden yüksekliği ölçülüyor. 4 cm yüksek deniyor. Oysaki şoför körükleri 4 cm indirse bu sorun yaşanmayacak. Bu yüzden araç geri dönüyor. Yeni imal olmuş low-bed dorse mi, "kırık metre" ile ölçtükleri için, 20 cm uzun dediler. Muayene istasyonunda bekleyen elemanım beni telefonla aradı. Araç 20 cm uzun çıktı diye sorunu bana anlattı. Bende laf olsun diye, "git kestir" o zaman dedim. Elemanım gidip imalatçıya bu 20 cm uzun diyerek kestirtmiş. Bir hafta sonra aynı römork aynı yere muayeneye götürmüş. Bu sefer 20 cm kısa demişler (doğru metre ile ölçmüşler olsa gerek) elemanın kesilen parçayı bir araca yükleyerek götürmüş ve siz bu parçayı kestirtiniz demiş. Ama maalesef kimse bizi dinlemek istemiyor. Özel iş yerleri olduğu için, sorunlarla ilgili konuşunca bize kapıyı gösteriyorlar."

Yanlış ve dikkatsiz ölçümler sonucunda lojistik firmaları zaman ve maddi kayıp yaşıyor, TÜV personelinin ticari araçlara daha dikkatli muayene edilmeleri konusunda Ulaştırma bakanlığı ve sektör derneklerinin bir politika izlemesi gerekiyor. Sektörümüzün bu tip sorunlarla maddi ya da manevi kayıplar yaşamadan herkesin elini taşın altına koyması gerekiyor.

110 KİŞİ KATILDI



Continental VDO bayileri Antalya'da bir araya geldi

Sektörün önemli takograf firmalarından VDO, bayileriyle Antalya'da bir araya geldi. 2 gün süren toplantıda sektör için önemli konular mercek altına alındı ve bayilerin en iyi hizmeti sunması için özel eğitimler verildi. Toplantıya İntermobil Genel Müdürü Rıfat Perahyah, Pazarlama Müdürü Begüm Gözüyeşil, Ürün Müdürü Abdullah Z. Taşlıca, Teknik Uzman Ferhat Korkmaz, VDO Ana Bayi Genel Müdürü Savaş Korkmaz, Emniyet Genel Müdürlüğü Antalya Bölgesi Ekipler Amiri Hüseyin Yavuz, Bilişim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı adına Elif Örs ve 90 servisten 110 personel katıldı. **3'TE**

YENİ ACTROS'U YOLLARDA YAKALADIK

Euro 6 normundaki **yeni Actros** İstanbul yollarında

Mercedes-Benz'in Haziran ayında lansmanını yaptığı yeni nesil Actros, test sürüşü için, Türkiye yollarında boy göstermeye başladı. Euro 6 normunda motorun görev yaptığı araç yollarda devrim yaratmaya hazırlanıyor. **8'DE**

ERTUĞRUL TARHAN

Lojistik Mutluluktur 4

ORUÇ KAYA

Kervan Yolda Dizilir 6

İDO'dan RO-RO atılımı

■ Geçtiğimiz Nisan'da düzenlenen ihale ile Tepe-Akfen Grubu tarafından satın alınan İDO, yeni yıla kadar iki büyük projeyi hayata geçirecek. İDO, İDOBÜS ile denizyolu ve karayolunu entegre ederek Ege ve Akdeniz'e açılmaya, Marmara'da da Ro-Ro taşımacılığı yapmaya hazırlanıyor. İDO, Eskihisar-Bandırma arasında ise karşılıklı seferlerle Ro-Ro taşımacılığı yapacak. Böylelikle tırların İstanbul trafiğine girmeden Körfez'den Anadolu'ya geçişi sağlanacak ve Körfez yolu trafiği rahatlayacak.

MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	3.98	D.BAKIR	4.07
ANKARA	3.98	SİVAS	4.03
İZMİR	3.95	IĞDIR	4.06
ADANA	3.97	HATAY	3.97

2 teslimat_Layout 1 19.10.2011 02:53 Page 1

EGE BÖLGESİ'NDE SRC EĞİTİMLERİ BAŞLADI

T.C.
ULAŞTIRMA BAKANLIĞI
KARA ULAŞTIRMASI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
TEHLİKELİ MADDE TAŞIMACILIĞI
MESLEKİ YETERLİLİK EĞİTİMİ YETKİ BELGESİ

■ Ulaştırma Bakanlığı'nın yetkisiyle, İzmir Kamyoncular Odası, Ege Bölgesi'nde ilk ve tek olarak SRC_5(ADR) eğitimlerine start verdi. Ulaştırma Bakanlığı'nın yeni düzenlemeleri beklemesinden dolayı verilemeyen, Tehlikeli Maddelerin Karayolunda Taşınması eğitimleri tekrardan başladı. Konuya ilişkin açıklama yapan İzmir Kamyoncular Odası, Ulaştırma Bakanlığının yönetiminde olan SRC-5 eğitimlerinin verilebilmesi için engellerin ortadan kalktığını bildirdi. Bu gelişmenin yakından takipçisi olan İzmir Kamyoncular Odası, Ulaştırma Bakanlığı'na yapmış olduğu müracaat ile, Tehlikeli Madde Taşımacılığı Eğitimi Yetki Belgesini, Ege bölgesinde ve Türkiye'deki Esnaf odaları arasında ilk ve tek veren, oda olarak, sektör çalışanlarına ve yöneticilerine sundu. İzmir ve çevre illerde SRC-5 belgesi almak isteyen kurum ve şoförler, (0232)457 19 19 numarayı arayarak detaylı bilgiye ulaşabilirler.

RENAULT TRUCKS, BATU TAŞIMACILIKLA BİR İLKE İMZA ATTI

Hande ÇOLPAN İSTANBUL

2002 yılında kurulan Batu Uluslararası Taşımacılık Renault Trucks'tan aldığı 10 adet çekiciyle filosundaki özmal araç sayısını 80'e yükseltti. Batu yaptığı anlaşma gereği filosunda bulunan 2'inci el özmal araçlarında bakım anlaşmasını imzaladı.

Horoz Taşıt için bir ilk, Batu Uluslararası taşımacılık için büyük bir hizmet olan anlaşma gereği; Batu Uluslararası Taşımacılığın filosunda bulunan 2'nci el araçların da bakımı Horoz taşıt tarafından sağlanacak. Haramidere Horoz tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Batu Uluslararası Taşımacılık ve Tic. Ltd.Şti. Genel Müdürü Murat Sezerer, Müşteri İlişkileri Yöneticisi Tarık Cansız, Renault Trucks Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Araç Satış Direktörü Soner Alperöz, Satış Müdürü Ahmet Sezer, Horoz Taşıt Genel Müdürü Gürkan Gürbüz katıldı. Batu Uluslararası Taşımacılık tarafından alınan 10 çekiciden 8 adeti Premium 430.19T, 2 adeti Premium 460.19T.

"YOLA RENAULT İLE ÇIKTIK, DAHA İYİSİ VAR MI BİLMİYORUM"

2002 yılında kurulan Batu Uluslararası Taşımacılık Orta Avrupa ve Batı Avrupa hatlarında ithalat ve ihracat taşımacılığı yapıyor. " Ufak bir ofiste az bir personelle büyük hayallerle firmamızı kurduk" diyen Batu Uluslararası Taşımacılık Genel Müdürü Murat Sezerer, teslim aldıkları 10 çekiciyle birlikte ayrıca bünyelerine bulunan 2'nci el araçlarında bakım, onarım, garantili uzatma anlaşması imzaladıklarını sözlerine ekledi.

Amaçlarının müşterilerine en iyi hizmeti vermek olduğunu belirten Sezerer bu anlamda da en iyilerle çalıştıklarını söyledi. Serzerer "Genelde tekstil, makine, yedek aksam, otomotiv sektörüne hizmet veriyoruz. Özellikle zaman unsurunun çok ön plana çıktığı işlerde varız. Başarıyla sürdürüyoruz. Tekstil taşıması için askılı kapalı kasa römorklarımız çoğunlukta. Tenteli araçlarımızda var. Biz yola Renault ile çıktık bugüne kadar daha iyisini bulamadığımız için devam ediyoruz. Uzunca bir sürede devam etmek niyetindeyiz. En üst standartlardaki çevre dostu araçlarımızla gurur duyuyoruz. Daha da iyilerini bekliyoruz. Bilemiyorum daha iyisi nasıl olacak" diyerek Renault'a olan güvenini de dile getirdi.

Alınan araçlardan 2 tanesinin Premium 460.19T Yüksek Beygirli, otomatik vites olmasına dikkat çeken Sezerer "Renault bize performans konusunda çok ısrar etti. Bizim niyetimiz hepsini aynı standartta almaktı. Bu 2 çekiciyi performanslarını görmek adına aldık. Otomatik olması da bizim için önemli. Onların performansını görmek adına da bizim için iyi oldu. 2011 yılının son çekici yatırımını yaptık. Avrupa standartlarında çevre dostu araçları sürekli yeni tutmak adına belli bir sürenin üzerinde bu hatta çalışmayı düşünüyoruz. Bununla birlikte filomuz için mevcut olan bir bakım hizmet anlaşmamızda var. Bununda bize çok büyük katkısı olacağını düşünüyoruz" dedi.

HOROZ TAŞIT SEKTÖRDE YENİ BİR ÇIĞIR AÇIYOR

Renault Trucks Satış Direktörü Gürkan Gürbüz, 2. El araçlar dahil olmak üzere alınan araçlarla birlikte çekicilerin 3 yıl boyuca bütün bakım ve onarımlarının yurtdışı ve yurtiçi geçerli olmak kaydıyla Horoz Taşıt Servis tarafından yapılacağını söyledi. Yapılan anlaşmaya lastik ve kasko parçası hariç bütün yedek parça dahil olacak.

Bakım anlaşması projesiyle ilgili uzun bir süre çalıştıklarını söyleyen Gürbüz, "Eski arabalar olmak üzere bu riski de firmaların üzerinden alıyoruz. Bu durum Minimum firmaya yüzde 5 ile 10 arasında bir tasarruf sağlayacağını tespit ettik." ifadesini kullandı.

FİLO IVECO İLE BÜYÜDÜ

Iveco'dan 5 adetlik Stralis teslimatı

Iveco'nun Istanbul yetkili satıcılarından Iveco Otomotiv otomobil lojistiğinin önde gelen kuruluşlarından Hödlmayr'a 5 adet Stralis çekici teslim etti.

Teslim töreninde bir konuşma yapan Tansel Has şunları söyledi;

"Türkiye'nin eko-politik gelişimine paralel olarak Hödlmayr International otomobil Lojistiğindeki 57 yıllık bilgi ve tecrübesi ile ülkemize yatırım yaparak kendi bünyesinde genişleme kararı almıştır. Bunun neticesinde ilk araç yatırımızda Iveco Araç'a göstermiş oldukları yakın ilgi için ayrıca teşekkür ederiz. Hödlmayr International olarak daima ilk önceliğimiz çevre olduğundan en yeni teknolojiye sahip ekipmanlara yatırım yapmak ilk önceliğimiz, bu nedenle Stralis AT190S42 FP CT (4X2) 2012 Model 420 hp – Eurotronic Şanzıman – Euro 5 tipi araçları tercih ettik. Aynı zamanda kararımızda "en büyük sermayemiz insan kaynağımız" kuramından yola cıkarak şoför sürüş emniyeti ve konforunun ön planda olması da etkili olmuştur.

Bugünün piyasa şartlarında ağır maliyetlerin karşısında aracın özeliklerine paralel olarak fiyat – verim – çevre ekseninde en makul maliyeti yakaladığımızın inancındayız. Hedefimiz en kısa zamanda Türk otomotiv sektörüne Avrupa'da oluşturduğumuz gibi tam kapsamlı kaliteli lojistik hizmeti vermektir."

IVECO SATIŞ SONRASINDA DA HÖDLMAYR'I YANINDA

Iveco Araç Genel Müdür Yardımcısı Davide Righetto ise, geniş ürün gamı ile her türlü farklı ihtiyaca cevap verebildiklerini satış sonrasında da Hödlymayr'ı yalnız bırakmayacaklarını ifade etti. Teslim töreninde ayrıca Iveco Otomotiv Satış Müdürü Olcay Güloğlu ve Iveco Araç Ağır Vasıta Satış Müdürü Tayfun Karahasan hazır bulundular. Iveco Otomotiv'de yapılan teslim töreninde Iveco Araç Satışdan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Davide Righetto Hödlmayr Türkiye Genel Müdürü Tansel Has'a bir plaket sundu.

TimoCom
Gelecekli Taşımacılık!

Benim TC Truck&Cargo®. Benim Zaman Tasarruf-Tavsiyem."

Pahalı boş kapasitelerden tasarruf edin ve araç filonuzun kapasitesini yükseltin!
TC Truck & Cargo® - Avrupa'nın Yük ve boş Araç Borsalarının Piyasa Lideri, size ek iş imkanları açaçakdır: Buradan güncel 300.000 tane international Yük- ve Araç teklifleri – tabiiki yükselme eğilimi! Bizi deneyin ve en yakın zamanda sizde bu sözleri söyleceksiniz: „Benim TimoCom. Benim Avantajım."

Telefon aracılığı ile TimoCom-Ürünleri TC Truck & Cargo® hakkında daha fazla enformasyonlar alabilirsiniz +49 211 88 26 21 00 .

www.timocom.com

SERİN'DEN TESLİMAT

Petlas, treylerler için SERİN'İ TERCİH ETTİ

Lojistik ihtiyaçlarını kendi bünyesinde karşılayan Petlas, filosuna ekleyeceği yeni treyler için Serin'i tercih etti. 168 adetlik çekici ve treyler filosuna sahip Petlas, son olarak 9 adet Serin marka treyleri satın aldı.

Türkiye'nin yüzde 100 yerli üretim gerçekleştiren Petlas firması filosuna 7 adet kamyon kasa römork ve 2 adet Optima treyler kattı. Petlas'ın filosunda çekici ve treyler olmak üzere 168 adet üniteye sahip.Teslimat törenine, Petlas Filo Müdürü Murat Aslanmirza ve Serin Treyler Satış Müdürü Abdullah Celalettin Sürmeli katıldı. Lojistik ihtiyaçlarını kendi bünyelerinde karşıladıklarını söyleyen Aslanmirza, alınan araçların 81 ilde yer alan satış teşkilatının lojistik ihtiyacını karşılayacağını belirtti. Serin Treyler tercihini de açıklayan Aslanmirza: "Kalite sunuyoruz, kalite arıyoruz. Değer katıyoruz, değer arıyoruz. Bu anlayışla Serin Treyler ile beraber büyüyoruz. Hedeflerimize Serin Treyler gibi misyon ve vizyon sahibi firmalarla ulaşmak istiyoruz" dedi. Abdullah Celalettin Sürmeli de Petlas gibi Türkiye'nin gururu markalarla çalışmaktan dolayı gurur duyduklarını belirterek, "2008 yılında başlayan işbirliğimiz her yıl katlanarak devam ediyor. İnanıyoruz ki yerli bir marka Petlas, kısa zamanda yakaladığı ivmesini uzun yıllar sürdürecek. Serin Treyler markası olarak bizler de bu süreçte elimizden geldiğince işbirliğimizi geliştireceğiz."

Çorum Belediyesi yollarını Ford Cargo ile temizliyor

Ford Cargo Kamyon Kamu ve Özel Satışlar Bölümü tarafından Çorum Belediyesi'ne teslim edilen 20 adet Ford Cargo 1826 çöp kamyonu, vatandaşlara temiz kent hizmeti vermek için göreve başladı.

Düşük işletim maliyetleri, yüksek dayanımı ve yaygın servis ağıyla tüm belediye hizmetlerine uygun şekilde en ideal ve en verimli çözümleri sunan Ford Cargo 1826 Çöp kamyonları teslim töreninde, Ford Otosan tarafından Çorum Belediye Başkan Yardımcısı Alper Zahir'e bir plaket verildi.

Çorum Belediye Başkanı Yardımcısı Alper Zahir, Ford Cargo'yu tercih etmelerinde aracın güçlü ve esnek şasisiyle üstyapıya uygunluğu ve ekonomik işletme maliyetlerinin etken olduğunu söyledi. Ayrıca, Çorum Belediyesi'nin yeni siparişleri olan 4 yol süpürme aracı, 1 transmikser ve 1 su tankerinin de Ford Otosan'ın Eskişehir'deki İnönü Fabrikası'nda imalatına başlandı.

3 brisa_Layout 1 19.10.2011 02:54 Page 1

SEKTÖRE 3 YENİ YAĞ ÜRÜNÜ GİRDİ

■ İş makinesi sahiplerine büyük kolaylık sağlayacak 3 yeni yağ ürünü, JCB Oil'den geldi. Bu yağlarla, motorlara sunduğu koruma ve alternatiflerin dışında taşınması ve saklanması içinde pratik çözümler sunuluyor. Pazar taleplerindeki değişiklikleri en iyi şekilde karşılamak amacıyla ürün hattını her geçen gün genişleten STFA Yatırım Holding grup şirketlerinden SİF JCB İş Makinaları, JCB Oil ailesini yeni ürünlerle büyütmeye devam ediyor. Şirket, piyasaya yeni sunduğu kazıcı-yükleyiciler için ön diferansiyel yağı JCB A 80W-90, lastikli yükleyiciler için ön ve arka diferansiyel yağı JCB 90 LS ve yine lastikli yükleyiciler için şanzıman yağı JCB ATF ile, yeni teknolojilerle üretilen modern iş makinelerinin ihtiyaçlarını daha fazla karşılamayı amaçlıyor. Yüksek norma ve ağır çalışma koşullarına sahip motorlarda kullanılacak motor yağlarına önemli görevler düştüğünü belirten SİF JCB İş Makinaları Yedek Parça Satış Müdürü Fatih Irwin, JCB Oil ürünlerinin yüksek viscozite endeksi, oksidasyona mukavemet, deterjan ve dispersan özellikleri, yüksek baz oranı, aşınma önleme, pasa ve korozyona karşı koruyuculuk ve soğutma için iş makinası sahiplerine etkili çözümler geliştirdiğini açıkladı.

ÇEVRE DOSTU PROJELER HAYATA GEÇİYOR

BRİSA'NIN HEDEFİ LİDERLİK

Brisa, yollarda en iyi hizmetle var olmayı sürdürmek için yeni planlamaları hayata geçiriyor. Sektörün yerel temsilcileriyle kahvaltıda buluşan Brisa yetkilileri yaptıkları ve geleceğe dair yapacakları planları basınla paylaştı.

Basın kahvaltısına Pazarlama Direktörü Zeki Bilsel, Ticari Ürünler İş Geliştirme ve Ticari Pazarlama Müdürü Haşim Öner ve Filo Geliştirme Satış Müdürü Yakup Demir'in yanı sıra şirket yetkilileri katıldı. Brista'nın sürekli tüketicilerle temas halinde bulunduğunu belirten Şirketin Pazarlama Direktörü Zeki Bilsel ticari araç lastikler konusuna yoğunlaştıklarını belirterek şunları söyledi: "Ticari lastikler bizim her zaman önemsediğimiz branştı. Ancak artık çok daha ön plana çıktı. Biz de bu doğrultuda bu konun daha çok üzerinde duracağız ve yapılanma içerisine gireceğiz. Müşterilerin beklentisi konusunda, planlamalar yaparak, satış ve sonrasında ki hizmetlerle her zaman onların yanlarında olacağız. Bünyemizde bulunan, 4 markamızın geliştirmek her zaman daha iyi götürmek için çalışmalara imza atıyoruz.

Üretimlerimizde özellikle önem verdiğimiz iki öncelik var. İlk önceliğimiz, lastik ürettiğimiz her branşta ki müşterilerimizle sürekli beraber hareket etmek istiyoruz. Onların beklenti ve isteklerini gerçekleştirmeye yönelik çalışmalarımızı planlıyoruz. Ne iş yaparsak yapalım güvenlikten asla taviz vermiyoruz. Bunun altını çizerek belirtmek istiyorum. Bunu sağlamak için çok ciddi AR-GE çalışmalarımız var."

TÜRKİYE'NİN TEK TSE ONAYLI TEST MERKEZİ

Bütün bu çalışmaların büyük bir AR- GE planlamasıyla geliştirildiğini belirten Bilsel, ayrıca TSE'nin onay verdiği Test Merkezi unvanını ellerinde bulundurduklarını söyledi ve ekledi; " Müşteri odaklı çalışmamız, onların ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda hizmet geliştirmemiz için AR-GE'nin bilincindeyiz. Bu konuya önem gösteriyoruz. Şuan TSE'nin onaylı tek test merkezi unvanına sahibiz. Çok geniş bir bayii ağına sahibiz. Ürettiğimiz lastiğin güvenliğinden emin olmadan asla tüketicilerimize sunmuyoruz. İhracatımız devam ediyor. Satışlarımızdan gayet memnunuz. Yurt dışında da tercih edilen bir marka haline geldik. Örneğin; Avusturya'nın posta kuruluşu tüm lastiklerini bizden aldı.

ECOPİA SERİSİ ÖN PLANA ÇIKTI

Müşterileri için kaliteli ürün satışının yanı sıra farklı çalışmalara da imza attıklarını belirten Ticari Ürünler İş Geliştirme ve Ticari Pazarlama Müdürü Haşim Öner konuyla ilgili şöyle konuştu: "Bütün lastik branşlarında Pazar liderliğini elimizde bulundurmaya devam ediyoruz. Ticari araç lastiği brașı da buna dahildir. Binek lastiklerde konfor, estetik gibi daha çok ergonomik özellik beklentileri var. Ancak, ticari araçlarda en büyük beklenti ekonomik avantajlar. Dolayısıyla asıl fiyat lastiğin satın alırken verilen ücret değil, km başına ne kadar fiyata mahal olacağıdır. Bu yüzden bizim odaklandığımız konu, ürünlerimizin performansını arttırmak, daha fazla km yol yaparak, daha ekonomik bir fiyata müşterilerimize sunmak için mücadele ediyoruz. Pazarda çok büyük rekabet var. İthal markalar da dâhil 100 aşkın marka rekabet içinde. Tercih edilebilir olmak için etkili olmak gerekiyor. Ticari araçlar arasında bu yıl Ecopia serisi ön plana çıkıyor. Ecopia, düşük yuvarlanma direnci sebebiyle %2 ila % 4 arasında yakıt tasarrufa sağlıyor. "Ayrıca tamamen çevre dostu bir ürün serisi."

"GÖZÜMÜZ YOLDA" PROJESİ 2 BİN ŞOFÖRE ULAŞTI

Satış sonrası hizmetlerin yanı sıra sosyal sorumluluk projesi konusunda da projelere imza attıklarını belirten Haşim Öner projenin detaylarını şöyle anlattı: "Bu sene ilk kez bu yönde aktiviteler yapmaya başladık. Bizi tercih eden tüketicilerimize yönelik bir göz taraması ve psikoteknik testler gerçekleştirdik. Böylece yol ve trafik güvenliği konusu kapsamında sürücülerle bir araya geldik. Türkiye'nin 21 ilinde, 30 noktada, 2 bin profesyonel sürücüye ulaştık. Bunu gelecek yıllarda çok daha yaygın bir şekilde yapacağız. Yine ayrıca çekiliş kampanyamız var. Aralık ayı boyunca devam edecek. Sürpriz hediyelerimiz sahiplerine ulaşacak. İlk defa böyle bir aktiviteye imza atıldı. Kampanyamız 15 günden bu yana devam ediyor kampanyamız ve ilgiden çok memnunuz."

"YIL SONUNU KARLA KAPATACAĞIZ"

Toplantı sonrasında sorularımızı yanıtlayan Yavuz Bilsel ithal lastik tercihi konusunda şunları söyledi: "Bizde kendi bayilerimizde ki satışları arttırmak istiyoruz. Bunun için çabalıyoruz. İthalat konusunda özellikle izlediğimiz bir politika yok. Tek amacımız pazarda ulaştığımız konumu korumak. Bizim pazarlama olarak radikal ayırımlarımız söz konusu değil. Olabildiğince çok fazla tüketiciye ulaşmak istiyoruz. Biz bayilerimiz aracılığıyla lastik seçiminde ki önemi vurguluyoruz, güvenlik bizim için çok önemli, bunu tüketicilerimize anlatmaya çalışıyoruz. Eğer bu sene sonunda dünya piyasalarında sürpriz bir olumsuzluk yaşanmadığı sürece bu yılı karlılıkla kapatacağız."

FordFinans 100 bininci KREDİSİNİ VERDİ

Müşterilerinin kredi ihtiyaçlarını kendi bünyesinde sağlayan Ford markası, 3 buçuk yılda, 100 bin müşteriye destek oldu.

■ Yapı Kredi işbirliğiyle müşterilerine kredi veren Ford Finans, dünyada 11 ülkede tüketiciye sunulan FordOptions kredisiyle müşterilerine kolay araç sahibi olma hayalini hızla gerçekleştiriyor.

YÜZDE 40 DÜŞÜK TAKSİT

Bu krediyi kullanmak isteyen müşteriler için Ford markası cazip avantajları da beraberinde sunuyor. Standart krediye göre yüzde 40'a varan düşük taksitlerle satın alınan aracı finanse eden Ford Options, müşterilerine ayrıca her iki ya da üç yılda bir, yeni bir Ford marka araç kullanma fırsatı sunuyor. Araç değerinin en az %20'si tutarında peşinat ödemesiyle uygulanan kredide, seçilen vadeye göre, vade sonunda ödenmesi gereken "son ödeme tutarları" belirleniyor. Son ödemeler; 24 aylık vade seçeneğinde araç değerinin yüzde 45'i, 36 aylık vade seçeneğinde yüzde 40'ı, 48 aylık vade seçeneğinde ise araç değerinin yüzde 30'una denk geliyor. Böylelikle; peşinat ve son ödeme tutarı aracın fiyatından düşülerek, standart krediye göre daha düşük aylık taksit seçenekleri sunuluyor.

FORD CARGO

Beton Fuarı'na çıkarma yaptı

İstanbul Fuar Merkezi'ndeki fuarda Ford, toplam 5 aracını sergiledi. Pazara ilk defa sunulacak modeller, ziyaretçilerin beğenisini topladı.

■ İnşaat sektörünün buluşma noktası olan "Beton 2011 Hazır Beton Kongresi ve Beton, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı"bu yıl dördüncü defa kapılarını açtı. Farın katılımcıları arasında yer alan Ford geniş ve en yeni ürün gamıyla tüketicileriyle buluştu.

YENİ İNŞAAT SERİSİ

Standart klima ve 2 yıl sınırsız kilometre garantisi ile sunulan Yeni İnşaat Serisi; fuarda sektörün beğenisini kazandı. Ford, 6x4 damper 3536D ve 8x4 damper 4136D modellerinin yanı sıra inşaat sektörüne yönelik 3 yeni aracını da fuarda ilk defa sergiledi. Aralık ayında pazara sunulacak makaslı mikser modeli 4136M, sektörün uzun süredir beklediği 6x4 pompa modeli 3536P ve artan yük kontrolleri nedeniyle yüksek talep görmesi beklenen treyler mikser uygulaması için 1838T çekici araçlar, beton fuarında sektör temsilcilerinin beğenisine sunuldu.

GELECEĞE YATIRIM

OTOKAR'dan geleceğe destek

Sakarya Üniversitesi Meslek Yüksek Okulları öğrencilerinin istihdama yönelik yetişmelerini sağlamak için yürütülen çalışmalara , Otakar'dan ekipman desteği geldi.

Mesleğin geleceğine sunulan destek ekipmanlar atölyede hemen kuruldu.

■ Otomotiv Bölümü öğrencilerine eğitimlerinde kullanılmak üzere 2 adet aks, 1 otobüs motoru, 1 hidrolik kesme makinesi, 1 radyatör eğitim seti, 1 küçük daire kesme makinesi sunuldu. Sakarya Meslek Yüksekokulu Otomotiv Atölyesi'nde gerçekleşen teslim töreninde Sakarya Profesyoneller Derneği Başkanı ve Koç Holding yöneticilerinden Gökhan Taşdeviren, Sakarya Meslek Yüksekokulları Koordinatörü ve Sakarya Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç.Dr. Mehmet Sarıbıyık, Müdür Yardımcısı Abdullah Uzun, Otokar yetkilisi Kayhan Çelen ve Otokar temsilcileri de hazır bulundu. Sarıbıyık, sanayi ve işletmelerin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan gücünü yetiştiren en önemli kaynaklardan birinin meslek yüksekokulları olduğunu belirterek, Sakarya'nın potansiyelini öğrencilerle buluşturmaya devam edeceklerini söyledi.

BU DAHA BAŞLANGIÇ

Sakarya Meslek Yüksekokulu Müdürü Doç.Dr. Mehmet Sarıbıyık,"Okulumuza kazandırılan bu yeni araçlarla öğrencilerimizin sektörleriyle ilgili eğitimlerine önemli bir katkı sağlanmıştır. Bizler bir taraftan okul bünyesinde eğitimi daha etkin hala getirirken bir taraftan da öğrencilerimizin kendi alanlarıyla ilgili kurum ve kuruluşlarla olan bağlarını arttırmayı hedefliyoruz. başlattığımız 3+1 uygulaması herkes tarafından menuniyetle karşılandı" dedi.

Continental 140 yaşında

■ Avrupa'nın sayılı otomotiv yan sanayi tedarikçisi ve lastik üreticisi Continental, kuruluşunun 140. yılını kutluyor. 45 ülkedeki yaklaşık 160 bin çalışanıyla hizmet veren Continental, uluslararası otomotiv yan sanayi tedarikçisi ve lastik üreticisi olmanın gururunu yaşıyor.Continental'in 140. yılı nedeniyle açıklamalarda bulunan Continental CEO'su Dr.Elmar Degenhart; "Yetkin ve güvenilir bir kuruluş olarak dünyanın her yerindeki müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın taleplerini karşılıyor güvenlik, bilgi, çevre ve uygun fiyatlı araçlar olarak tanımlanan otomotiv trendlerinin şekillendirilmesinde öncü rol üstleniyoruz ve bu rölümüze devam edeceğiz" dedi.

4 yerel_Layout 1 19.10.2011 19:10 Page 1

CASTROL AKADEMİ EĞİTİMLERİNİ DOĞU VE GÜNEYDOĞU'DA SÜRDÜRÜYOR

■ Madeni yağ üreticisi Castrol teknik liseler ve yüksekokullardaki öğrencilerin yetişmesine katkıda bulunuyor. Bu amaçla, Castrol Akademi eğitimlerini Güney ve Doğu Anadolu illerine yöneltti. Castrol Akademi'nin uzman eğitmen kadrosu, bu ay içinde Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır ve Erzurum Meslek Yüksekokullarındaki Motorlu Araçlar ve Ulaştırma Teknolojileri bölümü öğrencileriyle bir araya geliyor. Firma, madeni yağ alanındaki bilgi birikimini gençlere aktarmayı hedefliyor. Ekim ayının eğitim takviminde Doğu illerimizin yanı sıra Eskişehir'de bulunan Atatürk Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, Yunus Emre Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi, İnönü Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi de bulunuyor. Castrol Akademi'nin, "sektörün geleceğine yatırım yapma" sorumluluğuyla hazırladığı kapsamlı eğitimlerde, "Motor Teknolojisi Ve Temel Motor Yağlama" başlığı altında yağın görevleri, motorun temel esasları, egzos emisyon normları, yağ spesifikasyonları ve onayları, servis uygulamaları başlıkları altında ayrıntılı bilgiler aktarılıyor.

VDO YETKİLİ SERVİSLERİ ANTALYA'DA BİR ARAYA GELDİ

Sektörün önemli takograf firmalarından bir olan VDO bayileriyle Antalya'da bir araya geldi. 2 gün boyunca süren toplantıda sektör için önemli konular mercek altına alındı ve bayilerin en iyi hizmeti sunması için özel eğitimler verildi.

İntermobil'in Türkiye temsilciliğini yapmakta olduğu ve sektörün lider takograf üreticisi olan VDO'nun yetkili servisleri Antalya Club Marco Polo'da bir araya geldi. 6 gün boyunca 3 farklı grubun katılımıyla süren eğitimde sektör için önemli konulara değinildi ve yetkili servislerin en iyi hizmeti sunabilmesi için gerekli olan tüm bilgiler verildi.

Toplantıya İntermobil Genel Müdürü Rıfat Perahya, VDO Ürün Müdürü Abdullah Z. Taşlıca, VDO Teknik Uzmanı Ferhat Korkmaz, İntermobil Pazarlama Koordinatörü Begüm Gözüyeşil, VDO Ana Bayi Genel Müdürü Savaş Korkmaz, Emniyet Genel Müdürlüğü Antalya Bölgesi Ekipler Amiri Hüseyin Yavuz, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı adına Sanayi ve Teknoloji Uzman Yardımcısı Elif Tuğçe Örs ve 90 yetkili servisten 110 personel katıldı.

PERAHYA: AMACIMIZ YETKİLİ SERVİSLERİMİZİ BİLİNÇLENDİRMEK

İntermobil Otomotiv Mümessillik ve Ticaret A.Ş. Genel Müdür Rıfat Perahya yaptığı açılış konuşmasında, İntermobil tarafından gerçekleştirilen ve bu yıl ikincisi düzenlenen eğitimde asıl amaçlarının Takograf konusunda yetkili servisleri bilinçlendirmek ve yeterli bilgi donanımına sahip olmalarını sağlamak olduğunu dile getirdi.

VDO Ürün Müdürü Abdullah Z. Taşlıca da, günümüzde 51 AETR ülkesi ve daha bir çok ülkede kullanılan takografların, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonunun inisiyatifiyle imzalanan AETR sözleşmesine göre zorunlu olması ve sürücülerin çalışma ve dinlenme sürelerine uyup uymadıklarını kontrol altında tutarak yol güvenliğini en üst seviyeye taşıması nedeniyle İntermobil olarak bu konuya ayrıca önem verdiklerini belirtti.

İntermobil tarafından gerçekleştirilen eğitim boyunca mevzuat, sistem çözümleri, indirme çözümleri, veri yönetim çözümleri ve filo yönetim konuları mercek altına alındı. Ayrıca katılımcılar tip onaysız takografların TÜV - Türk tarafından ağır kusur sayılması, bu ürünlerin piyasada satılmasının yasaklanması, denetimlerin arttırılması ve yurt içi nakliyesinde de takografın zorunlu olması gibi konularda yaşadıkları sıkıntıları Bakanlık mercine de iletme fırsatı buldular.

Dijital takografın, araç hizmete başlamadan önce yetkilendirilmiş bir takograf servisi tarafından en geç 14 gün içerisinde aktive edilmesi, plaka bilgisinin girilerek kalibrasyon işleminin gerçekleştirilmesi, her firmanın en az bir şirket kartının olması, üzerinde dijital takograf bulanan araç sürücülerinin geçerli bir sürücü kartına sahip olması, dijital takograf üzerinde her zaman baskı kağıdı ve yedeğinin bulunması, sürücü kartı verilerinin 28 günde bir indirilmesi ve arşivlenmesi, araç verilerinin en geç 3 ayda bir indirilmesi ve arşivlenmesi, arşivlenen verilerin 1 bir yıl süreyle saklanması gibi mevzuat konuları üzerinde duruldu. Aynı zamanda VDO markasının ürettiği ürünlerin teknik özellikleri ve kullanımları da eğitimin ana başlıkları arasındaydı. Geniş ürün gamına sahip olan VDO ürünleriyle bire bir uygulamalı eğitim verilerek tüm detaylar katılımcılara aktarıldı. Böylelikle VDO Yetkili Servisleri'nin, müşterilerine tam donanımlı olarak hizmet sunabilmesi için gereken alt yapı sağlanmış oldu.

SİSTEMİN İYİLEŞTİRİLMESİ İÇİN BAKANLIĞIN ÇALIŞMALARI

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan eğitime davetli olarak katılan Sanayi ve Teknoloji Uzman Yardımcısı Elif Tuğçe ÖRS, ulaşımda güvenliğin arttırılmasına yönelik takograflarla ilgili Bakanlıkça yapılan mevzuat çalışmaları hakkında genel bilgi vererek katılımcılar tarafından yöneltilen soruları cevaplandırdı. Sektörün temsilcilerinin en sık dert yandığı konulardan biri olan tip onay uygulamalarının dışına çıkan hizmetleri de değerlendiren Örs, 1985 yılından bu yana var olan elektronik takograf sistemindeki karışıklığın giderilmesi için çalışmaların devam ettiğini söyledi.

BRIDGESTONE
LASSA

LASTİĞİN İKİLİSİ, KAMPANYANIN ÇEKİCİSİ!

Lassa ve Bridgestone'la yollara hükmedin.

15 Eylül - 15 Aralık tarihleri arasında, Lassa ya da Bridgestone'dan iki adet çelik radyal otobüs veya kamyon lastiği alanları, çekilişle **1 DAF ÇEKİCİ**, **3 TIRSAN TREYLER** ve **30 LG LCD TELEVİZYON'dan** birini kazanma fırsatı bekliyor. Kampanya detayları **LASSA ve BRIDGESTONE** yetkili bayilerinde ve **www.lastiginikilisi.com'da.**

1 DAF XF105 YÜKSEK KABİN ÇEKİCİ
3 TIRSAN MAKSİMA SEMİ TREYLER
30 LG 42" LED LCD TV

Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. adına Milli Piyango İdaresi Genel Müdürlüğünün 17.08.2011 tarih ve B.07.1 MPİ.0.13.00.02-401.02.99/2240-7622 sayılı izni ile 15 Eylül 2011 (Saat: 10:00) - 15 Aralık 2011 (Saat: 22:00) tarihleri arasında düzenlenmiştir. Kampanya tarihleri arasında Türkiye genelindeki otobüs/kamyon lastiği satan Lassa ve Bridgestone bayilerinden (İmalatçılar hariç) aynı gün içersinde 17,5 - 19,5 - 20 - 22,5 - 24 inç jant ölçüsünde 2 adet Lassa ve Bridgestone markalı Çelik Radyal otobüs/kamyon lastiği alımı yapanlar bayiden alacakları üstü kapalı katılım kartı üzerindeki şifreyi, ad, soyad, adres ve telefon bilgileri ile birlikte aralarında birer boşluk bırakarak 3640 kampanya hattına kısa mesaj ile gönderenlere bir çekiliş hakkı verilecektir. Gönderilecek kısa mesajın uzunluğu standart 1 SMS'i (Türkçe karakter olmadan 160 karakter) geçmemelidir. Mükerrer katılımlarda ilk gönderilen şifre katılım hakkı olarak kabul edilecektir. Eksik bilgi verilmesi durumunda Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve kampanyayı düzenleyen Pstaff Satış Destek Yönetim ve Organizasyon Ltd. Şti. sorumluluk kabul etmeyecektir. Kampanyaya kısa mesaj yoluyla tüm Avea, Turkcell ve Vodafone hattı ile katılım yapılabilir. Kampanyaya katılım, katılımcıların bağlı oldukları operatörlerin kendi tarifesi üzerinden bir kısa mesaj bedeli olarak ücretlendirilir. Kampanyaya katılım Avea için 0,5 TL (KDV ve ÖİV dahil), Turkcell için 0,65 TL (KDV ve ÖİV dahil), Vodafone için 0,4 TL (KDV ve ÖİV dahil) olarak ücretlendirilir. Avea, Turkcell ve Vodafone kısa mesaj birim fiyatlarında meydana gelecek değişiklikleri yansıtma hakkını saklı tutar. Çekiliş sonucunda 1 kişi "2012 model" DAF FT XF 105 4x2 Çekici 460Hp, Euro 5 motor, 6 silindirli San Renk çekici, 3 kişi "2012 model" Tırsan Maksima Semi Treyler (XC) Eloksal Kapak, Gri Branda, Siyah Şasi Treyler ve 30 kişi de LG Marka 42LV375S FHD LED LCD TV hediyesi kazanmayı hak edecektir. Çekiliş 23 Aralık 2011 tarihinde saat 13:00'de Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (Kısıklı Cad. Şehit Teğmen İsmail Moray Sok. No:2/1 Altunizade / İSTANBUL) adresinde Brisa A.Ş. merkezinin girişinde noter huzurunda ve halka açık olarak gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler 27 Aralık 2011 tarihli Hürriyet Gazetesi Türkiye baskısında ve www.pstaff.com.tr adreslerinde duyurulacaktır. Asil ve yedek talihlilere taahhütlü posta yoluyla tebligat yapılacaktır. Postada meydana gelen gecikmelerden Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş. ve Pstaff Satış Destek Yönetim ve Organizasyon Ltd.Şti. sorumlu tutulamaz. 11 Ocak 2012 tarihi akşamına kadar başvurmayan asil talihliler ile 26 Ocak 2012 tarihi akşamına kadar başvurmayan yedeklere ikramiyeleri verilmez. İkramiye tesliminde fatura ve şifre kartı ibrazı zorunludur. Bu kampanyaya Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş., Lassa ve Bridgestone bayileri ve çalışanları, Pstaff Satış Destek Yönetim ve Organizasyon Ltd. Şti. çalışanları ile 18 yaşından küçükler katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez. Bir kişi birden fazla ikramiye kazanamaz. Kazanılan hak devredilemez ve nakit karşılığı talep edilemez. ÖTV ve KDV hariç diğer tüm vergiler ve yasal yükümlülükler talihlilere aittir. İkramiye kazanan talihlilerin görüntüleri yazılı ve görsel basında reklam amaçlı olarak kullanılabilir. Kampanya ile ilgili ayrıntılı bilgiyi 0216 442 40 66 no'lu Pstaff Satış Destek Yön. Ve Org. Ltd. Şti. firma telefonunu arayarak öğrenebilirsiniz. Piyangoya katılan herkes bu şartları kabul etmiş sayılır.

SA

Bakan Yazıcı: 9 yeni sınır kapısı açılacak

Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, Irak, Gürcistan ve İran ile yeni sınır kapıları açılması için çalışma başlattı.

■ Türkiye'nin artan ihracatı yeni sınır kapılarını beraberinde getiriyor. Gürcistan ile Türkiye arasındaki ticaret hacminin son 8 yılda 5 kattan fazla artarak 1 milyar doları aşması, yeni sınır kapılarının açılmasını zorunlu hale getirdi. Gümrük ve Ticaret Bakanı Yazıcı 2 içinde 9 yeni sınır kapısının açılması için talimat verdi. Bu kapsamda, Türkiye-Gürcistan arasında Çıldır/Aktaş (Ardahan), Canbaz Demiryolu Kapısı (Ardahan), Muratlı (Artvin) ve Camili (Artvin) sınır kapıları, Irak ile Aktepe (Şırnak), Ovaköy (Şırnak), Derecik (Hakkari), Üzümlü (Hakkari) sınır kapıları, İran ile de Iğdır'da Dilucu sınır kapıları açılacak. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, söz konusu sınır kapısının Yap İşlet Devret (YİD) modeliyle yaptırılması için TOBB Gümrük ve Turizm İşletmeleri A.Ş'ye teklifte bulundu. Şirketin de bu teklife sıcak baktığı ve çalışmalara başladığı belirtildi.

HAYATİ YAZICI

İŞTE YENİ AÇILACAK SINIR KAPILARI

- Çıldır/Aktaş (Ardahan)
- Canbaz (Ardahan)
- Muratlı (Artvin)
- Camili (Artvin)
- Aktepe (Şırnak)
- Ovaköy (Şırnak)
- Derecik (Hakkari)
- Üzümlü (Hakkari)
- Dilucu (Iğdır)

ERTUĞRUL TARHAN

Lojistik mutluluktur

08.10.2011 Cumartesi günü televizyon kanalları arasında turlarken TRTM de tutkum olan Türk Sanat Müziği nağmelerini duyunca durak yaptım. Canlı olarak yayınlanan programın sanatçısı Yeşim Salkım idi. Türk Sanat Müziği ağırlıklı programının şarkı aralarında çoğunluğu Üniversite öğrencilerinden oluşan seyircileri ile sohbet sırasında Üniversiteye bu yıl başlayan öğrenciye hangi üniversite ve bölümde okuduğunu sorduğunda Üniversitesini belirtip "Lojistik bölümü"deyince Yeşim Salkım açık yüreklilik ile cehaletime verin üniversitelerde son zamanlarda yeni bölümler açılıyor "bilmiyorum" "Lojistik nedir"diye sorduğunda bu yıl okula başlayan öğrenci de bilmiyorum yanıtı verdi.

1999 yılana kadar Lojistik kelimesi ile henüz tanışmamış, taşımacı olarak anılan sektör, 1999 yılında İstanbul Üniversitesinde Lojistik bölümü açılınca, halkımız ve bilhassa Üniversite çağı gelen çocuğu olan ailelerce daha sonraki senelerde bilinmeye başladı.

Toplumumuz 2000'li yılların başında Horoz Lojistiğin ulusal medyada Lojistiği bilgilendiren reklamları ile tanıştı.2002 yılında Barsan Global Lojistik firması, son aylarda da birçok Lojistik firmamız hizmetler ile ilgili bilgilendirici reklamlar vererek hem kendi firmalarının hemde Lojistiğin tanıtımına katkı sağlamaktalar. UPS in "Lojistiği seviyorum"sloganı ile yayına giren reklamı son zamanlarda sıkça yer almakta.

Geçen sene Haziran ayında Facebook sosyal paylaşım sitesinde Sanal olarak "Lojistik Mutluluktur"sloganı ile Lojistik ve Taşımacılık Partisi(LTP)gurubunu oluşturduğumda yaşamımızda çok önemli yeri olan Taşımacılık ve Lojistik sektörünün toplum tarafından bilinmesi, öneminin farkına varılması ana hedefim idi. Sayfaya sektör ve sektör dışından geniş katılım oldu/olmaya devam ediyor. Sayfanın hedef ve idealler bölümündeki açıklamam; Lojistik, Taşımacılık ve Sektörden Hizmet alanların sesini bir arada duyurabilecekleri sosyal paylaşım ortamı sağlamak ve TBMM'de 550 milletvekili içinde, Türkiye nüfusunun %20'sine geçim kaynağı olan Tüm Sektörlerin alt yapısı ve Ana'sı Lojistik ve Taşımacılık sektörünün yetkin kişilerinin MEVCUT KARARLARDA etkin olabilmesi için SİYASİ GÖRÜŞ VE PARTİ AYRIMI GÖZ ETMEDEN, HANGİ PARTİ'den olursa olsun HER BÖLGE ve İL'den adayların, maksimum sayıda, MİLLETVEKİLİ seçilmelerini sağlatmak ve sağlamak için gerekli desteğin verilmesi.

Bu amaç doğrultusunda tüm görüş, öneri ve sorunlarınızı burada hep birlikte, sevgi ve saygı çerçevesinde değerlendirelim.

Sayfada Lojistik nedir'e verilen cevaplar içinde Fethiye Açıkgözoğlu; Lojistik denince ben de varım. Cevabını okuyunca bende aşağıdaki yorumu yazdım.

Fethiye Hanım; çok haklısınız lojistik denince herkesin yasam alanında. Bu konuyu tam yazacaktım sizin düşünceniz ile fikrimi yazma fırsatım oldu. Lojistikte ilk başlangıç bir Anne ve veya Anne adayı olarak sizlersiniz. Sizlerin karnında başlangıç noktası. 9 ay besleyip, büyütüyor bedeninizde taşıyorsunuz ve sloganımızdaki gibi mutluluğa ulaşıyorsunuz. Dünya ya geldikten sonra tüm yaşamımızda lojistik ve taşımacılık var ve sonun dada yine eller üstünde ebedi mekânımıza taşınıyoruz. Lojistik nedir? Başlangıç noktasından son nihai noktaya kadar yapılan taşıma, elleçleme, depolama, bakim, besleme, isleme vs. faaliyetlerin tamamı.

SEKTÖR MECLİSTE;

23.Dönem milletvekilleri içinde bir milletvekili ile temsil ediliyorduk. 24.Dönem 12.06.2011 Milletvekili Seçimlerinde Sektörümüz içinde hizmetlerini bildiğim 4 Sektör mensubu TBMM ne seçildiler. Sayın Metin Külünk AK Parti İstanbul Milletvekili(Karayolu Eşya taşımacılığı)-Sayın Osman Aşkın Bak AK Parti İstanbul Milletvekili-(Karayolu Eşya taşımacılığı-İTO 21.Taşımacılık ve Lojistik Hizmetler Meslek komitesi Eski Meclis Üyesi.) Sayın Sena Kaleli CHP Bursa Milletvekili-Karayolu Yolcu Taşımacılığı-Sayın Melda Onur CHP İstanbul Milletvekili-(2001-2007 UND İcra Kurulu Üyesi).

TBMM ne seçilen Tüm Milletvekillerimizi Kutlar, Çalışmalarında Başarılar dilerim.

TRABZON TSO'da Ticaret Kanunu toplantısı

■ Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından ortaklaşa düzenlenen "Yeni Türk Ticaret Kanunu Bilgilendirme Toplantısı" yapıldı. Ticaret ve Sanayi Odası'nda gerçekleşen toplantıda açılış konuşmalarını TTSO Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu, DELLOITTE Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi Sait Gözüm, TOBB Başkan Yardımcısı Halim Mete yaptı. Toplantıda, Yeni Türk Ticaret Kanunu Hakkında Bilgilendirme, Yeni Türk Ticaret Kanunu Uyum Yol Haritası, Şirketler için TTK Metre Tanıtımı ele alındı. 3.5 saat süren toplantı soru cevap şeklinde sona erdi. **Hayati AKBAŞ**

SURİYE SINIR KAPILARI AÇIK

MUSTAFA YILMAZ

■ UND Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Yılmaz, Türkiye ile Suriye Sınır kapılarının açık olduğunu ve taşımacılıkta giriş ve çıkışlarda her hangi bir sıkıntının olmadığını söyledi.

UND Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Yılmaz yaptığı açıklamada, 8 Ekim günü Nusaybin Sınır Kapısından Suriye'ye giden Türk Vatandaşlarının can güvenliği açısından kapının kapandığını ancak ikinci gün normale döndüğünü söyledi. Yılmaz, Aralarında Nusaybin'inde bulunduğu Cilvegözü ve Suriye'nin Bab-AL Hawa Sınır kapısı ile Öncüpınar, Selami sınır kapılarının açık olduğunu ve gerek transit ve gerekse ikili taşımacılıkta sınır kapılarından yapılan giriş ve çıkışlarda sorun olmadığını belirtti. Yılmaz yaptığı açıklamada şöyle dedi; "Suriye'ye açılan sınır kapılarından transit ve ikili taşımacılıkta giriş ve çıkışlar. Giriş ve çıkışlar normal seyrinde devam etmektedir."

5_Layout 1 19.10.2011 02:57 Page 1

ALİAĞA BELEDİYESİ'NDEN "TRAFİK HAYATTIR" EĞİTİMİ

■ Aliağa Belediyesi ve ilçe emniyet müdürlüğü tarafından başlatılan "trafik hayattır" projesi kapsamında okul servis araçlarındaki öğrencilere trafik eğitimi verildi. Aliağa Belediye Başkanı Turgut Oğuz, eğitim öğretim sezonunun başlamasıyla birlikte trafik güvenliğinin öneminin arttığını söyledi. Çocuklarda trafik bilincinin gelişmesi için çaba harcadığını belirten Oğuz, 'Trafik hayattır' projesi kapsamında trafikle ilgili ilköğretim okulu öğrencilerine tişört şapka ve broşürden oluşan 'trafik seti' dağıttı. Oğuz, öğrencilerden trafik kurallarına uymalarını istedi. Belediye, trafik eğitim okulunda her yıl 4 bin öğrenciye trafik eğitimi veriyor. Trafik Polisi ve Trafik Eğitim Uzmanı İsmail Hakkı Ergün de "Öğrencilere yolculuk esnasında servis araç sürücüsünün trafik kurallarına uyup uymadığını, kemer takıp takmadıklarını biniş ve inişlerde yardım edip etmediği sorduk" dedi.

Türkiye'nin taşıyıcı gücü TIRSAN 35. yaşını yeni projelere adayacak

Türkiye'de Lojistik denince akla ilk gelen üretici Tırsan 35. Yaşını Kutluyor. Edindikleri tecrübeyi 12 Milyon Euro'luk bir yatırıma dönüştürmeyi hedefleyen Tırsan Avrupa'da ilk 3'e oynayacak.

■ 35 yıl önce İstanbul'daki fabrikasında Trük nakliyecileri için üretime başlayan Tırsan 1993 yılında Türkiye'nin en büyük treyler fabrikasını açarak sektörde ipi göğüsledi. Özellikle Almanya'nın Goch kentinde açtığı fabrika ile yurtdışında da önemli pazarlar elde ederek %100 yerli sermayesiyle Türkiye'nin adını bu alanda da duyuran Tırsan, 35. yılında her zamankinden daha iddialı projelere hazırlık yapıyor.

TIRSAN GÜCÜNÜN ARKASINDA A'DAN Z'YE 100.000 KİŞİ VAR

Yılda 15.800 adet treyler üretim kapasitesi, 4 uluslararası marka ve 500'den fazla ürün çeşidiyle, 48 ülkeye ihracat yapan Tırsan'ın Mimarı Çetin Nuhoğlu 35 yıllık başarılı süreçle ilgili olarak "TIRSAN gücünün arkasında 100.000 kişi var. Bu büyük ekip, yurt dışı tedarikçisinden, ulusal yan sanayicisine, üretim hattındaki kaynakçıdan, Ar-Ge mühendisine, Almanya'da ki müşteri temsilcisinden, Türkiye'deki 20'yi aşkın satış ve satış sonrası noktalarına ve binlerle yurtiçi ve yurt dışı müşterilerine kadar uzanır. Bu ekibe duyduğumuz güven - TIRSAN olarak her zaman her yerde müşterilerimizin yanındayız- sözünü verme rahatlığını sağlıyor" şeklinde konuştu.

HEDEF: 2014'TE AVRUPA'DA KÜRSÜYE ÇIKMAK

Tırsan, 2011 yılında Adapazarı tesislerinde 12 milyon Euro'luk dev yatırımıyla 2 sene içersinde, Türkiye'de %40 Pazar payı ve Avrupa'nın ilk 3 treyler üreticisi birinden olmayı hedefliyor.

27.387 SRC BELGESİ sahte bilgiyle düzenlenmeye çalışılmış

Ulaştırma Bakanlığı'nın isteğiyle yapılan incelemeler sonucunda, başvuru evrak kayıtlarıyla, Emniyet Genel Müdürlüğü'nde bulunan ehliyet bilgileri uymayınca 27 bin kişinin SRC belgesi iptal edildi.

■ Karayolu Taşımacılık Faaliyetleri Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliğinin geçici 2.nci maddesine istinaden muafiyet kapsamında SRC-ODY-ÜDY türü Mesleki yeterlilik Belgesi almak üzere 01.06.2010 tarihinden önce başvuruda bulunan ve söz konusu başvurularına istinaden kendilerine SRC-ODY-ÜDY türü belge düzenlenen kişilerin başvuru evrakında Ulaştırma Bakanlığınca ilgili merciler nezdinde inceleme yapıldı. Çıkan sonuç sahte bilgi veren kişilerin başını yaktı.

Bugüne kadar Gazi Üniversitesi Karayolu Ulaştırması Uygulama ve Araştırma Merkezince düzenlenmiş bulunan 1.200.000 kişiye ait belgelerin 400.000 inde Emniyet Genel Müdürlüğü'nün kayıtları esas alınarak yapılan inceleme neticesinde başvuru evrakında beyan edilen ehliyet bilgileri ile Emniyet Genel Müdürlüğü'nün veri tabanında bulunan ehliyet bilgilerinin uyuşmadığı tespit edilen 15.589 kişiye ait 27.387 adet SRC türü Mesleki Yeterlilik Belgeleri iptal edilmiştir. Ulaştırma Bakanlığı'nın takibinde Mesleki Yeterlilik Belgesi almış kişilere ait bütün başvuruların incelenmesine Emniyet Genel Müdürlüğü verileri esas alınarak devam edilecektir. SRC Belgesi sahiplerinin herhangi bir mağduriyetin yaşamaması için Mesleki Yeterlilik Belgelerinin geçerli olup olmadıklarını www.e-turkiye.gov.tr adresinden öğrenebilecekler.

ÇOK ÇEKİCİ, ÇOK GÜÇLÜ,
ÇOK HAVALI BMC'LER
FSM DEMİRBAŞ OTOMOTİV'DE

Ağır ticari araçlarında BMC kalitesini, BMC teknolojisini, BMC güvencesini sunan FSM Demirbaş Otomotiv; donanımından motoruna, tasarımından güvenliğine kadar her ayrıntısında üstün özelliklere sahip olan BMC Profesyonel kamyon ve çekicileri hizmetinize sunar...

BMC
ARKASINDA TÜRKİYE VAR

Demirbaş
FSM DEMİRBAŞ OTOMOTİV BMC Yetkili Satıcısı
İSTANBUL: Büyükdere Caddesi No: 16/3 Şişli / İstanbul
Tel: 0(212) 291 09 61 Faks: 0(212) 233 57 92
ANKARA: Anadolu Blv. ODTÜ Kavşağı Altı Balgat / Ankara
Tel: 0(312) 219 76 76 • Faks: 0(312) 219 79 00
Web adresi: www.fsmdemirbas.com

MERCEDES BENZ TÜRK 2011 YILININ EN İYİ TEKNİSYENLERİNİ SEÇTİ

Mercedes-Benz Türk'ün yetkili servislerinde görev alan teknisyenlerin bilgi ve becerilerini ölçtüğü **Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları 2011** ödüle doymadı.

Oya KAYA İSTANBUL

Mercedes-Benz Türk'ün yetkili servislerinde görev alan teknisyenlerin bilgi ve becerilerinin ölçüldüğü Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları'nın 8'incisi Mercedes Benz Türk A.Ş'nin Hadımköy'deki Pazarlama Merkezi'nde Vatan Şaşmaz'ın da sunumu eşliğinde büyük bir coşkuyla gerçekleştirildi. Mercedes Benz Türk, Teknisyen Olimpiyatları uygulamasıyla müşterilerinin memnuniyetini daha üst seviyeye taşımayı ve markaya olan bağımlılık zincirini daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

İlk aşamada olarak yapılan ön eleme sınavları İstanbul, İzmir, Adana ve Aksaray sınav merkezlerinde yapıldı. Sınavlara 142 bakım teknisyeni, 288 sistem teknisyeni ve 66 arıza teşhis teknisyeni olmak üzere toplamda 496 sertifikalı teknisyen katıldı. En yüksek puanı alan katılımcı, dereceye girerek finale kalmaya hak kazanırken, son olarak ta Uygulamalı Sınav, Yazılı Sınav, Beceri Sınavı ve takım olmak üzere 4 ayrı aşama olan final sınavı yapıldı.

AMACIMIZ EN İYİ KALİTEYİ SUNMAK

Törende konuşan Mercedes Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Wolf-Dieter Kurz " Teknisyen Olimpiyatlarını düzenlememizin nedeni teknisyenlerimizin bilgi ve becerilerini ve bunların yanında eğitim ihtiyaçlarını yeterli bir şekilde öğrenmektir. Aynı zamanda ekip çalışmasının yanı sıra uygulamalı ve yazılı sınavlarla da rekabetçi bir ortam yaratıp oları motive etmeye çalışıyoruz. Mercedes olarak amacımız müşterilerimize en uygun bakım ve servis kalitesini sunmak. Ürün devamlılığı ve hizmet çeşitliliği sağlayarak müşterilerle kurduğumuz ilişkileri bir üst seviyeye çıkartıyor ve teknisyen olimpiyatları düzenleyerek marka bağlılığının üzerine bir halka daha ekliyoruz" dedi.

SAHADA SAVAŞAN NEFERLER

"Birinci önceliğimiz müşteri memnuniyetidir" diyen Mercedes Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün çalışanları için de "Siz teknisyen arkadaşlarım sahada savaşan neferlersiniz" diyerek sorumluluklarının büyüklüğünü dile getirdi. Sülün, " Satış sonrasında başarılı olmayan hiçbir marka satış da başarılı olamaz. Müşteri memnuniyeti anketlerinde, arıza teşhis anketlerinde ve gizli müşteri çalışmalarında olacağız. Bu sene yaptığımız bir değişiklikle 500 kişiyi yapılan olimpiyatlara kattık ve elemelerde bu 500 kişi içerisinden yapıldı" dedi.

Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatlarında dereceye giren başarılı teknisyenlerin ödülleri Mercedes Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Wolf-Dieter Kurz, Mercedes Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ersin Esen tarafından verildi.

TEKNİSYEN OLİMPİYATLARI SONUÇLARI

Bakım Teknisyenliği-Kamyon
1-Gürkan Gürses / Birollar Otomotiv, 2-Yakup Akyıldız / Hasmer Düzce, 3-Yücel Özdemir / Has Otomotiv İzmir.

Bakım Teknisyenliği-Otobüs
1-Seyhan Atağ / Koluman Tarsus, 2-Gökhan Usluca / Has otomotiv Avcılar, 3-Turgay Kalkan / Mengerler İzmir.

Bakım Teknisyenliği-Otomobil
1-Mustafa Dege-Has Avcılar, 2-Erkan Doğan /Gülsoy otomotiv Florya, 3-Mehmet Ali Acar / Birollar Otomotiv.

Bakım Teknisyenliği-Hafif Ticari Araçlar
1-Bilgin Öztürk/ Has Otomotiv İstoç, 2-Adem Kılıç / Gülsoy Otomotiv Florya, 3-Fuat Gümüş / Mengerler Ankara.

Sistem Teknisyenliği-Kamyon
1-S. Serdar Karadere / Bayraktarlar Merkay, 2-M. Ali Baş / Hasmer Düzce, 3-Necdet Tunç / Has Otomotiv Susurluk.

Sistem Teknisyenliği-Otobüs
1- Mehmet Özcerrah / Mengerler Otogar, 2- A. Yaşar Küçük / Bayraktarlar Merkon, 3-Şükrü Düzova / Mersal Otomotiv.

Sistem Teknisyenliği-Otomobil
1-İlhan Gündüz / Mengerler Bursa, 2-Yalçın Karaca / Hasmer Düzce, 3-Ersen Zih / Mengerler İzmir.

Sistem Teknisyenliği-Hafif Ticari Araçlar
1-Serdal Sağırcı-Gelecek Otomotiv Malatya, 2-Ümit Mantar / Mengerler Bursa, 3-Serkan Öztürk / Mengerler Davutpaşa.

Arıza Teşhis Teknisyenliği-Kamyon
1-Yaşar Altaş / Hasmer Düzce, 2-Ercan Karaköse / Mengerler Ankara, 3-Murat Kaya-Koluman İstanbul.

Arıza Teşhis Teknisyenliği-Otomobil
1-Aslan Yenice-Mengerler Ankara, 2-Adem Gözleyen / Mengerler Davutpaşa, 3-Osman Göç / Has Otomotiv Avcılar.

Arıza Teşhis-Hafif Ticari Araçlar
1- Ümit Göden-Mengerler İstanbul , 2- Cumail Alper Dalkılıç-Koluman Tarsus, 3-Salih Gür / Hatay Has Otomotiv.

EN İYİ TAKIM ÜYELERİ

Takım-Otomobil
Ahmet Hatipoğlu / Birollar Otomotiv, İlhan Gündüz-Mengerler Bursa, Ramazan Özdemir / MB Türk Merkez Servis.

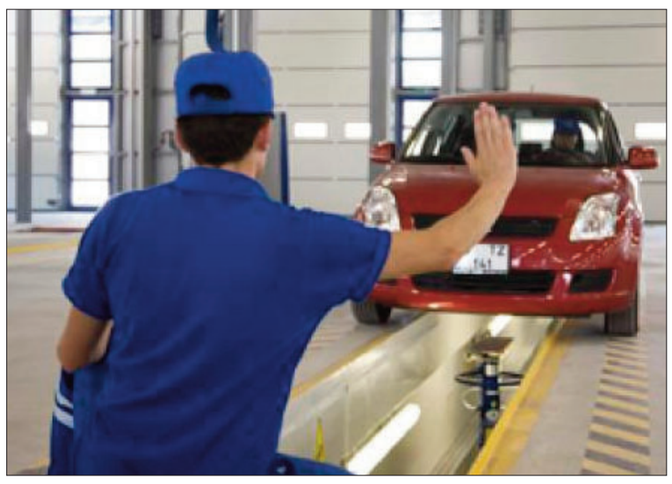
Takım-Hafif Ticari Araçlar
Recep Şensoy / Has otomotiv Avcılar, Mustafa Yılmaz / Gülsoy Florya, Ahmet Hatipoğlu / MB Türk Merkez Servis.

Takım-Kamyon
Gürkan Gürses / Birollar Otomotiv, Ramazan Kartal / Has otomotiv Hadımköy, Yaşar Altaş / Hasmer Düzce.

Takım-Otobüs
Seyhan Atağ / Koluman Tarsus, Adnan Şahin / MB Türk Merkez Servis.

6 milyon araç muayeneden geçemedi

■ Araç muayenesi verilerinde şaşırtan rakamlar ortaya çıktı. Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım'ın açıkladığı veriler, trafikte yol güvenliğini tehlikeye sokan "emniyetsiz" ve "ağır kusurlu" araçların sayısını ortaya çıkardı. AK Parti Bartın Milletvekili Yılmaz Tunç'un, motorlu taşıtların teknik muayenelerine ilişkin sorusu üzerine Yıldırım, "2 Ekim 2011 itibarıyla 16 milyon 122 bin 666 araç muayenesi gerçekleşmiştir yani toplam motorlu araç sayımızdan daha fazla ve daha ilginç bir rakam veriyorum: Bunlardan 6 milyon 305 bin 454 adedi ilk muayenesinden geçememiştir" dedi.



TEKRAR ÇAĞRILIYORLAR

Araç muayene sistemindeki değişikliği hatırlatan Yıldırım, "Türkiye'nin her tarafında sabit, gezici iki yüzden fazla çok modern, gelişmiş, her türlü teknik altyapıya sahip araç muayene istasyonlarında çok titiz bir şekilde yapılmaktadır. Bu sistemle kamuya 552 milyon dolar, özelleştirmesiyle para gelmiştir. Her yıl da bu işletmelerden, araç muayene istasyonlarından alınan paralardan hazine yüzde 30 pay almaktadır. On yıllık için alınacak pay yaklaşık olarak 10 milyar Türk lirasıdır. 2 Ekim 2011 itibarıyla 16 milyon 122 bin 666 araç muayenesi gerçekleşmiştir yani toplam motorlu araç sayımızdan daha fazla ve daha ilginç bir rakam veriyorum: Bunlardan 6 milyon 305 bin 454 adedi ilk muayenesinden geçememiştir. Sistem çok sağlıklı işlemektedir" dedi.

6.e$S_Layout 1 19.10.2011 02:57 Page 1

UND VE **EVRİM**'DEN NAKLİYAT SEKTÖRÜNE "ÖZEL" ÜRÜNLER

■ Evrim Sigortacılık Hizmetleri, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) işbirliğinde oluşturduğu UND Ferdi Kaza poliçesi ve Yeşil Kart kampanyasının sözleşmelerini 4. Mersin Lojistik ve Transport Fuarı'nda imzaladı. Nakliyat sektörünün ihtiyaçlarına, nakliyecilere özel ürün ve geniş teminatlarıyla cevap veren Evrim Sigortacılık Hizmetleri 4. kez düzenlenen Mersin 4. Lojistik ve Transport Fuar'ında Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) işbirliği ile yeni ürünlerinin sözleşmesinin imzasını attı. Evrim Sigortacılık adına Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Hakkı Çelebi, Genel Müdür İbrahim Aydın ve Müşteri Temsilcisi Müdürü Demet Kulaksız'ın katıldığı fuarda hem sürücüyü hem de geride bıraktığı aile bireylerini güvence altına alan, Uzun Yol Güvence Paketi olarak adlandırılan "UND Ferdi Kaza" poliçesi ve Yeşil Kart kampanyası tanıtılarak, sözleşmeler imzalandı. Yeni ürünlerin sözleşmeleri ise UND Başkanı Ruhi Engin Özmen ve Evrim Sigortacılık Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Hakkı Çelebi tarafından imzalandı.

UND BAŞKANI RUHİ ENGİN ÖZMEN: BENİM İŞİM RO-RO İŞLETMECİLİĞİ DEĞİL

EĞER REKABET ADINA RO-RO ŞİRKETİ KURUYORUM DERSENİZ DAHA ÖNCE BATAN 4. ŞİRKETTEN SONRA 5. BATAN ŞİRKET BİZ OLURUZ. BUGÜN UND OLARAK BUNU YAPACAK GÜÇTE DEĞİLİZ. HALA GEÇMİŞ BORCU ÖDEMEKLE UĞRAŞIYORUZ...

UND Başkanı Engin Ruhi Özmen: "Hala batan 10 Milyon euro'luk borcu ödüyoruz. Dernek nasıl Ro- Ro şirketi kursun."

15 Ocak 2011 tarihinde UND Başkanlık koltuğuna oturan Ruhi Engin Özmen, derneği; kasasında 3 bin TL ile aldıklarını, ödenmesi gereken borçlar ve çözüm bekleyen bir çok sorun olduğunu belirtti. Koltuğu devralmadan önce "Derneğin borcu ya da kârı var mı diye sormadım. Çünkü sivil toplum örgütlerinin borçlu ya da alacakları olup olmadığı önemli değildir. Önemli olan kendilerini ifade etme güçleridir" dedi.

GELİR İÇİN AİDATLARA ZAM YAPTIK

Başkan Ruhi Engin Özmen hizmet kalitesini arttırmak için giderlerden kısıp, aidatlara zam yaptıklarını, aynı zamanda aidatların düzenli toplanması için ayrı bir mesai harcadıklarını söyledi.

DERNEĞE HERYERDEN PARA YAĞIYOR

"Ana gelir kaynaklarımız vize ofisini, eğitim merkezimizi, vergi iadelerinden aldığımız gelirler, sponsorluk gelirlerimiz, ayrıca UND Net sisteminden gelen büyük bir pay oluşturuyor. Yani dernek kendi yağıyla kavruluyor. UND Deniz'in kuruluşundan ve zararından kaynaklanan sermaye olarak koyulan para yok oldu. O paramız yok olduğu için dernek 20 milyon TL eksi bakiyedeydi. Üçüncü şahıslara ait borçlar kapanmadı. UND Deniz başarılı olamayınca UND'nin elindeki para gitti."

RO- RO KURMAK BENİM İŞİM DEĞİL

"RO-RO işletmesi ticari bir kuruluş olarak hizmete geçmiştir. Bu ticari kuruluş hizmete girdiği ilk gün yüzde 99 hissesi uluslararası karayolu taşımacılık yapan şirketlerin elindeydi. Alternatif olarak kurulmaya çalışan bir sürü şirket oldu. Şirket bir Amerikalı fona satıldı. Türk nakliyecisinin sektörde bulunan paydaşları burada ki hisselerini nakit paraya çevirip kendi kasalarına koydular. Bu ticari işletmenin o günlerde verdiği hizmet bugünde başkalarının yönetiminde devam ediyor. Ben olaya tamamen ticari açıdan bakıyorum. Bana sorsanız şuan bir Ro-Ro işletmesi kurabilecek ticari kapasite var mı demek önemli değil. Eğer ben rekabet yaratmak adına Ro-Ro şirketi kuruyorum dersek önce batan 4. şirketten sonra 5. batan şirket biz oluruz. Herkes aklını başına alsın. Benim işim Ro-Ro işletmeciliği değil, ben biniyorum, hizmetlerini kullanıyorum. Bugüne kadar şirket olarak yeni kurulan şirketleri hep destekledim. Fakat bunu UND yapsın demek, buna UND öncülük etsin demek, için buraya sağlanacak para kaynağını konusunda bir mütakabat oluşması lazım. Bugün elinizi kolunuzu sallaya sallaya ben Ro-Ro şirketi kuracağım, getirin gemilerinizi nasıl dersiniz. 8-9 ay önce UND'nin 10 milyon Euro'su battı. Bu para nereye gitti? Ben bize eskiden oldukları gibi Ro-Ro kurulum aşamasında destek olmaları için bu konuyu devlet yetkilisine ilettim. Ve bana verilen cevap "O zaman para verdik niye sattınız?" oldu. Ama şu an daha borcu ödemeden tekrar böyle bir girişim nasıl yapılabilir? Bugün UND olarak bunu yapacak güçte değiliz. Biz hala geçmiş borcu ödemekle başbaşayız.

İSTEMEYEN U.N RO RO'YA BİNMEZ, BEN ONLARIN TİCARİ İŞLERİNE KARIŞMAM

"Birilerinin ticareti hakkında konuşmanın doğru olmadığını düşünüyorum. Ben de ticari bir kurumun sahibiyim. UN Ro-Ro'nun hizmetinden memnun olan biner, olmayan binmez. Herkes maliyetine bakar. Kara ile Ro-Ro taşımacılığı maliyetleri kıyaslanır ona göre bir seçim tercih edilir. Ben onların uygulamaları hakkında yorum yapamam."

RO-RO ÇALIŞMA GRUBU KURULDU

"Biz Türkiye'deki bütün uluslar arası taşımacılık yapan kişilerle bir araya gelebilmek için Ro-Ro çalışma grubu kurduk. Türkiye'de Ro- Ro'yu tercih eden ya da etmeyenleri bir araya getirip karşılaştırıyoruz. Bu arkadaşlarımız sorunlarını kendileri arasında konuşup paylaşıyorlar. Sonra bir rapor oluşturup Ro-Ro şirketlerine iletiyoruz. Sorunlar çözüldü mü çözülmedi mi diye iletişimde kalıyoruz. Biz daha ötesini yapamayız."

U.N RO-RO TEKEL DEĞİL

"U.N Ro- Ro Türkiye 'de tekel değil. Bu sadece, İstanbul için geçerli. Çeşme'de Ulusoy'un Ro-Ro taşımacılığı var. Yarın öbür gün kim bilebilir ki başka bir Ro-Ro şirketinin kurulmayacağını. Mersin ve Mısır arası Ro - Ro seferleri konuşuluyor. Ne olursa olsun bu Ro-Ro hatlarının ayakta kalmasını sağlamak lazım. Bu bilinci kavramamız gerekiyor. Komşularla yaşayacağımız bir sorun sınır kapılarını kapayabilir. Bu gibi durumlarda Ro-Ro taşımacılığı ihracat için acil çıkış kapısıdır."

ORUÇ **KAYA**

Kervan Yolda Dizilir

Atasözleri ve deyimler, kültürün ve folklorun parçasıdır. "Zurnada peşrev olmaz", "Ahmak iti yol kocatır", "Acele işe şeytan karışır" ve "düşünüp taşınmak" gibi planlama yapılmadan, sistemli çalışmadan ve olası sorunları öngörmeden yapılan her çalışmanın, ileride sorunlar ile karşılaşacağını gösteren atasözleri ve deyimler vardır.

Oysa; "hele bir başlayalım, gerisini bir şekilde hallederiz (!)" manasına gelen ve ne atasözü ne de deyim olan "Kervan Yolda Dizilir" sözüne göre hareket ediyoruz.

Öncesinde hazırlık yapmadan, planlamadan ve olası sorunları öngörmeye çalışmadan işe başlarız. Ya sonrası?

Niçin planlama yapılmıyor? Niçin Sistemli çalışılmıyor?

"Biraz Türk tipi bir sonuç oldu. Eğer kolay yoldan yapabilmek varsa neden kolay yoldan yapalım ki hep zorlu yolu seçeriz" diyen Hiddink'e kızıyoruz.

Sistemli ve planlı çalışma ekolününün en güzel örneği olan Almanya'ya yenilince gündemin ilk konusu oluyor ve tartışıyoruz.

Türk Milli Futbol Takımını düşünün.

2002'de Dünya Üçüncüsüyüz ama sonra yokuz. Yine 2008'de Avrupa üçüncüsü oluyoruz ama sonra yine yokuz. Yine olup olmayacağımız kesin değil?

Niçin işimizi ve başarıyı sadece motivasyona ve sokak ağzı ile "gaza getirmeye" bırakıyoruz ve "Türk Hoca gerekir, ancak oTürk futbolcusunu dilinden anlar ve motive eder" diyoruz?

Almanya Milli Takımı'nın yaş ortlaması 24 ve Türk Milli Takımı'nın yaş ortalaması ise 27. Almanya, gençlere güveniyor, alt yapılarına 1 Milyar EURO harcayıp onları sistemli şekilde hazırlıyor.

Biraz daha özele girelim.

İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yapılan ve İstanbul Ticaret Odası tarafından yayınlanan "Lojistik Sektöründe Durum Analizi ve Rekabetçi Stratejiler" araştırması, lojistik şirketlerinin stratejik planlama, stratejik plan hazırlama ve uygulamada önemli eksiklikleri olduğunu belirtiyor.

Alice Harikalar Diyarında'ki kedi, "Hangi yoldan gideceğim?" diye soran Alice'e "'Nereye gitmek istiyorsun?" diye soru ile cevap verir.

Alice, "'bilmiyorum" der ve kedi "öyleyse, hangi yoldan gideceğin de fark etmez" diye cevap verir.

Şirketler; nereye gideceklerini bilmiyorsa, nasıl gideceklerinin de bir önemi kalmıyor.

Lojistik şirketleri, gelecekte nerede ve nasıl olmak istediklerini planlamıyor. Sadece günü mü kurtarmaya çalışıyorlar?

Sadece lojistik firmaları mı?

Şirketler, niçin geleceklerini planlamıyor?

Geleceği planlamak, bugünü yaşamaktan daha önemlidir.

Yine ne atasözü ne de deyim olan "Saldım çayıra, Mevla kayıra" sözümüz var. Sadece Mevla'ya bırakırsak kaybolur.

NOT : Atasözleri ve deyimler, TDK'dan alınmıştır.

ORTA VADELİ PROGRAMDA LOJİSTİK...

Yük taşımacılığında demiryolu ve denizyoluna ağırlık verilecek

2012-2014 yıllarını kapsayan Orta Vadeli Program'da ulaştırma sektörünü ilgilendiren program, 13.10.2011 tarih 28083 sayılı (Mükerrer) Resmi Gazete'de yayınlandı

■ Ulaştırma sektöründe temel amaç; taşıma türleri arasında dengenin ve birbirini tamamlayıcılığın sağlandığı, kombine taşımacılığın yaygınlaştığı, teknolojik ve uluslararası kurallarla uyumlu, çevreci, ekonomik, güvenli ve hızlı taşımacılığın yapıldığı bir ulaştırma altyapısının oluşturulmasıdır. Bu çerçevede;

i) Ulaştırmanın tüm türlerinde trafik güvenliği artırılacaktır.

ii) AB kaynaklarından azami ölçüde yararlanılarak, ulusal ulaşım ağlarımızın Trans-Avrupa ulaştırma ağlarıyla bütünleşmesi, Türk limanlarının AB deniz otoyollarında ana akslar üzerinde yer alması ve Avrupa Tek Hava Sahasına entegrasyonun sağlanması yönündeki çalışmalara devam edilecektir.

iii) Bölünmüş yol yapımı çalışmalarına devam edilecek, bitümlü sıcak karışım kaplama yapım çalışmalarıyla karayolu standartları iyileştirilecek, karayolları ağı ile kentiçi ulaşımda akıllı ulaşım sistemlerinin kullanımı yaygınlaştırılacaktır.

TCDD YENİDEN YAPILANDIRILACAK

iv) TCDD'nin hizmet kalitesi artırılacak, hızlı tren ile yolcu taşımacılığı yaygınlaştırılacaktır. Demiryolu taşımacılığının sektör içindeki payını artırmak ve TCDD'nin kamu üzerindeki mali yükünü azaltmak amacıyla, demiryolu sektörü ve TCDD yeniden yapılandırılacaktır.

v) Yük taşımacılığında demiryolu ve denizyoluna ağırlık verilecek; iç bölge bağlantıları geliştirilerek limanlar kombine taşımacılık yapılabilen lojistik merkezler haline getirilecektir. Uygun liman sahaları tespit edilecek, ana limanlar oluşturulacak ve limanların etkin yönetimi sağlanacaktır.

vi) Havaalanlarında orta ve uzun vadeli kapasite ihtiyaçlarının belirlenmesine yönelik çalışmalar yapılacak, bölgesel hava taşımacılığının geliştirilmesine yönelik tedbirler alınacaktır.

LOJİSTİK MERKEZLERLE VERİMLİLİK ARTIRILACAK

vii) Lojistik sektöründe güvenli, ucuz ve hızlı hizmet sağlayan bir yapılanma geliştirilecek, önemli üretim ve tüketim bölgelerinde bölgesel ve küresel ihtiyaçlara cevap verebilecek lojistik merkezler oluşturulacaktır.

viii) Kent içi ulaşım altyapı projelerinin planlanması, projelendirilmesi, yapımı ve işletilmesi aşamalarında etkinlik ve verimlilik artırılacaktır.

TIR GEÇİŞ BELGELERİ

Geçen seneye oranla hem artış hem azalma yaşandı

■ Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ticaret ve TIR Dairesi Başkanlığı'nın verilerine göre, 2011 yılı Eylül ayında, 2010 yılı Eylül ayına göre Verilen Geçiş Belgesi sayısında yüzde 8,05'lik bir azalma, TIR Karnesi sayısında ise yüzde 3,30'luk bir artış yaşandı.

2010 yılının Eylül ayı verilerine göre Verilen Geçiş Belgesi 74.051 iken, 2011'de bu rakam 68.087' ye geriledi. Verilen Tır Karnesinde azalmanın yerine artış göze çarpıyor. 2010 Eylül ayında 55.956 olan Tır Karnesi sayısı, 2011 Eylül verilerine göre, 57.805'e yükseldi. 2011 yılının üçüncü çeyreğine gelindiğinde ortaya geçer yıla oranla ortaya çıkan toblo ise; aynı verilerden, bu yılın ilk dokuz ayında Verilen Geçiş Belgesi sayısında geçen yıla göre yüzde 4,40'lık bir azalma, yine aynı dönemde verilen TIR Karnesi sayısında ise yüzde 3,44'lük bir artış görülüyor. TOBB'un Uluslararası Karayolu Taşımacılığına İlişkin İstatistiklerine Göre;2011 yılı içinde toplam 13.223 adet sürücü kartı, 428 adet şirket kartı ile 80 adet servis kartı üretilerek, sahiplerine ulaştırıldı.

	2010 (Eylül)	2011 (Eylül)	Değişim
Verilen Geçiş Belgesi	74.051	68.087	%-8,05
Verilen TIR Karnesi	55.956	57.805	% 3,30

	2010	2011	Değişim
Verilen Geçiş Belgesi	693.896	663.342	%-4.40
Verilen TIR Karnesi	486.266	502.982	% 3,44

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül
Sürücü Kartı	1571	1370	17119	1876	1770	1504	1043	1068	1302
Şirket Kartı	45	42	46	74	116	28	34	33	10
Servis Kartı	16	5	8	10	15	8	8	8	2

Yıl: 3 **SAYI:** 60 **FİYATI:** 50 kuruş - **EKİM 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: **Hande ÇOLPAN**
Fotoğraf ve Kamera: **T. Yasin YAZICI**
Hukuk Danışmanı **Av. Uğur AMASYA**
Muhabir: **Oya KAYA, Utku ARDIÇ, Z. Şule GÜNDOĞAN, Elif ÖZDURAN**
Grafik Tasarım: **Kayahan ÜÇLER - Ö.Faruk DİRLİK**

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

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

Adres: Ihlamurdere Cad, 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 allison_Layout 1 19.10.2011 02:58 Page 1

GOODYEAR'DAN KIŞA ÖZEL KAMPANYA

■ Goodyear, havaların soğumaya başladığı bu günlerde, kamyon ve otobüs sürücülerine, lastik almaları karşılığında Kiğılı markasının Goodyear için özel olarak ürettiği kazaklardan hediye ediyor. Kazak hediyeli lastikler 1 Ekim-30 Kasım 2011 tarihleri arasında sürecek olan kampanyada 2 adet Goodyear marka ön aks veya çeker aks kamyon ya da otobüs lastiği alan sürücülere Kiğılı marka yün kazak hediye ediyor. Goodyear'ın tüketicilerin ilk tercihleri arasında olduğunu vurgulayan Goodyear Ticari Lastikler Ürün Müdürü Faruk Uslu "Bunun ardında yatan en önemli unsur; ürün ve teknoloji gelişiminde uzun yıllara yayılan yatırımlarımız sonucu ulaştığımız kalite ve güvenilirliktir. Goodyear olarak, bu kampanya ile dostlarımıza bize duydukları güven için teşekkür ediyoruz. Tüketiciler kullandıkları lastiklere birincil derecede önem veriyor. Ticari lastiklerde 2000 yılı itibariyle uygulamaya başladığımız 'Kaplanabilirlik ve Kaplama Garantisi' uygulamamızı Şubat 2010 itibariyle genişleterek müşterilerimize, ürün ve hizmetlerimizden optimum seviyede faydalanma fırsatını sunuyoruz" dedi.

Allison Transmission Macaristan'da üretime başladı

Ürünlerine küresel taleplerin artmasıyla, yatırımlarına aralıksız devam eden Allison, Macaristan'da yeni üretim tesisinin açılışını gerçekleştirdi. Özel bir etkinlikle yaklaşık olarak 200 müşteri, OEM, Macaristan'ın protokol davetlileri, dünyanın farklı bölgelerinden gelen basın mensupları ve Allison çalışanları, Allison Transmission'ın yeni üretim tesisinin Szentgotthárd, Macaristan'da resmi açılışında bir araya geldi. Allison, Szentgotthárd, Macaristan üretim tesisini inşa etme planlarını ilk kez Eylül 2010'da açıklamıştı. Bu özel tesis şu anda, Avrupa'nın her yerinde ve gelişmekte olan pazarlarda Allison şanzıman ürünlerini otobüs ve kamyon OEM'lerine teslim etmek için üretim yapıyor. Allison bu özel üretim tesisinin açılışında, Szentgotthárd tesisinde ayrıca yeni bir Müşteri Modifikasyon Merkezi'nin de açılacağını duyurdu. Allison, bu özel modifikasyon merkezi ile sevkiyattan önce şanzımanları müşterilerin taleplerine göre yapılandırıp, aracın aktarma organlarının montaj süresini kısaltarak OEM'in genel üretim verimliliğini arttırmayı planlıyor.

Geçtiğimiz sene üretim tesisi inşa etme planını duyuran Allison Transmission, Macaristan'daki tesislerinde resmi olarak, tam otomatik şanzımanlar üretmeye başladı.

2005'te Allison ürünlerine artan küresel talep, Allison'ın Macaristan operasyonlarını büyütmesine neden oldu. Szentgotthárd'da üretilen Allison 3000, 4000 ve Torqmatic® Serisi tam otomatik şanzımanlar şehir içi otobüsler, inşaat, lojistik, itfaiye ve acil durum, havalimanı terminal çekicisi, atık ve çöp, tekerlekli askeri araçlar ile diğer uygulamalarda geniş çapta kullanılıyor.

Allison Transmission İcra Kurulu Başkanı Lawrence E. Dewey açılış töreninde yaptığı açıklamasında; "10 yıldan uzun süredir Szentgotthárd'da General Motors Opel Macaristan ile birlikte üretim tesisini paylaşmaktan büyük keyif aldık. Bu çalışma süremiz boyunca, başarılı iş birlikleri yaptık ve profesyonel ilişkiler kurduk. Macaristan'daki yeni tesisimiz ile Avrupa'daki birçok talebi müşterilerimize yakın bir şekilde karşılıyor olacağız" dedi.

Yolların çevreci araçları Mercedes-Benz Türk'ten

Dünyanın önem verdiği konu çevreci arçalarda Mercedes-Benz Türk, tüm ürün gruplarında bu özelliği sunuyor. Daimler, **BLUETEC** teknolojisinde çalışmalarını derinleştiriyor.

■ Dünyada giderek yaygınlaşan çevreci motorlar kullanımı, Türkiye yollarında boy gösteren taşıtlarda da giderek artıyor. Daha az yakıt ve minimum karbon salınımıyla çevreci motorlar, dünyanın kabusu iklim değişikliklerine karşıda savunma oluşturuyor. Kendi sınıfının en iyisi olmayı hedefleyen Mercedes- Benz Türk'ün, çevreci araçları tüm ürün gruplarında boy gösteriyor. Daimler, üretim aşamasında çok daha az enerji harcayarak, tüm portföylerinde çevreci materyalleri tercih ediyor. Daimler, BLUETEC teknolojisiyle bu çalışmalarını derinleştiriyor.

Mercedes-Benz Otomobil Pazarlama ve Satış Müdürü Şükrü Bekdikhan: "Çevreci ürünler portföyümüzün ayrılmaz parçası": Daimler özellikle emisyon değerleri (CO2) gözönüne alındığında kendi sınıfının en iyisi olmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda bir yandan mevcut içten yanmalı motorların(benzinli ve dizel) verimliliklerini arttırarak daha az yakıt tüketimine yönelirken, diğer yandan de gerek elektrikli araçlar , gerekse hibrid teknolojileri konusunda yatırım yapmakta ve ürün portföyümüzü bu yönde geliştirmeye önem veriyoruz. 2006 yılında Daimler olarak CO2 salınım miktarımız 183g/km iken 2010 yılında bunu 158g/km ye düşürdük ve 2016 yılında da AB içerisinde belirlenen hedef değerlere ulaşmış olacağız. Bugün dahi, ürettiğimiz yeni araçların 15% i hedeflenen 2015 değerlerini karşılayacak düzeydedir.Bunun yanı sıra nitrojen oksit emisyonunu azaltan BLUETEC teknolojisi pek çok Mercedes-Benz modelinde uygulanmakta olup, zorlu Amerikan normlarını karşılayacak düzeydedir. Bununla birlikte, günümüzde elektrikli ve sıfır emisyonlu mobilitenin çevreye ve iklim değişimlerine karşı yapılacak en önemli katkı olduğu Daimler tarafında da görülmekte ve bu yöndeki çalışmalar derinleştirilmektedir. Ancak bu yolun çok engebeli ve uzun soluklu olduğu da gözden çıkarılmamalıdır. Bugün Daimler üretim aşamasında daha az enerji harcanmasına özen göstererek, hava kirliliği yaratmayacak boya metotları kullanarak, yeniden dönüştürülebilir materyallerin kullanımını ön plana çıkararak sadece ürettiği araçlarda değil, tüm üretim safhalarını kapsayacak bir çevre ve doğaya katkıyı hedeflemektedir. Ancak bu şekilde gelecek nesillere olan sorumluluğumuzu yerine getireceğimizden emin olarak, her alanda çevreci ürünleri portföyümüzün ayrılmaz parçası olarak sunmaya devam edeceğiz."

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz: "Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçları ile bilinçli ve kesintisiz yolculuklar sunmayı kendimize görev biliyoruz. Daha fazla ekonomiklik ve buna paralel olarak çevrenin ve iklimin korunması araçlarımızın geliştirme çalışmalarında en önemli hedeflerin başında geliyor."dedi.

Otomobil Dağıtım Üssü: **MERSİN**

■ GEFCO Türkiye, Mersin'deki yapılanmasını ve varlığını artırıyor. GEFCO Türkiye, 22 Eylül 2011 tarihi itibari ile araç dağıtımında Mersin'i de araç depolama ve dağıtım merkezi olarak kullanmaya başladı. GEFCO Türkiye, Mersin'deki Cross-Dock tesisini özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesine otomobil dağıtımı için kullanacak. Gerçekleştirilen ilk depolama ve dağıtım, müşteriler tarafından da memnuniyetle karşılandı. Yıl boyunca 18.000 otomobil dağıtımının GEFCO'nun Mersin tesisinden yapılması hedefleniyor. GEFCO Türkiye, bugüne kadar tüm Türkiye bayilerine araç dağıtımını İzmit Bölgesi'ndeki Araç Lojistik Merkezi'nden gerçekleştiriyordu. Mersin'in ve Mersin Limanı'nın araç dağıtımında önümüzdeki dönemlerde önemli bir merkez olacağına ve birçok şehre dağıtımın buradan gerçekleştirilmesinin nakliye sürecine oldukça olumlu etkisi olacağına inanılıyor.

Başarı Ödülünün Sahibi **BALNAK**

■ Mersin Ticaret ve Sanayi Odası, Mersin Deniz Ticaret Odası, Mersin Lojistik Platformu, Lojistik Derneği-LODER işbirliğinde düzenlenen "Küresel Ekonomideki Dönüşüm ve Lojistik Sektörü" konulu IV. Uluslararası Lojistik Konferansı geçtiğimiz günlerde gerçekleştirildi. Konferans kapsamında bu yıl 4. kez düzenlenen Kadri Şaman Lojistik Başarı ödülleri de sahiplerini buldu. Başarı Ödülü kapsamında Ulusal Lojistik Başarı Ödülü'ne Balnak Ulusal Lojistik layık görüldü.

Ödülü Balnak Lojistik adına Satış ve Pazarlama Müdürü Gurur Eralp, Mersin Vali Yardımcısı Mehmet Çubuktar'ın elinden aldı. Eralp: "Bu ödülü almaktan büyük mutluluk ve onur duyduk. Lokomotif sektörlerden biri olan lojistik Türkiye'de son yıllarda hızlı bir biçimde gelişme gösteriyor. sektörün gelişmesine katkı sağlamak adına bu ödül bizim için çok önemli."dedi.

8 roro_Layout 1 19.10.2011 03:01 Page 1

İNDİRİM OLMASI SÖZ KONUSU DEĞİL, ZATEN UCUZUZ

■ Kara nakliyatına göre çok daha ucuz olmasına rağmen, deniz taşımacılığında fiyatların ucuzlaması sektör temsilcilerinin beklentisi içerisinde yer alıyor. Bu konu hakkında da açıklama yapan Fuat Pamukçu, petrol ve parametrede devam yüksek fiyatlardan ötürü böyle bir gelişme yaşanmayacağını söyledi ve ekledi: " Biz müşterilerimize yüksek fiyat sunmuyoruz. 2007 yılında biz bu şirketi satın almadan önce de o zamana göre, yine aynı orantıdaydı. O yıllarda yakıt %30 oranla daha düşük fiyattaydı. Bunları göz önünde bulundurursak ve sunmuş olduğumuz kaliteli hizmette bu işin içine girince, fiyatlarımızın gayet normal seviyelerde seyrettiğini görüyoruz.".

U.N RO-RO'NUN İNTERNET ÜZERİNDEN REZERVASYONUNA İLGİ BÜYÜK

Akdeniz ve Dünyanın en büyük deniz operatörlerinden biri olan U.N Ro-Ro işletmeciği, temmuz ayında başlattığı internet üzerinden TIR rezervasyonu ile şirketlerden büyük ilgi topluyor. Şirket, cirosunun %50'sini internetten gerçekleştiriyor.

Bir yandan yeni hat projelerini hayat geçirmeyi sürdüren U.N Ro-Ro bir yandan sunduğu yeniliklerle, müşterilerine hem zaman hem da maddi tasarruf kazandırıyor.U.N RO-RO Ticari Direktörü Fuat Pamukçu yen sistem olan, internet üzerinden rezarvasyonu şöyle açıkladı: " Biz hatlarımızı kullanan müşterilerimize her zaman daha iyi hizmet sunmak için çalışıyoruz. Bunun için Temmuz ayında internet üzerinde bir uygulama başlattık. Bizimle çalışan müşterilerimiz, TIR'ları için internet üzerinden rezervasyon yapabiliyor. İstedikleri gün ve zamanı internetten zaman kaybetmen TIR'ları için seçebiliyorlar. Bu yeni yönetim olarak bizim hayata geçirdiğimiz hizmetlerden biri. 15 yıldır devam eden bir sorunu ortadan kaldırdık. Şuan bize gelen tepkiler oldukça olumlu, müşterilerin ilgisi çok fazla. 150 müşterimiz bilet alımı için internet sistemini tercih ediyor. Şu an ciromuzun 50'sini internet üzerinden yapılan işlemler oluşturuyor. İnternet hizmetiyle müşteriler rezervasyon yaptırıp, bilet satın alabiliyorlar. Bizim bu sistemi oluşturmakta en büyük amacımız ise iyi ve kötü müşteriyi ayırtı etmek. Eğer bir müşteri sürekli her gün için yer ayırtıp, TIR'ını bize göndermiyorsa biz o müşteriyi kötü olarak ayırıyoruz. İyi müşterilerimiz içinde sürekli avantajlar sağlıyoruz."

EKİM BOYUNCA 100 EURO İNDİRİM

Pamukçu iyi katogariye giren müşteriler için sunulan avantajlar hakkında şunları söyledi: " İnternet üzerinden işlem ve yapan ve iyi müşteri katogarisine giren şirketlere hemen hemen her ay farklı bir avantaj sunuyoruz. Örneğin bu ay devam eden bir avantajımız var. Ekim ayı boyunca, müşterilerimizden hafta sonu ek olan 100 Euro'luk ücreti almıyoruz. Kendi ceplerinden çıkmış olan para onlara kalacak."

%7+2 CİRO-PRİM AVANTAJIMIZ VAR

Sundukları avantajların bunlarla sınırlı olmadığını belirten sözlerine şunları ekledi. "Temmuz ayı itibariyle Bonus sistemini kaldırarak ciro prim sistemine geçtik. Yeni sistemde yani Ciro prim sisteminde toplam cironun %9'unu ister bilet isterlerse de yılsonunda nakit olarak geri alabiliyorlar. İlk bakışta ciro prim sistemi fizible gözükmese de Bonus sisteminden daha avantajlı olduğunu iddia ediyoruz.Ayrıca internet sistemimizin sunduğu diğer bir avantaj da 40 günlük olan çek vadesini 60 güne çıkarıyoruz.

YENİ YATIRIMLAR İÇİN KOLLAR SIVANDI

Yapmış oldukları ve yapacakları, limanların iyileştirmelerine yönelik çalışmalarını da değerlendiren Fuat Pamukçu şu sözleri söyledi: " Biz şirket olarak bütün limanlarda ki altyapıyı geliştirmeye çalışıyoruz. 17 Ekim'de Pendik yeni bir tesis yaptık, onun açılışı gerçekleşecek. Ambarlı'da ki eski binayı yıkıp, yeni bir inşaat gerçekleştireceğiz. Sıkışıklık yaşanmadan çok daha rahat seferlerimizi gerçekleştirme imkanına kavuşacağız. Mersin'de akaryakıt istasyonu kuruldu. Bunun gibi birçok yenilik yapıldı ve yapılmaya devam edecek."

Euro 6 normunda yeni Mercedes Benz Actros'a HAZIR OLUN

Mercedes-Benz'in Haziran ayının sonunda dünya lansmanını yaptığı yeni nesil Actros modeli, test sürüşü için, Türkiye yollarında boy göstermeye başladı. Euro 6 normunda motorun görev yaptığı araç yollarda devrim yaratmaya hazırlanıyor.

Şevki Dağdelen- Serdar Aksoyek

■ Dünya Çevre Örgütü tarafından belirlenen ve kabul gören Euro 5 normunda ki motorlar, Mercedes Benz 'in yeni Actros modeliyle tarihe karışacak. Dünya standartlarını aşan bir modele imza atan Mercedes Benz'in yeni Actros modeli test sürüşleriyle ülkemizde de boy göstermeye başladı. Gece objektife yansıyan Alman plakalı Krone Dry Liner treylere sahip yeni Actros'un Türkiye yollarındaki performansının ölçüldüğü testlerden sonra pazara sunulması bekleniyor. Pazara sunulmeden önce birçok ülkede kamuflajlı olarak fotoğraflanmış, birçok yol şartlarındaki etkinliği gözlemlenmiş ve yürüyen aksamı buna göre şekillendirilmiş. Sıralı tip, 6 silindirli, Euro 6 normunda motorun görev yaptığı araçta 420 ila 510 beygirlik 4 güç seçeneği bulunuyor.

DAHA AZ YAKIT HARCAYAN, ÇEVRE DOSTU MOTOR

Yeni nesil Euro 6 normuna haiz OM 471 isimli motor aracın ve Mercedes-Benz'in en güvendiği nokta. Gerçek şartlar altında 60 milyon kilometre test edilen motor serisi, firma adına en fazla kilometre test edilen motor ünvanına sahip. Mercedes-Benz motorun normal şartlarda 1.2 milyon kilometreyi revizyona girmeden tamamladığını, öncekilere oranla daha çevreci, daha homojen güç dağılımı sunduğunu ve daha az yakıt tükettiğini belirtmiştir. Radyatör ızgarası motorun hava ihtiyacına göre otomatik olarak açılıp kapanabilmekte ve bu özellik yine aerodinamik yönden araca avantaj sağlıyor. Bakım aralıkları 150.000-km'ye uzatılan yeni motorun 400 kW (544 beygir) frenleme gücü uygulayabilen üç aşamalı motor freni, opsiyonel olarak sunulan retarderin ise 850 kW (1156 beygir) frenleme gücü mevcut. Araçta PowerShift adı verilen tam otomatik şanzıman serisine ait iki model olan G211 ve G281 kullanılmaktadır. Actros'un önceki nesillerinde kendisini kanıtlamış olan bu 12 ileri şanzıman güncellenerek daha hızlı ve sarsıntısız vites değişimleri vaat ediyor. Şerit takip sistemi, lastik basınç kontrol sistemi, aktif fren yardımcısı, yağmur ve ışık sensörleri, tepe yardımcısı, ABS, ASR gibi birçok aktif ve pasif güvenlik paketlerinin yer aldığı araçta bundan böyle anahtarsız olarak tek bir düğme ile motor çalıştırma özelliği mevcut . Opsiyonel olarak sunulan LCD ekrana sahip anahtarlık ile aracın merkezi kilitleri, ışıklandırma ve havalandırma sistemleri gibi birçok fonksiyonu kontrol edilebilmekte ve sürücüsüne rahatlık sağlıyor.

FARK YARATAN ÖZELLİKLER

Sektörde şimdiden büyük merak uyandıran Actros'ların önceki modellere göre, arasında dikkat çeken farklar bulunuyor. Öncelikle Mercedes-Benz alışılagelmişin dışına çıkarak kabin sayısını ilk etapta 7 olarak duyurdu, ilerleyen dönemde de aşağıda detayları yazılı kabinlere kısa ve alçak tipleri eklenecek. Actros ve Axor olarak iki ayrı model ismi ile piyasada var olan firma bundan böyle dağıtım, inşaat, uzunyol kullanımlarına uygun kabin tiplerini tek bir model ismi ile tüketiciye sunacak.

Modüler bir yapı sayesinde tüm kabin tiplerinde ortak parçaları kullanan üreticinin 2.5 metre genişliğe sahip olan üç farklı kabin tipinin hepsi düz bir taban sunarken, 2.3 metre genişliğe sahip dört farklı kabin tipinin ise ikisi yine tamamen düz bir zemin sunarak bu genişlikteki kabinlerde bir ilki başarıyor. Serinin Top modeli GigaSpace kabin 11.6 m3 hacim ile Avrupa kamyon kabinleri içerisinde liderliği eline geçirdi. Onun bir alt versiyonu BigSpace isimli kabin önceki Mega Space kabine benzer ölçülere sahip yüksek kabin olarak karşımıza çıkıyor. Başlangıç versiyonu StreamSpace kabinin boyutları ise BigSpace kabin boyutlarından sadece 3 ila 8 cm'lik aşağı değerler sunuyor. Bu kabin tipi daha eğimli ve rüzgar direncini daha iyi kırabiliyor bu sayede üretici aracın yakıt tüketim değerlerini daha aşağı çekebiliyor. Zaten araç tanıtıldığı gün başlatılan Record Run 2011 testi halen devam etmekte ve bahsedilen kabin tipi bu teste katılıyor. Testte yeni Actros 1845 Euro 6, yeni Actros 1845 Euro 5 ve Nardo pistinde en az yakıt tüketen kamyon rekorunun sahibi olan Actros 1844 Euro 5 yer alıyor, test için açılan internet sitesinden canlı veriler ile bu test izlenebilmekte böylece yeni Actros'un önceki nesline göre daha az yakıt sarfiyatı olup olmadığı görülebilir.