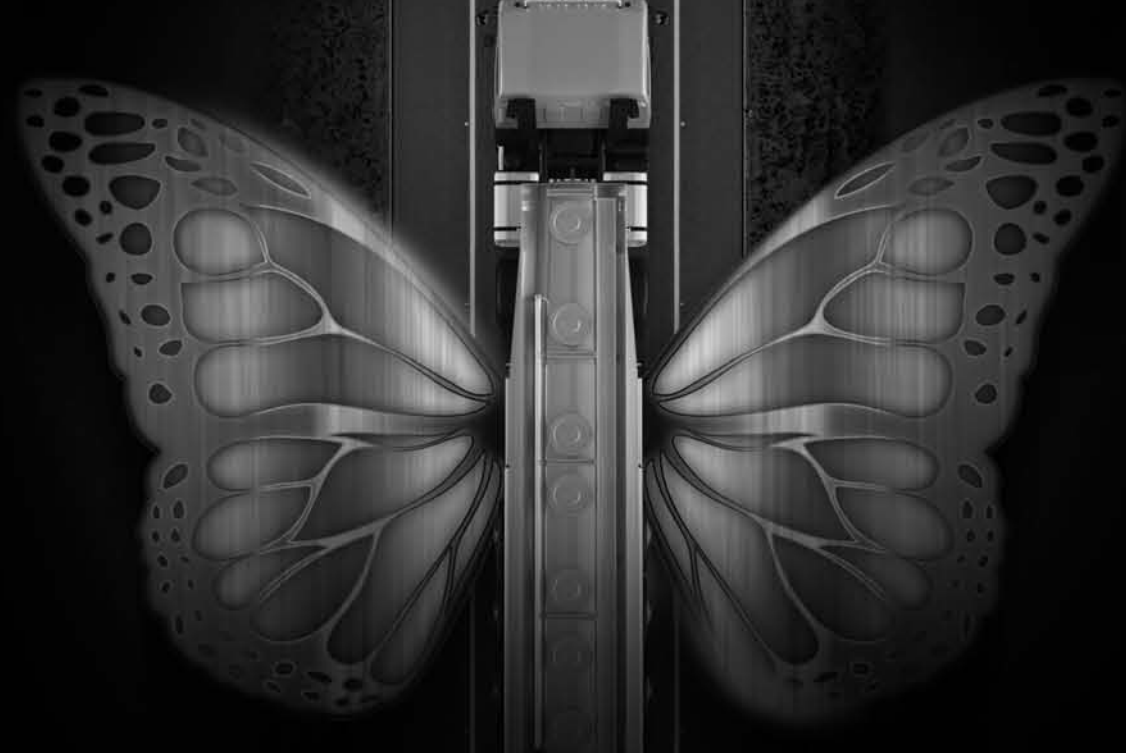


*bir gün gelir
her şey değişir*



Değişim zamanın ruhunda... Değişim hayatın içinde...
Size en iyisini sunmak için şimdi değişim zamanı. Şimdi sektörde alışkanlıkları değiştirme zamanı.
30 yıllık deneyimi, yepyeni görsel yüzümüz ve hizmet anlayışımızla birleştiriyoruz.
Sizi, değişimi yakından takip etmeye davet ediyoruz.

www.birgungelirherseydegisir.com



OK KARDEŞLER



OKT TRAILER

www.birincicadde.com.tr



TASIMACILAR

LOJİSTİK | AĞUSTOS 2012 | SAYI: 71 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

*Ramazan Bayramınız
Kutlu Olsun*



DEV FİLOMUZ TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK ŞEHİRİNE SİĞMİYOR

TÜM ÇEKİCİ VE TREYLERLERİMİZİ PARK ETSEK KONYA'NIN YÜZÖLÇÜMÜ BİLE YETMİYOR



Türkiye'de 743 bin 392 adet ağır ticari araç bulunuyor. Peki bu araçların hepsini yan yana park etmeyi denesek ortaya nasıl bir sonuç çıkar dersiniz?

FİLOMUN TAMAMINI AYNI ANDA PARK EDERSEK...

Bir aracın kapladığı yüzölçümü yaklaşık olarak 58,2 m²'lik bir alana tekabül ediyor. Araçların boyutları hesaplandığında bu alan 43.265.414 m²'ye denk geliyor. Tüm ağır tonajlı yük taşıtlarını boşluk kalmayacak şekilde yan yana dizdiğimizde Tokat, Samsun, Bolu ve Bursa illerinin yüzölçümleri toplamına denk geliyor. Diğer bir açıdan; 5.170 km² yüzölçümlü İstanbul'un yüzölçümünün 9 katı kadar araç filosuna sahip bir lojistik sektörümüz var. Bir başka deyişle ülkemizin en büyük yüzölçümüne sahip ili olan Konya'yı tamamen kaplayacak kadar araç bulunmakta. Hesabı biraz küçültelim ve sadece İstanbul'daki araç sayısını ele alalım. İstanbul'da 126.900 adet ağır tonajlı yük taşıtı bulunuyor. Bu taşıtların yüzölçümü hesaplandığında ortaya çıkan sonuç, 7.386 km². Yani İstanbul'un yüzölçümünden 2,216 km² daha büyük bir alan. Ya da 7 bin küsur yüz ölçümü ile Niğde, Artvin, Burdur, Gaziantep, Giresun, Tunceli ve Şırnak illerinin her birini ayrı ayrı, tamamen kaplayacak büyüklükte bir alan. Ancak Türkiye'nin hiçbir yerinde bu kadar büyük bir araç parkı mevcut değil.

TÜRK İŞÇİ VE TÜRK MÜHENDİSİNİN EMEĞİ YAKINDA YOLLARDA

Ford'un yeni ürünü sunuma hazır



Ford yeni vizyon modeliyle global pazarda büyük hamlelerle rekabetini ortaya koyuyor. 28 Ağustos'ta basına tanıtılacak olan yeni Ford Cargo Çekici; performans, dayanıklılık ve düşük işletme maliyetini mükemmel düzeyde sunarak verimliliği artıracak.

Küresel kamyon düşüncesini 3 safhada yaşama geçirecek olan Ford Otosan, bu çerçevede geçtiğimiz sene Ford Güney Amerika ile güç birleşimine girerek birinci aşamada Güney Amerika'da üretilen Cargo'larda ortak kabin kullanımına başladı. İkinci safhada ortak ürün yaratma planı hayata geçirilerek yeni soluklu çekici geliştirildi ve ön üretime başlandı. Üçüncü safhada ise ortak ürün çeşitliliği üzerinde çalışılacağı bildirildi. Pazarda ki geniş beklentiler doğrultusunda Ford Otosan'ın ürün geliştirme ekibi tarafından yaratılan yeni Ford Cargo 1846T çekici, ilginç tasarımı ve keskin hatlarıyla etkileyici

ve heybetli bir görünüme sahip. Ayrıca Türk işçi ve mühendislerinin emeği ile geliştirilen yeni Ford Cargo çekici motor, şanzıman ve arka aksın birleştiği en iyi bileşim aerodinamik konusundaki iyileştirmeler ve ağırlığın azaltılmasının da desteğiyle, hem yüksek performans hem de rekabet gücü yüksek bir yakıt tüketim seviyesi sunuyor. Ford yeni ürün yelpazesi iki ürün ile rekabet edecek. Yurt içindeki nakliyeciler ve harfiyatçılar arasında yoğun talep gören mevcut 1838T çekicinin üretimine devam edilecek. Yeni 1846T küresel nakliye sektörünü hedefleyecek ve fiyat olarak 1838T'nin üzerinde konumlandırılacak.

**FURUNA: TGS
EFFICIENTLINE'İ
DENEYEN
VAZGEÇEMİYOR**

6. SAYFA



**ULUĞ
AKTUNÇ**

Şahıs arabası...

7'DE



**NAZMI
ÖZCAN**

Fortuna 500'deki 9 Türk şirket

9'DA

Yabancı plakalı araçlar iş hacmini baltalıyor



Yabancı Plakalı araçların yaptığı taşımalara da değinen Borusan Lojistik A.Ş.'Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, yabancı plakalı araçların dahili taşıma yapmasının Türkiye'deki iç hacmi baltadığını ifade etti. 8'DE



MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	3.94	D.BAKIR	4.04
ANKARA	3.97	SİVAS	4.01
İZMİR	3.95	İĞDIR	4.05
ADANA	3.95	HATAY	3.94

YEREL

TAŞIMACILAR

2

AĞUSTOS 2012
www.tasimacilar.comİŞ DÜNYASI
TSO'NUN
İFTARINDA
BULUŞTU

Artvin Ticaret ve Sanayi Odası faaliyet alanı içerisinde olan üyeleriyle, Ardauç ve Şavşat'ta düzenlenen iftar yemeğinde bir araya geldi. Artvin Kuru Otel Restoran'da düzenlenen iftar yemeği programına Artvin Valisi Necmettin Kalkan, Belediye Başkanı Emin Özgün, Garnizon Komutanı J. Alb. Alper Sir, Emniyet Müdürü Hüseyin Salımaner, Defterdar Abdurrahman Altındağ, İl Müftüsü Kamil Ceylan, Cumhuriyet Halk Partisi İl Başkanı Selim Bilgin, Esnaf Sanatkarlar Odaları Başkanı Demirhan Elcin, Artvin'de şubesi bulunan Banka Müdürleri ve Artvin mer-

kezde faaliyette olan Oda üyeleri katıldı. İftar yemeğinde konuşan ATSO Başkanı Kurtul Özel, "Bu vesile ile gerçekleşen programlarda bir araya geliyor ve sohbet ortamında sorunlarımıza yönelik fikir alışverişlerinde bulunabiliyoruz. Bilindiği üzere Yeni Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanunu ile yeni Teşvik Yasası uygulamaya geçti. Dönem, dönem internet sitemizden bu uygulamalara yönelik bilgilendirmeleri de yayınlıyoruz. Bu zaman, zaman mesaj yoluyla yaptığımız bilgilendirmelerin yerine ulaşmasını da etkiliyoruz" dedi.

BEYŞEHİRLİ NAKLİYECİLERDEN

MESLEKTAŞLARINA 28 BİN LİRALIK CEZA

Beyşehirli nakliyeciler, yüksek tonajlı olduklarını iddia ettikleri araçların yolları bozarak milli servet kaybına yol açtıklarını, ayrıca haksız rekabete neden olduklarını ileri sürerek taşıma şirketini döviz açıp, sloganlar atarak protesto etti.

Beyşehir Antalya Karayolu'nun 13. kilometresinde yaşanan olay, Derebucak ilçesine bağlı Çamlık beldesindeki bir ocaktan yükledikleri blok mermerleri, Isparta iline taşımakta olan TIR ve kamyonların Beyşehirli nakliyeciler tarafından Beyşehir Antalya Karayolu'nda seyir haline geçmeleri ile birlikte takip altına alınmasıyla başladı.

Takibe alındığını ve ceza uygulanacağını anlayan TIR ve kamyonların şoförleri araçlarını henüz ulaşma açılmayan ilçe merkezine 13 kilometre mesafedeki Üstünler plajının bulunduğu yere çekerek park halini aldı. Aradan geçen 24 saate rağmen TIRlar yerinden hareket ettirilip yoluna devam etmeyince, Beyşehirli nakliyeciler bulundukları yerde eylem kararı aldı.

YÜKSEK TONAJLI ARAÇLAR
MİLLİ SERVETİ HEBA EDİYOR

"Ağır tonaja hayır" sloganlarıyla seslerini duyurmaya çalışan nakliyeciler yüksek tonajlı olduğunu iddia ettikleri araçlara cezai işlem uygulanmasını istedi. Bozulan yollarla birlikte milli servetin de heba olduğunu dile getiren Beyşehirli nakliyeciler, mermer yüklü araçlardan başka araçlara aktarım yapılarak tonajın daha düşük gösterilmesine izin vermemek için beklemeye devam etti.

"EKMEĞİMİZİ KİMSEYE
YEDİRMEYECEĞİZ"

Beyşehir Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Murat Yılmaz konuyla ilgili olarak; "Kooperatif olarak sonuna kadar bu işin mücadelesini yapacağız. Ekmeğimizi kimseye yedirmeyeceğiz. Bütün Türkiye'ye bunu ilan etmek istiyoruz. Burada yaşanan sıkıntı; bu arka-

Konya Beyşehir Taşıyıcılar Kooperatifi üyesi nakliyeciler, kapasitesinin üzerinde mermer yükü taşıdıklarını iddia ettikleri meslektaşlarına toplam 28 bin liraya ulaşan trafik cezası yazdırdı.



daşlarımızın kapasitelerinden iki kat fazlasını yük olarak götürmektedir. Biz bunları birkaç kez uyardık, daha önce de ceza yazdırdık. Ama aynı şekilde devam edince, gerekli tüm makam ve mercilere durumu bildirerek müraعات ettik. Bu araçlar, yüksek tonajlı oldukları için burada bekliyorlar. Hareket ettikleri anda trafik ekiplerinin ceza yazacağını biliyorlar. O yüzden, bu konuda bir kanun boşluğu varmış gibi göstererek kendilerine park halinde ceza yazılamayacağını iddia ediyorlar. Bizim amacımız bu sayede devlet bütçesine de bir katkıdır, yeter ki devletimiz kazansın. Biz gerekirse, kar düşünceye kadar, bu araçlar buradan hareket edinceye kadar arkadaşlarımızla birlikte bekleyeceğiz. Ayrıca, buradan diğer araçlara yük aktarımına da izin vermeyeceğiz. Herkes sonuçlarına katlanacak" diye konuştu.

BİZİM PROBLEMİMİZ
KANUNLARI ÇİĞNEYENLEDİR!

Beyşehir Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Faruk Aydın, "Bir taraftan

devletimiz milyarlarca lira para harcayarak yol yaparken, bir taraftan da bu araçlar yolları bozuyor. Bizim şahıslarla, bu araçların nakliyecisi olan şoförlerle işimiz yok. Bizim problemimiz kanunları kim çiğnemişse onunladır." diyerek sıkıntısını dile getirdi.

BELEDİYE BAŞKANINDAN DA
DESTEK GELDİ

Eylemi haber alan Beyşehir Belediye Başkanı İzzet Taşı da olay yerine gelerek nakliyecilere destek verdi. "Bu yollar kolaylıkla yapılmıyor. Devletimizin bu yolları nasıl bir emek ve para harcayarak yaptığını biliyoruz ve bu yol bizim için çok önemli. Daha yapılmadan yolun üzerinde büyük baskılar oluşturularak bozulmasını asla doğru karşılamayız" şeklinde konuşan Belediye Başkanı, gerekli cezai işlemler ve soruşturmanın yapılacağını, bir daha hiçbir şoförün, istiap haddini aşarak yola zarar verecek bir tonajla bu yola çıkmayacağını belirtti.



Öte yandan yüksek tonajlı olduğu iddia edilen araç sahiplerinden bir tanesi "Arabamızda, kaç ton yük olduğunu bilmiyoruz, çimento torbası değil ki standart olsun. Metreküp hesabı dağdan çıkan taş bu. Bu kadar ortalığı ayağa kaldırmanın anlamı yok. Olsa olsa en fazla 2-3 ton fazla yük olabilir. 60 ton iddiaları doğru değil" Diyerek iddiayı kabul etmedi.

Daha sonra olay yerine gelen jandarma ekipleri ile şirket yetkilileri arasında tartışmalar yaşandı. Şirket yetkililerinin jandarmayı ikna edememesi üzerine Beyşehir'de yük ağırlığının tespit edilmesi için kantara gitmek üzere yola çıktı. Sırayla kantara giren ağır vasıta araçların kapasitelerini bir hayli aştığı ortaya çıktı. Tamamı 50 tonun üzerine çıkarak istiap haddinden 8 ile 18 ton arasında fazla yükleri olduğu tespit edilen 4 aracın sürücü ve diğer ilgililerine 2918 sayılı trafik kanununun 65. maddesi uyarınca fazla yük taşımaktan dolayı toplam 28 bin liralık trafik cezası uygulandı.

CİLVEGÖZÜ'NDE
KAÇAKÇILARA DARBE

Cilvegözü Gümrük Muhafaza Kaçakçılık ve İstihbarat Müdürlüğü ekiplerince 3 ayrı günde yapılan operasyonlarda piyasa değeri yüksek kaçak eşyalar ele geçirildi.

■ Cilvegözü Gümrük Muhafaza Kaçakçılık ve İstihbarat Müdürlüğü ekiplerinin Türkiye'ye giriş yapmakta olan SYR 778559 plakalı Suriyeli TIR'ın dorsesinin ön bölümünde kapakla gizlenmiş halde 3 adet komple TIR şanzımanı ele geçirildi. İkinci olayda ise Türkiye'ye giriş yapmak üzere Cilvegözü Gümrük Sahasına gelen 846103 plakalı Suriyeli otobüs takibe alınarak X-RAY'a yönlendirildi. X-RAY taramasında otobüsün arkasında taban bölümündeki özel 3 bölmede 20 kg dökme çay, 44

paket (1 kg) İstikan marka çay, 160 kg mısır ve 660 paket sigara bulundu.

Üçüncü olayda ise, Türk plakalı bir otobüste yolcuların eşyaları arasında yapılan aramada piyasa değeri yüksek 4 adet iPhone 4-S ve 1 adet HTC-One marka cep telefonu ele geçirildiği bildirildi. Reyhanlı Cumhuriyet Savcılığının talimatı ile ifadesi alınan kaçakçılar serbest bırakılırken, ele geçirilen kaçak eşyalara ve araçlara el konularak gümrük ambarına alındı.

Abit KIZILCA/Reyhanlı(HATAY)

TTSO İFTAR YEMEĞİNDE BULUŞTU



Hayati Akbaş / Trabzon

Geceye Trabzon Valisi Dr. Recep Kızılak, AK Parti Trabzon Milletvekili Prof. Dr. Aydın Bıyıklıoğlu, TTSO Meclis Başkanı Ali Osman Ulusoy, Yönetim Kurulu Başkanı M. Suat Hacısalihoğlu, İl Genel Meclisi Başkanı Haydar Revi, Rusya Federasyonu Trabzon Başkonsolosu Dmitry Talanov, Gürcistan Trabzon Başkonsolosu Iraklis Asashvili, KTÜ Rektörü Prof. Dr. İbrahim Özen, Avrasya Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sami Karadeniz, Trabzon Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Gün-

gör Köleoğlu, Of Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Erdal Saral, Trabzonspor Asbaşkanı Nevzat Şakar, DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, AK Parti Trabzon İl Başkanı Adnan Günnar, CHP Trabzon İl Başkanı Yavuz Karan, Trabzon Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Ergün Ata, TTSO Yönetim Kurulu Üyeleri, eski ve yeni Meclis Üyeleri ve eşleri, meslek komiteleri başkan ve üyeleri, üst düzey bürokratlar, aileleri ve oda çalışanları iştirak etti.

Müftü yardımcısı Hasan Güneşin katılımıyla yapılan iftar duasının

hemen ardından konuşan Meclis Başkanı Ulusoy, bu senenin Ramazan ayında da iftarda hep birlikte olmaktan çok büyük mutluluk duyduklarını dile getirdi.

Her daim birlik ve beraberlik çemberi içinde olacaklarını sözlerine ekleyen Ulusoy, "Bu tür etkinlikler birlik ve beraberliğimizi güçlendiriyor, daha da kaynaşmamızı sağlıyor. İnşallah gelecek ramazanlarda da böyle hep birlikte bir arada oluruz. Bu iftar programı vesilesiyle Ramazan ayınızı kutluyorum" diyerek sözlerini bitirdi.

SURIYE SINIRININ KAPANMASI

RORO SEFERLERİNİ ARTTIRDI

Suriye'deki iç karışıklıkların sınır bölgesine de yayılması ile Ortadoğu pazarına ulaştırılması gereken ürünlerin sınır kapısında tahrifata uğraması Türkiye'deki ihracatçıları alternatif güzergah arayışına itti. Suriye, Ortadoğu ile iş yapan Türkiye'li ihracatçı ve nakliyeciler için önemli bir geçiş ülkesi olsa da, ülkede yaşanan yoğun çatışmalar, Türkiye tarafındaki sınır

kapılarının kapanmasına sebebiyet verirken, uygulanan bu karar ile bölgeye taşımacılık yapan nakliyeciler alternatif güzergah arayışına girdi.

Ekonomi Bakanlığının, Mısır ile imzaladığı bir anlaşma çerçevesinde, Mayıs ayı itibarıyla Mersin ve Port Said limanları arasında RoRo seferleri başladı. Nakliyecinin daha güvenli bir şekilde iş yapabilirliğini arttıran RoRo

seferleri bir nevi nakliyeciler için can simidi oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkan Vekili Adnan Ersoy Ulubaş, Ro-Ro taşımacılığının maliyetleri artırdığını söyleyerek, başka bir alternatif yol bulunmadığından, bunun ihracatçıların açısından adil bir çözüm olduğunu ifade etti.





OMS

ÖZGÜRLER
MAKİNA İMALAT SAN. ve TİC.LTD.ŞTİ.

OMS ile yere sağlam basın

stand on ground STRONGLY by OMS



Özel Organize Sanayi Bölgesi
14. Blok No.1 Nevşehir / TURKEY
TEL: +90 384 242 92 50
FAX: +0 384 242 92 53
Web: www.ozgurler.com
e-mail: ozgurler@ozgurler.com

www.ozgurler.com

VOLVO PERSONELİ YARIŞIYOR

Satış sonrası hizmet çalışanları için yapılan dünyanın en büyük yarışması olan Volvo VISTA kayıtları devam ediyor. Volvo Kamyon ile Volvo Otobüs'ün tamir ve servis personeli için dünya çapında düzenlenen yarışmanın ilk etabı Eylül ayı içerisinde gerçekleştirilmesi bekleniyor. Kayıtların hızla devam ettiği yarışma aynı zamanda bir eğitim programı niteliği taşıyor. Satış sonrası çalışanların bilgi, beceri ve ekip ruhunu geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlayan yarışma dünyanın en büyük servis yarışması olma özelliği taşıyor. Kayıtların 7 Eylül'e kadar devam edeceği

yarışmaya ekipler dört kişilik takımlarla katılacak. Üç aşamalı sınavlar ve yanı final sonrasında rekabetin yaşanacağı yarışma 2013'ün Haziran ayında Volvo'nun doğum yeri ve manevi evi olan İsveç Göteborg'da düzenlenecek Dünya Finali ile sona erecek. "Her ne kadar bir yarışma olsa da aslında VISTA, dünya çapında toplu bir eğitim ve keyifli bir ekip oluşturma etkinliği olarak da görülebilir" diyen Volvo Kamyon Başkanı Claes Nilsson sözlerine şöyle devam etti; "VISTA, yetkinliğimizi ve müşteri hizmetlerimizi geliştirmemize katkıda bulunmaya devam ediyor. Her katılımcı, sahip oldukları deneyimler fark etmeksizin yeni bilgiler kazanıyor ve bu nedenle VISTA amacına uygun olarak her defasında daha büyük başarı ile yoluna devam ediyor."



SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

3

| AĞUSTOS 2012 |
| www.tasimacilar.com |

EĞİTİM VE ETKİNLİK MERKEZİ AÇILDI



TCDD EĞİTİME DESTEK VERİYOR

TCDD eğitim sistemine "Eğitim ve Etkinlik Merkezi"ni de ekledi. Bilindiği üzere Türkiye'de demiryolu alt yapısı ve işletmeciliği bir devlet kurumu olan TCDD tarafından "tekel" olarak yapılmaktadır.

TCDD'nin kurum içi verdiği eğitimler dışında orta ve yüksek eğitim kurumları ile özel eğitim kurumlarında "demiryolu taşımacılığı eğitimi" verilmemektedir. Demiryolu Taşımacıları Derneği son beş yıldır demiryolu sektörü üzerine düzenlediği eğitim seminerlerini derneğine ait bir fiziki eğitim bölümü olmadığından farklı mekânlarda yürütmekteydi. Son dönemlerde ilginin yoğunlaşması üzerine eğitimlerini daha düzenli ve kurumsal bir kimlik yapısı için de yaygınlaştırmak amacıyla DTD bünyesinde bir "Eğitim ve Etkinlik Merkezi" kuruldu.

DTD EĞİTİM MERKEZİ AÇILDI

Eğitim ve Etkinlik Merkezi'nin açılış töreni 30 Temmuz 2012 Pazartesi günü yapıldı. Açılış kurdelesini DTD Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Öz ve TCDD 1. Bölge Müdürü Hasan Gedikli beraber kestiler.

Açılış törenine TCDD 1. Bölge Müdür Yardımcısı Nihat Aslan, DTD Yönetim Kurulu üyeleri, DTD Üyeleri, Sivil Toplum Kuruluş temsilcileri ile basın katıldı.

Törenen sonra yapılan iftarda renkli anlar yaşandı. DTD Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Öz, iftar sonrası yaptığı kısa konuşmada; DTD Eğitim ve Etkinlik Merkezi'nin açılışının DTD için çok önemli ve özel bir gün olduğunu, açılışa katılan tüm davetlilere teşekkürlerini iletti. Eğitim birimde verilecek olan derslerle bu sektörde daha kaliteli, donanımlı, bulunduğu mevkie hakim eleman ihtiyacının daha rahat karşılanacağı belirtildi. Demiryolu Taşımacılığı Eğitim Merkezi'nde verilecek eğitimlerin lojistik sektörüne önemli katkılar sağlayacağı düşünüldü.

ULUSLARARASI TAŞIMACILIKTA
TEK BİR KARTLA BÜTÜN
MALİYETLER AZALIYOR

Türkiye'de büyümeye devam eden DKV, uluslararası arenada taşımacılık yapan şirketlere, akaryakıttan otoban geçişlerine kadar tüm yol maliyetlerinde yüzde 30'lara varan indirim avantajı sunuyor.



Lojistik şirketleri DKV'nin sunduğu DKV Kart ile yakıt, otoyol geçiş ücreti, 24 saat araç bakım ve tamir hizmeti gibi birçok hizmetten faydalanabiliyor. Türkiye ve Avrupa'daki faaliyetlerine yönelik söyleşi yaptığımız DKV Türkiye Genel Müdürü Muzaffer Tuna, büyümeye ve sundukları hizmetleri çeşitlendirmeye devam ettiklerini belirtti.

Dünya genelinde 40 ülkede kullanılan Alman menşeli DKV Kart ile yol yardımı, vergi iadesi, akaryakıt indirimi, harcırahların kontrolü, otoyol, köprü ve feribot ücretlerini de hızlı ve kolay ödeme imkânının sunulması DKV'nin uluslararası nakliyyede tercih edilen bir kart olmasını da sağlıyor.

"PAZARIN NİTELİĞİNİ DEĞİŞTİRECEĞİZ"

DKV Kart'ın Türkiye ve Avrupa'daki kullanımı ile ilgili olarak sorularımıza yanıtlayan DKV Türkiye Genel Müdürü Muzaffer Tuna dünyanın birçok bölgesinde aktif olarak hizmet verdiklerini söyleyerek DKV Kart kullanımıyla özellikle akaryakıt giderlerini ciddi oranda düşürdüklerini ve Avrupa'da 43 bin istasyonda müşteri odaklı çalıştıklarını belirtti.

DKV Kart'ın en çok yakıt giderlerinde kullanıldığını altını çizen DKV Türkiye Genel Müdürü Muzaffer Tuna, Türkiye'de 20 milyar litrelik bir dizel pazarı olduğunu ifade ederek, DKV olarak bu pazarın içinde yeni fikirlerle yer almak istediklerini söyledi. Tuna "Önemli olan var olan bir pazara girip oradan pay almaya çalışmak değil, pazarın niteliğini değiştirerek pazarda yaşamaya çalışmaktır. Dizel pazarında pazarı büyütme şansınız yok ama pazarı değiştirme şansınız var. Biz bunu yapacağız" dedi ve hedef kitlesi olarak belirledikleri grubun lojistik şirketleri ve özellikle KOBİ'ler olduğunu vurguladı.

TUNA; "MÜŞTERİ İLİŞKİLERİMİZDE GÜVEN ESAS"

DKV Kart kullanıcıları ile dostane ilişkiler kurduklarını bu ilişkilerinin güvene dayalı olduğunu belirten Tuna Avrupa'da 43 bin istasyonda, Türkiye'de ise 800 istasyonda hizmet verdiklerini söyledi. Tuna, "Bunun yanı sıra otoyol ödemeleri, vergi iadesi, yol yardım hizmetleri gibi faaliyetlerimiz de var" dedi. Tuna, "Öte yandan 34 bin ayrı noktada yol yardım hizmetleri ve DKV Kart'ın geçtiği tamir bakım ve servis istasyonları var" şeklinde konuştu.

"BİR DEV GİBİ PAZARLIK YAPIYORUZ"

DKV Kart, orta ve küçük ölçekteki firmalar için avantaj sağlarken, KOBİ'lerin de büyük firmalar gibi indirim kolaylığından faydalanmasını da kolaylaştırıyor. Tuna "Biz çok sayıda orta ve küçük firmayı birleştirip onların adına bir dev olarak hareket ediyoruz ve onlar adına pazarlık yapıyoruz. Bu sayede bütün DKV Kart kullanıcıları indirimli akaryakıt alabiliyorlar. Şu an uluslararası nakliye ve lojistik piyasasında likidite ve finans yönetimi en önemli konular arasında; çünkü parayı çok geç tahsil ediyorlar. Ama masrafları çok kısa sürede ödeniyor. DKV olarak, şirketlerin bunu yönetmelerine de yardımcı oluyoruz" diyerek bir nevi finansman konusunda da danışmanlık yaptıklarını ifade etti.

Türkiye'de Konya-Kayseri, Mersin-Adana-Antakya, İzmir, Bursa ve Karadeniz bölgesi olmak üzere 5 ayrı noktada var olduklarını söyleyen Tuna "Müşterinin talebini doğru algıyorsanız doğru ürünü verirsiniz. Bu yüzden bulunduğumuz yerlerde müşterilerimizle birebir temasımızı sürdürüyoruz. Yaklaşık 300 müşterimiz var. Kısacası bizim stratejimiz hep yüz yüze iletişim kurmak" dedi.

Yurtiçinde ve yurtdışında taşıma yapan firmalar arasında bir ayrım yapmadıklarının altını çizen DKV Türkiye Genel Müdürü Muzaffer Tuna "Türkiye'de de, Avrupa'da da tek kart kullanan müşterilerimiz var, DKV Kart'ın avantajlarından yararlanmak için yüzlerce TIR filosunun olmasına gerek yok" dedi.

"AVRUPA'DA OTOMATİK DOLUM SİSTEMİ UYGULANIYOR"

Avrupa'nın birçok ülkesinde akaryakıt istasyonlarının otomatik dolum sistemine geçtiğini belirten Tuna "Avrupa'nın birçok ülkesinde akaryakıt istasyonları artık otomatik dolum sistemine geçmiş durumda, Türkiye ise otomatik dolum sistemine adapte olma yolunda ilerliyor, biz müşterilerimiz için, Avrupa ile entegre çalışır durumdayız" dedi ve otomatik dolum cihazlarının Türkiye'ye de gelmesiyle DKV Kart'ın da sisteme entegre olacağını belirtti.

HİZMET BEDELİNDEN KAZANIYORUZ

Muzaffer Tuna, kar etme politikası gütmediklerini ifade ederek, "Türkiye'de bizim iş modelimizin akaryakıtta kar elde etmesi yasalar tarafından kabul edilen bir durum değil. Türkiye'de sadece hizmet

bedeli alabiliyoruz. Yakıtı kaçırıp kaçırıp sattığınız da önemli değil. Biz petrol fiyatında bir tedarikçimizden 10 Cent'lik bir indirim alıyorsak müşterimize de 10 Cent'lik indirim veriyoruz. Ülkelere bağlı olarak yüzde 2 oranına kadar hizmet bedeli koyabiliyoruz. Firmalara kestiğimiz faturalarda bu miktarı belirtiyoruz" dedi.

"PETROL ŞİRKETLERİ HEM RAKİBİMİZ HEM DE TEDARİKÇİMİZ"

Petrol üreticileriyle aralarında güçlü ama tatlı bir rekabet olduğunu ifade eden Tuna, rekabetin petrol firmalarının uyguladığı "indirimli kart" sisteminden kaynaklandığını ancak DKV'nin müşterileri için akaryakıtı daha ekonomik sunduğunu özellikle belirtti.

Muzaffer Tuna, "Biz ve rakiplerimiz aynı misyon için var gücümüzle çalışıyoruz. Fosil yakıtta Dünya'daki kar marjlarını incelediğinizde, yüzde 2 ile 2,5 arasında değişmektedir. Türkiye'de ise kar marjları yüzde 11,5 seviyelerinde. Ancak, bu oran çok gibi gözükse de, petrolün rafineriden alınıp, tüketiciye ulaştırılması ve pazarlanması çok ciddi maliyet ve yüzde 11,5'i ele aldığımızda bu kar oranının hepsi işletmeye ait değil" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz
orijinal klimaları ile
sıcağı düşünmeyin.

Kamyonunuzun klima montajını Mercedes-Benz yetkili servislerinde yaptırın, hem aracınızın* orijinalliğini koruyun hem de Mercedes-Benz güvencesiyle yolculukların keyfini sürün. www.mercedes-benz.com.tr

*Axor kamyonlar için geçerlidir.

Mercedes-Benz
İletişim Hatı
4446244



Mercedes-Benz



TESLİMAT

TAŞIMACILAR

AĞUSTOS 2012 |
www.tasimacilar.com |

4

OSMANLI'NIN
TERCİHİ
RENAULT
TRUCKS

1998 yılından bu yana Yurtiçi ve Yurtdışı nakliye hizmeti veren Osmanlı Uluslararası Nakliyat 2 adetlik Renault Premium yeni çekiciliyi filosuna dâhil etti. Osmanlı Uluslararası Nakliyat Firması sahibi Osman Öztürk, yeni Renault Premium araçlarını düzenlenen törenle Horoz Taşıt Satış Temsilcisi Oğuz Çorlu'dan teslim aldı. Törende yaptığı konuşmada, yılsonuna kadar filolarına 12 adet daha Renault marka araç dahil edecekleri haberini veren Osman Öztürk, Renault'u seçme sebeplerini şöyle anlattı: "Renault markası ve Horoz Taşıt Servis'in satış, finans ve satış sonrası hizmetlerinin kusursuz olması,

markanın sunduğu avantajları ve kalitesi markaya olan bağlılığımızı arttırmıştır. Horoz Taşıt ile olan birlikteliğimizin uzun yıllar boyunca sürmesini temenni ediyorum." Horoz Taşıt Satış Temsilcisi Oğuz Çorlu ise konuşmasında "Sadece alırken değil kullanırken de sahibine kazandıran ürünlerimiz, düşük yakıt tüketimi ve uygun bakım maliyetleri ile fark yaratıyor. Osmanlı Nakliyat'ın bizi tercih etmesindeki en önemli unsurun bu olduğu kanısındayım" diyerek Osmanlı Uluslararası Nakliyat'ın araç alımında Horoz Taşıt Servisi seçimlerinden dolayı mutlu olduklarını dile getirdi.



BORUSAN ÇEKİCİ TERCİHİNİ FORD'DAN YANA KULLANDI

Türkiye Lojistik Hizmetleri, Liman Hizmetleri, Uluslararası Taşımacılık Hizmetleri ve Yabancı Ülkeler Lojistik Hizmetleri olmak üzere 4 stratejik iş alanında yoğunlaşan Borusan Lojistik, yurtiçi taşımalarında kullanılmak üzere Ford Otosan'dan Ford Cargo 1838T çekicilerini ilk teslimatını aldı.

Ford Otosan'ın Kocaeli'deki fabrikasında düzenlenen törene Borusan Lojistik A.Ş.'den Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, Kuzey Alan Grup Müdürü Serkan Çelik, Kuzey Alan Kara Nakliye Müdürü Orhan Kayış, Ford Otosan Sanayi A.Ş.'den Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay, Türkiye Kamyon Satış Müdürü Hüseyin Berk Mumcu, Marmara Bölge Müdürü M. Caner Sinanoğlu ve Çetaş Otomotiv Servis ve Hizm. Ltd. Şti. Genel Müdürü Serhan Işılard katıldı.

Borusan Lojistik, yeni araç alımında Ford'u tercih etti. Firma, yurt içi taşımalarında kullanmak üzere Ford Cargo 1838T çekicilerini teslim aldı.

Ford-Borusan Lojistik işbirliğinin yeni araç alımında etkin bir rol oynadığını belirten Borusan Lojistik A.Ş. Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, Ford'un yedek parça taşıma işini yaptıklarını söyleyerek araçları özellikle yurtiçi taşımalarda kullanacaklarını sözlerine ekledi. 153 özmali araçları olduğunu söyleyen Erçal, Ford Cargo 1838T çekicilerin alımında öz sermaye kullandıklarını belirterek Ford tarafından da farklı finans destekleri sunulduğunu sözlerine ekledi. Erçal "Araç filomuzda farklı markalarda çekiciler bulunuyor. Şu anda Ford markası ile ilk alımlarımızı gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar yerli tip çekicide farklı mo-

deller kullanıyorduk" diyerek bundan sonraki alımlarında Ford'u daha fazla tercih edeceklerini ifade etti.

FORD CARGO 1838T EN YÜKSEK BEYGİR, EN YÜKSEK HACİM

Borusan Lojistik A.Ş. Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal Ford Cargo 1838T'yi tercih etmelerindeki nedeni ise şu şekilde açıkladı: "Şu anda Ford'un sunduğu çekici 380 beygir gücüne sahip bir araç. Bizim için yakıt sarfiyatı çok kritik ve önemli. Biz bu çekicileri Türkiye içerisinde kullanacak olsak da taşıdığı tonaj ve gittiği yol itibarıyla yüksek beygirli ve yüksek motor hacimli araçlara düşük yakıt sarfiyatından dolayı ihtiya-

cımız var. 1838T modeli yeni bir araç ve dolayısıyla bu ihtiyacımızı karşılıyor. Bu sebepten dolayı 1838T'yi tercih ettik."

2012 yılın ilk yarısı ve 2011 yılının en çok satan 2'nci çekicisi olan Ford Cargo 1838T; ekonomikliği ve düşük işletim giderleriyle iş sahiplerinin üstün performansı ve konforuyla sürücü beklentilerinin tam karşılığını veriyor. Klima, retarder ve elektromekanik takograf gibi standart sunulan özellikleri, rekabetçi yakıt tüketimi, mandallı tip konforlu şanzımanı ve 2 yıl sınırsız km garantisi ile Ford Cargo 1838T çekici, komşu ülke ve yurtiçi taşımalarında ulusal ve uluslararası firmalara en uygun çözümleri sunuyor.

DÜZGÜN İNŞAATIN YATIRIMLARI SÜRÜYOR



Actros teslimatı yapıldı

17 senedir Ege bölgesinde inşaat sektöründe faaliyet gösteren Düzgün İnşaat bir Actros 1941 LS yatırımını hayata geçirdi.

Has Otomotiv'in İzmir Işıkkent mevkiinde düzenlenen Actros 1941 LS teslimat törenine Düzgün İnşaat Genel Müdürü Hayrettin Düzgün, Çimbeton Genel Müdürü Cenker Mirzaoglu, Teknik Müdür Selçuk Kuntalp, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Has Otomotiv İzmir Genel Müdürü Turan Dik ve Kamyon Satış Müdürü Tolga Candar katıldı. Düzgün İnşaat Genel Müdürü Hayrettin Düzgün, araçların Çimbeton bünyesinde faaliyet göstereceğini ve önümüzdeki dönemde yeni araç yatırımları yapmaya devam edeceklerini belirtti. Actros'un tercih edilmesinde ki en önemli et-

kenin, az yakıt harcaması olduğunu belirten Hayrettin Düzgün "Bu özelliği ile önemli bir işletme maliyeti sağlıyor. Ayrıca Actros 1941 LS daha fazla metre kubik beton alma kapasitesine sahip. Bu da tercihimizi belirleyen bir etken oldu" diye konuştu. Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül törende yaptığı konuşmada, Çimbeton ve Düzgün İnşaatla işbirliği yapmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, Ege'nin bu iki büyük firmasının Actros tercihlerinden mutluyuz" dedi ve önümüzdeki dönemde yeni yatırımlar yapılması konusunda görüşmelerin sürdüğünü belirtti.

BATU LOJİSTİK FİLOSUNA 50 YENİ ARAÇ EKLEDİ



Renault Trucks ile filosunu büyötmeye devam ediyor

10 yıldır lojistik sektöründe hizmet veren Batu lojistik 10 adet Renault-Trucks 430.19t Optidriver ile filosunu genişletti. Sipariş edilen 50 araçtan ilk 10 adedi teslim alınırken geri kalan 40 adedinin ise 2013 yılının ilk çeyreğine kadar hizmete başlaması öngörülmüyor.

2002 yılından bu yana müşterilerine kara, deniz, hava ve demiryolu taşımacılığı, depo yönetimi, gümrükleme ve dış ticaret çözümleri sunan Batu Lojistik, altyapısı ve iletişim ağı, çevreye duyarlı yeşil lojistik anlayışı ve tam hizmet anlayışıyla başta Avrupa olmak üzere pek çok bölgede de yapılanmasını sürdürmeye devam ediyor.

Horoz Taşıt Servis'in Haramidere Tesisleri'nde gerçekleşen törene, Batu Uluslararası Taşımacılık ve Ticaret Limited Şirketi adına Genel Müdür Yardımcısı Pınal Güleç, Lojistik Müdürü Ersin Savaş, Araç Tedarik Müdürü Fuat Şahinoğlu katılırken, araçların teslim etmek üzere Renault Trucks

ailesinden Filo Satış Müdürü Tolga Küçükumuk, Satış Yönetmeni Ahmet Sezer, Operasyonel Pazarlama Müdürü Şebnem Uyguntürkte törene katıldı.

OPTİFLEET KULLANAN İLK FİRMA

Batu nakliyata her yıl değişen adetlerde araç verdiklerini belirten Filo satış Müdürü Tolga Küçükumuk; "Batu nakliyat firması araçlardaki yakıt tüketimi, aracın performansı ve araçların takibi konusunda çok hassas. O yüzden Renault Trucks'ın sunduğu değerleri, hizmetleri çok iyi bilen ve bunun her parçasından faydalanan bir firma" diyerek mutluluğunu dile getirdi.

EZE İNŞAAT VOLVO İLE DAHA GÜÇLÜ

Eze İnşaat'ta Volvo FMX dönemi

Ulaşım ve altyapı sektöründe hızını kesmeden büyüyen Eze İnşaat araç yelpazesini Volvo Kamyon ile güçlendiriyor. Teslim alınan 15 adet Volvo FMX 500Hp 8x4 damperli kamyon tüm zorlu şartlar da yüksek performansından ödün vermiyor.

2000 senesinden kurulan, ulaşım ve madencilik alanında faaliyetlerini sürdüren Eze İnşaat üstlendiği proje sorumluluklarında; kalite, zaman ve maliyet konularında için de bulunduğu sektörün dinamiklerinin önüne geçerek çalışmalarını hız kesmeden sürdürmekte. Ezel İnşaat maden ocaklarının ağır koşulların da kendilerine en iyi hizmeti sunabilecek olan Volvo FMX güçlü şase ve motor yapısı ile yollar da boy göstermeye hazırlanıyor.

Performans, güç ve yakıt tasarrufun da rakiplerini geride bırakan Volvo FMX damperli kamyonlar, engebeli ve zor arazi koşullarında da sürücü ve sürüş güvenliği sağlarken konforu da ön planda tutuyor.

Volvo Kamyon Bölge Satış Temsilcisi Erkan Ergene yaptığı açıklamada; "Volvo Kamyon olarak inşaat ve madencilik sektörünün tüm zorlu koşullarının üstesinden gelebilecek çok güçlü bir kamyon filosuna sahibiz. Araçlar için öncelikli olan yüksek motor gücü, yakıt tasarrufu ve sürücü konforu özelliklerini tek bir araçta toplamış bulunuyoruz. İş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine kalben inanıyoruz" diyerek sözlerini bitirdi.



Iveco'dan Say Nakliyat'a 5 ADET STRALIS

■ Iveco Mersin Yetkili Bayi Kılıçlar Otomotiv, Say Nakliyat'a 5 adet Iveco Stralis AS500 6x4 teslim etti. Araçları bir tören ile Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç'dan teslim alan Say Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Yiğit yaptığı konuşmada şunları söyledi; "Filomuzda daha önce satın aldığımız 5 adet Stralis çekici var, bugün teslim aldığımız 5 adet Stralis ile 10. kuruluş yılımız olan bu yıl toplam 10 Iveco çekiciye ulaştığımızı söyleyebiliriz"

"AĞIR NAKLİYEDKİ PERFORMANSI BİZİ STRALIS'E GETİRDİ"

"10. Yılda 10. Iveco" sloganı ile yaptıkları alımdan büyük mem-

nuniyet duyduklarını ifade eden Salih Zeki Yiğit, Kılıçlar'ın satış sonrası hizmetlerinden de her zaman hoşnut olduklarını ifade etti. Yiğit daha öncesinde almış oldukları çekicilerin ağır nakliyatatta sergilemiş olduğu yüksek performansın Stralis'i tercihlerinde etkili olduğunu söyledi. Teslim edilen Stralis'ler AS 500 6x4 olup hem geniş kabinin konforunu, hem güç, hem de 6x4 özelliklerini bir arada sunuyor.

Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç'ın Salih Zeki Yiğit'e bir plaket takdim ettiği törende Say Nakliyat'ın gelecekte bayrağını teslim alacak olan Ahmet Eren Yiğit ve Nakliye Müdürü Saffet Kocaburak'da hazır bulundular.

Iveco'nun Mersin yetkili satıcısı Kılıçlar Otomotiv bölgenin önde gelen nakliyat firmalarından Say Nakliyat'a 5 adet Stralis teslim etti.



MENGERLER KOCAELİ'DEN, Gül-da Lojistik'e 19 adet Atego

■ Mercedes-Benz Türk Bayii Mengerler Kocaeli Gül-da Lojistik'e 19 adet Mercedes-Benz Atego'yu düzenlenen tören ile teslim etti. Türkiye'nin önde gelen otomotiv yedek parça taşımacılığını yapan Gül-da lojistik, 50 adet olan araç sayısını son gerçekleşen teslimat töreni ile 19 adet Mercedes-Benz Atego 1518 kamyon ile araç filosunu

69 adete yükseltti.

Teslimat töreni Bursa'da Gül-da Taşımacılık İnşaat Taah. San. ve Tic. Ltd.Şti Firmasının TIR parkında gerçekleştirildi. Törene firma sahibi Naim Erdayamış ve Tekin Erdayamış, Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Kocaeli Şubesi Kamyon Satış Müdürü Orhan Akyıldız ve Satış Danışmanı Cem Ağır katıldı.





LOJİSTİKTE LİDER NETLOG

Türkiye'nin en büyük 500 şirketini belirlemek amacıyla hazırlanan Fortune 500 ve Capital 500 listelerinin her ikisinde de lojistik sektörünün lideri çıkan Netlog Lojistik Grubu, büyük bir başarıya imza attı. Yüzde yüz Türk sermayesiyle hayat bulan ve 2003 yılında kurulan NetLog, Lojistik Grubu Bünyesinde barındırdığı kendi konuların

da uzman 12 şirketiyle hizmetlerine kesintisiz devam ediyor. NETLOG Lojistik Grubu iç yapılandırması da, PolarXP Soğuk Lojistik, Intercombi Uluslararası Tımcılık, Netlog Lojistik Hizmetler, Özgür Entegre Lojistik (Netsafe), KTT Konteyner Taşımacılık, Anele Supply Chain Management, Nedlloyd Road Cargo İstanbul, VIP Oto (Netfilo), Eurasia ICL Services, ICL Danube Romanya, Küresel Gıda Hizmetleri ve Global Bilgi Sistemleri gibi firmaları bulundurmaktadır. NETLOG Lojistik Grubu, tedarik

zinciri yönetimi, depolama, dağıtım, taşımacılık, uluslararası taşımacılık ve satın alma alanlarında faaliyet gösteriyor. NETLOG Lojistik Grubu, 51 deposu, 3 bin 500'ün üzerinde personeli ve 2 binden fazla araç filosu ile kuru gıdadan, soğuk zincire, tekstilden, otomotive, kimyadan ilaç ve teknolojiye kadar pek çok sektöre hizmet sunuyor. Alanında hızla yükselişi sürdüren Netlog; hedeflediği kalite anlayışını da her daim bir üst seviyeye taşımanın haklı gururunu yaşıyor.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| AĞUSTOS 2012 |
| www.tasimacilar.com |

5



DUBLE YOLLARA, DUBLE DENETİM

Yapım aşaması uzun süren yollar, ağır tonajlı araçlar yüzünden kısa sürede kullanılmaz hale geliyor. "Duble Yollara duble denetim şart" diyen Treyler Sanayiciler Derneği (TREDER) yetkilileri yollardaki bozulmaların yük ve can güvenliğini de tehlikeye soktuğunu söyleyerek denetimlerin iki kat artırılması gerektiğini belirtiyor.

TREDER: "YOLLARDAKİ DENETİMLER ARTTIRILMALI"

Türkiye genelinde yer alan 24 adet yol denetim istasyonu olduğunu ifade eden TREDER yet-

Türkiye'de son 9 yılda 20 bini üzerinde bölünmüş yol yapıldı. Yapımı uzun süren ve 20 yıl kullanılabilir denilen yolların ömrü aşırı tonajdan dolayı 2-3 yılda tükeniyor.

kilileri haftalık 250 bin civarında aracın bu istasyonlara denetlendiğini söyleyerek "İstiap haddinden yüzde 10 fazla taşıma yapılması, yolların ömrünü yüzde 30 kısaltıyor. Bu da ülke ekonomisine büyük bir yük getiriyor. Bozulan yolların bakım ve onarımı için yıllık 1.5 milyar TL civarında para harcanıyor. Ayrıca bu yollar can ve yük güvenliğini de tehlikeye sokuyor" şeklinde konuştu. Duple yol konusunda son günlerde önemli

çalışmalar olduğuna değinen TREDER yetkilileri Ulaştırma Bakanlığına 9 yılda 20 binin üzerinde bölünmüş yol yapıldığını belirterek yolları yapmak kadar onları ekonomik olarak da kullanmak gerektiğini söyledi. Kumburgaz-İstanbul karayolu tehlike saçıyor Kumburgaz-İstanbul yolunu örnek olarak gösteren TREDER yetkilileri, yapımı 3 yılda tamamlanan yolun şu anda kullanılmaz duruma geldiğini söyledi. Araç hakimiyetini zorlaştıran ve tehlikeye davetiye çıkaran yolda araçların bin bir zorlukla hareket ettiğini söyleyen TREDER "Yolun birçok yerinde patlamış lastikler, yolda kalmış araçlar ve hızı

saatte 30 kilometreye düşen kamyonlar, hafif ticari araçlar ve otomobiller görebiliyorsunuz. Araçlara hasar veren, lastik ömrünü azaltan, yakıt tüketimini artıran bu yollar güvenlik için de büyük bir risk oluşturmuyor. Ağır vasıtaların da sıkça kullandığı yolun büyük bölümünde bozulmalar göze çarpıyor. Yer yer 2 kilometreyi bulan bozulmalar en çok rampalarda görülüyor. Kamyonlar buralarda yol almakta oldukça zorlanıyorlar. Oluşan derin oluklardan kurtulmak isteyen, oluk sırtlarında araçlarını kullanmaya çalışan sürücüler bir hayli zorlanıyorlar" diyerek tehlikenin boyutunu dile getirdiler.



Transtaş tüm modları kullanıyor

■ Avrupa'da organize ettiği taşıma operasyonlarını Almanya Ofisinden Yöneten Transtaş, Avrupalı firmaların; önemli projelerin lojistiğini üstlenmeye devam ediyor.

Yüzde yüz Türk sermayesiyle sektörde ki yola koyulan Transtaş önüne koyduğu hedefleriyle lojistik taşımadaki global rekabette Avrupa da göz dolduruyor. Son olarak iki önemli operasyona daha Başarılı bir şekilde atıkları imzayla lojistik taşımacılıkta farklı bir konumda olduklarını gösterdi.

İlk olarak Almanya'nın Frankfurt şehrindeki MDF fabrikasının A'dan Z'ye her şeyiyle oradan alınıp Düzce'ye taşınması oldu. 2 ay süren operasyonla kara, demir ve deniz yolu üzerinden fabrikayı sıfır hatayla Türkiye'ye getiren Transtaş, bir başka önemli taşımayı da İstanbul'dan Romanya'ya yaptı. Kartal-Maltepe metro hattının yapımında kullanılan TBM isimli 7 metre çapındaki dev deliciler, Romanya metrosunun inşaatı için bu ülkeye götürüldü.

AVRUPA'DAKİ LOJİSTİK OPERASYONLARINI ALMANYA OFİSİNDEN İDARE EDİYOR

Yurtdışında ki bir fabrikayı alıp Türkiye'ye getirmenin oldukça meşakkatli ve çok dikkat gerektiren bir olgu olduğunu vurgulayan Transtaş Lojistik CEO'su Berna Ak-yıldız. Projenin en başından en sonuna kadar hem Almanya hem de İstanbul merkez ofisindeki ekibin 2 ay boyunca inanılmaz gayret ve yoğunlukta çalışıp, uzun mesai saatleri harcadığını belirtti.

Proje analitik bir düşünce yapıyla süzgeçten geçirdikten sonra ; uygun taşıma seçeneklerini belirleyip (deniz , kara , demir yolu) farklı taşıma yolları kullanarak fabrikayı sıfır hata ile Düzceye getirdiklerini söyleyen Akıldız , büyük boyutlarda ki TBM makinelerinin de İstanbul'dan alıp uygun ve sorunsuz bir şekilde Roma'da yerine teslim edildiğini dile getirdi .



"Alışan" ve "Interbulk Grup" ORTAKLIĞA İMZA ATTI

■ 27 yıldan bu yana Türkiye pazarının önde gelen Lojistik firmalarından biri olan Alışan Grup dünyanın lider lojistik firması Interbulk Grup ile dev bir iş ortaklığına imza attı.

Uluslararası taşımacılık, gümrükleme, gümrüklü ve gümrüksüz depolama, dökme sıvı (likit) ve toz kimyevi madde taşımacılığı, yurtiçi dağıtım şirketin faaliyet gösteren Alışan, taşımacılıkla başlayan yolculuğuna, bünyesine farklı alanlarda çözümler üretebilen firmaları ve hizmetleri katarak yola devam etmektedir.

Türkiye'de yerel zincir temsilcisi ve iş ortağı olarak Alışan Lojistik ile güçlü bir anlaşmaya imza atan Interbulk Grup; dünyanın hemen her yerindeki ofisleri sayesinde kombine (intermodal) taşımacılık konusunda çok geniş bir hizmet veriyor.

Alışan Lojistik'in, Interbulk Grup ile gerçekleştirdiği büyük iş ortaklığında da; sektörel başarılarının, inovatif yapısının, çevre dostu ve uygun maliyetli hızlı çözümler sunuyor olmasının büyük etkisi bulunuyor.

Erkeskin BALO üyesi olarak seçildi

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, TOBB öncülüğünde 91 oda, borsa, organize sanayi bölgesi ve UTİKAD'ın iştiraki ile kurulan BALO A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliği'ne seçildi.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretkenleri Derneği (UTİKAD) Başkanı Tuğrul Erkeskin, demiryolu ve intermodal taşıma organizasyonlarında yer alan ve Türk sanayicisinin dış pazarlardaki rekabet gücünü artırarak yeni pazarlara girmesinde katkı sağlamayı amaçlayan UTİKAD'ın iştiraki ile kurulan BALO A.Ş.'nin (BALO) Yönetim Kurulu Üyeliği'ne seçildi.

Milli bir organizasyon olarak demiryolu ve in-

termodal taşımacılığımız ile Türkiye'nin 100'üncü. yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefini gerçekleştirmesine ve gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya yaratılmasına katkı sağlamayı misyon edinen BALO A.Ş.'nin yönetim kurulu üyelerinden biri olan Erkeskin, bunun yanı sıra FIATA Multimodal Taşımacılık Enstitüsü Denizyolu Çalışma Grubu Üyeliği, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Lojistik İstişare Kurulu Üyeliği, TOBB/Ulaştırma-Lojistik Meclis Üyeliği, TİM-Türkiye İhracatçılar Meclisi Lojistik Konseyi Daimi Üyeliği, Türkiye'de Intermodal Taşımacılığın Güçlendirilmesi AB Projesi 1. İstişare Komite Üyeliği görevini de yürütüyor.



SHELL RIMULA İLE MOTORUNUZ SİZİ YARI YOLDA BIRAKMAZ.



Kat ettiğiniz yollar sabır, dikkat ve ustalık ister. Bu zorlu yolları sorunsuzca aşmak için motorunuzun da sizin kadar dayanıklı olması gerekir. Shell mühendislerinin geliştirdiği Shell Rimula R3 X ağır hizmet dizel motor yağı, motorun korunmasına ve en zorlu yollarda bile dayanıklı olmasına yardımcı olur. Üstelik Shell Rimula R3 X, motorun ömrünü uzatmaya yardımcı olur ve motor aşınmalarını %35'e kadar azaltarak tasarruf sağlar. Zorlu yolları aşmak için sizi yarı yolda bırakmayacak bir motor yağına ihtiyacınız var.

*Ağır vasıta yol testlerinde API CG-4 sınıfı yağla karşılaştırılmıştır.

SİZİN KADAR DAYANIKLI MOTOR YAĞI
Shell Rimula



SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

6

AĞUSTOS 2012
www.tasimacilar.com

LOJİSTİK DERNEĞİ ÜYELERİ TEKNE GEZİSİNDE BULUŞTU

TGB Organizasyon şirketi tarafından her yıl düzenlenen "Tekne Gezisi" etkinliği bu yıl da 13.07.2012 tarihinde gerçekleştirildi. Gerçekleştirilen tekne gezisine tüm LODER üyeleri ve sektör çalışanları katıldı. Hizmet alan ve hizmet veren firmaların Lojistik Yöneticilerinin ve Akademisyenlerin katılımı oldu.

bu gezi'de konuklara eşsiz boğaz manzarası ve müzik eşlik etti. Dernek başkanı Mehmet TANYAŞ yılın yorgunluğunu tekne gezisi ile atan katılımcılara birebir ilgilendi ve katılımlarından dolayı herkese teşekkür etti. Gezi, Asya ve Avrupa kıyılarının gezilmesinin ardından 23:30 sularında son buldu.

2011'İN EN ÇOK SATIŞ YAPAN BAYİSİ **MAN OTOMOTİV** EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR

FURTUNA: TGS EFFICIENTLINE'İ DENEYEN VAZGEÇEMİYOR

35 yıldır MAN'ın bünyesinden yer alan Ankara Merkezli bayi MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti. son 3 yıldır da satış hizmeti veriyor. MAN'ın tüm hizmetlerini 6 şubesinde gerçekleştiren MAN Otomotiv'in 3 Ankara şubesi, İstanbul, Kayseri ve Samsun şubeleri ile otobüs ve kamyon konusundan tüm müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya özen gösteriyor. 3 yıl önce satış hizmeti vermeye başlayan MAN Otomotiv, 2011 yılında kamyon satışta Türkiye birinciliği kazanarak MAN adına Türkiye'de güzel bir başarıya imza attı.

"2011'DE TÜM BAYİLERİ GERİDE BIRAKTIK"

MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti. olarak 2011 yılında kamyon satış da tüm MAN ailesi içinde Türkiye, hatta dünya birincisi oldukları dile getiren MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti. Grup Satış Müdürü Birhan Furtuna, 2012 yılında bu hedefler doğrultusunda belirlediklerini ifade etti. Furtuna, "2011 yılını kamyon satış anlamında tüm MAN bayilerini geri de bırakarak kapattık. 1200 adetlik bir kamyon satışına ulaştık. Bu bize Türkiye birinciliğinin yanında MAN'ın düzenlediği yarışmayı kazanma fırsatı da sundu. 2012 yılında da aynı hedeflere ulaşmak ve birinci olma amacındayız. Şuanda 485 rakamındayız yılsonuna kadar bu rakamı 1000'e çıkarma amacındayız. Araya bayramların ve ramazan ayının girmesinden dolayı geçen yıl ki satış rakamlarını yakalayabiliriz ama 1000 araçlık bir satış hedefini yakalayabileceğimizi düşünüyorum"

"EFFICIENTLINE İLE İLGİLİ ÇOK İYİ TEPKİLER ALIYORUZ"

MAN'ın yeni çekicisi TGS EfficientLine ile ilgili çok iyi geri dönüşler aldıklarını altını çizen Furtuna, yakıt tasarrufu konusunda EfficientLine'in kendi segmentinde şanda lider olduğunu ifade etti. Furtuna, "TGS EfficientLine ile ilgili çok iyi tepkiler alıyoruz. Aracın donanımlarının yanı sıra yakıt tasarrufu sağlama müşterilerimiz bu araca yönelen en önemli etken. Aynı zamanda 500 kg daha hafif olması sebebiyle lojistik ve nakliye firmalarının yük taşıma verimliliğini de artırıyor. Test etmeleri için firmalarla verdiğimiz araçlarla ilgili çok iyi geri dönüşler ve siparişler alıyoruz."

İstanbul'daki kentsel dönüşüm sürecinde markaların araç yetiştirmekte zorlanacağını

MAN Otomotiv Grup Satış Müdürü Birhan Furtuna ile MAN kamyonlarını ve sektörü değerlendirdik. Furtuna, **"Efficientline'ı deneyen vazgeçemiyor"** dedi



dile getiren Furtuna, MAN Otomotiv'in bu konuda stoklar oluşturduğunu ve kentsel dönüşüm sürecinde MAN'ın İstanbul'daki pazar payını yüzde 20'lere çıkarma hedefleri olduğunu da belirtti. Furtuna, "MAN Kamyon'un 2011 yılı Türkiye geneli pazar payı yüzde 8'lerde idi bu yıl bu rakamı yüzde 12'lere çıkarma hedefimiz var. Kentsel dönüşüm süreci ve büyüyen lojistik sektörü bu hedefimize ulaşmada bize çok katkı sağlayacağını düşünüyorum."

"MOBİL SERVİS İLE BAKIM MALİYETLERİNİ DÜŞÜRÜYORUZ"

MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti. olarak 6 şubelerinde de mobil servis olduğunu belirten Furtuna, mobil servisin müşteriler açısından daha avantajlı olduğunu belirterek sözlerini

şöyle sürdürdü: "Mobil servis hizmetimizi sadece yolda kalan araçlara uygulamıyoruz. Yüklü alım yapan şirketlerin şantiyelerine gidip yerin de bakım yapma şansımızda var. Bu da müşterimize şöyle bir avantaj sağlıyor, 30 aracın servise gelmesine gerek kalmıyor tek aracın şantiyeye gitmesiyle bakım yapılabilir. Bakımda ve arıza da önemli olan zamanında teslim etmek, bizde arzının erken giderilmesi için ciddi anlamda mesai harcıyoruz. Servis konusunda 6 lokasyonumuzda da çok iyi konumdayız"

EĞİTİMLİ ŞOFÖR FİRMANIN YÜZÜDÜR

Lojistik ve nakliye sektörünün en büyük sıkıntısını eğitimsiz şoförlerin oluşturduğunu ifade eden Furtuna, "Araçlar son teknoloji ürünler ile donatılmış durumda

olmasına karşın aracı kullanan şoför o donanımların ne olduğunu bile farkında değil. Araçları satarken ve bakım sırasında şoförlere ciddi anlamda eğitim veriyoruz. Lojistik şirketleri şoför seçerken çok dikkat etmeli bence. Bugün ortalama bir çekiciye 200 bin TL dersek bu kadar büyük paraları güvenmediğiniz ya da yok parasına çalıştırdığınız eğitimsiz şoföre verirsiniz kötü sonuçlar doğurabilir. Şoförün yaşam standardını yükselteceksin hem arabaya hem işe gözü gibi bakar. Araç arızalarına baktığımızda arızaların birçoğu şoförden kaynaklanıyor. Bu tarz durumları en aza indirmek için eğitimi ve standardı yüksek şoför çalıştırmak bu sektörün en önemli görevi olmalı."

SARAS LOJİSTİK'ten sektör basınına iftar

Katılımın en üst seviyede olduğu iftar da bir araya gelen sektör basını sektörün en önemli gelişmeleri hakkında da aralarında fikir alışverişi yapma fırsatı buldu



Saras Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Aras ile CEO Tamer Dinçşahin'in katıldığı gecede Türkiye lojistik sektörünün eksikleri, devletten lojistik konusunda beklentiler, sektördeki yenilikler dile getirildi.

Personel oryantasyonlarına çok önem verdiklerini dile getiren ve 1960'lı yıllarda İğdır'da taşımacılık sektörüne adım atan Aras, hedeflerine 35 ülke ve 800 dev araç filosuyla devam ediyor. Yaptığı yeni atılımlarla uluslararası bir isim olma yolunda marka olmayı hedefleyen Aras, kadrosunu güçlendirerek lojistik sektörünün her dalında faaliyet göstermeye hazırlanıyor.

Basın mensuplarına verilen iftar yemeğinde konuşan Saras Lojistik Yönetim

Kurulu Başkanı Turgay Aras, 2012'de yeniden bir yapılanma sürecinde olduklarını ve bunun meyvelerini 2013 yılında alacaklarını söyledi.

İğdir'da İstanbul'da olmayacak modernlikte bir soğuk hava deposu yapıldığını söyleyen Aras Lojistik CEO'su Tamer Dinçşahin "İğdir'daki bir soğuk hava deposu Hollanda da ki soğuk hava deposunun klonlanmış hali" şeklinde ifade etti. Demiryolu lojistiğinin artık trend değiştiğini belirten Dinçşahin, Saras Lojistik olarak taşımasını yaptıkları konteynerleri tüm modlarda kullanmak istediğini söyleyerek "Amacımız demiryoluna ağırlık vererek yatırımlarımızı o yöne kaydırmak" dedi.

Aktiv TK Sigorta uluslararası taşımacılar ile iftarda buluştu

Katılımın en üst seviyede olduğu iftar da bir araya gelen sektör çalışanları sektörün en önemli gelişmeleri hakkında da aralarında fikir alışverişi yapma fırsatı buldular. İftarda ayrıca bölgede ki IRU Onur Ödülü almış sürücülere de Aktiv TK Sigorta yönetimi tarafından hediyeler takdim edildi. Yemek sonrası bir konuşma yapan Aktiv TK Sigorta Satış Müdürü K. Engin Özyay-demir, davete katılan sektör mensuplarına teşekkür etti. Konuşmasında her yıl düzenlenen IRU Onur Ödülü sisteminde bu yıl 96 sürücüye ödül verildiğini, bunların % 80'ninin birkaç büyük firmada çalışan sürücülere dağıtıldığını ve geriye kalan az sayıda sürücü onur ödülünün dört tanesinin bu bölgeye verilmiş olmasının kendileri için bir sürpriz olmadığını belirtti. Bölge firmalarının çalışmalarını da yakından takip ettiklerini belirterek bundan duyulan memnuniyeti dile getirdi.

2011 yılı Türkiye'nin sürücüsü ödülünü alan SS Kaynaşlı Koop. sürücüsü Sami Bayrak'a ödülünü takdim eden Aktiv TK



Sigorta Yönetici Ortağı Tamer Kılıç, "IRU Onur Ödülleri sahiplerini gördüğümüzde, bölgeye gelen ödülleri özellikle CMR müşterilerimizden çıkması bizi ziyadesiyle mutlu etti. Sürücülerimiz biraz da bizim riskimizi sırtlanmış durumdadır. Bu nedenle bu gecede kendilerine takdim ettiğimiz bu ödülleri, aynı zamanda teşekkürlerimizin de bir ifadesidir. Bir diğer IRU Onur Ödülü alan Bolu Güneş sürücüsü Ali Rıza Akyol'u temsilen firma yöneticisi Metin Çapar'a ödülünü SS. Kaynaşlı Koop. Başkanı Osman Yıldırım sundu. ödülü Kaynaşlı Meslek Yüksek Okulu Müdür Yardımcısı İlyas Temel ŞAFAK verdi.

UND TÜM SEKTÖR ÜYELERİYLE İFTAR YEMEĞİNDE BİR ARAYA GELDİ

Oya KAYA / Nurcan GÜNEŞ

Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen iftar yemeğine AKP İstanbul Milletvekili Osman Aşkın Bak ve Müsteşar Yardımcısı Bülent Uğur Ecevit ile Sivil Toplum Örgütü başkanları, UND Yönetim Kurulu üyeleri, Konsolosluk Temsilcileri, Lojistik sektöründe yer alan taşıma firmalarının yetkililerinin yanı sıra sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy da katıldı. İftar yemeğine yoğun ilgi gösterildi.

Programa bizzat katılmayan Başbakan Yardımcısı Beşir Atalay, Avrupa Birliği Yardımcısı Egemen Bağış, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik, Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, İç İşleri Bakanı İdris Naim Şahin, Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, Milli Savunma Bakanı İsmet Yılmaz, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş da selam ve hoş geldiklerini gönderdikleri mesajla bildirdi. Sponsorluğunu Ford, Bristone, TOBBUND AŞ., Ulusoy Denizcilik'in gerçekleştirdiği ve Kur'an Tilavetiyle başlayan iftar yemeğinde UND'nin dün ve bugüne yönelik düzenlenen UND film gösterimi konukların seyrine sunuldu.

"HEP BERABER SORUNLARIN ÜSTESİNDEN GELECEĞİZ"

İftar yemeğinin ilk konuşmacısı UND Başkanı R. Engin Özmen sektör sorunla-

uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND)'nin Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlemiş olduğu geleneksel iftar yemeğine Uluslararası Taşımacılık sektörünün tüm üyeleri katıldı.

rının çok ağır olduğunu söyleyerek sorunları ele, kol kola çözmek gerektiğini belirtti. Özmen "Bu sorunları beraber tartışmak, beraber paylaşmak, üstesinden beraber gelmek durumundayız. Çünkü Türkiye'nin gelişen ekonomik şartlarında komşularıyla olan ilişkilerine baktığımızda en büyük yarayı biz uluslararası karayolu taşımacıları almaktayız" dedi.

Suriye'de yaşanan durumun sınır kapılarının yakın bölgelerde nakliye hizmeti veren firmaların olumsuz yönde etkilendiğine de değinen Özmen, Rusya ile yaşanan transit belge sorununun da ülkeye taşımacılık yapan firmaların zor durumda bıraktığını sözlerine ekledi.

Avrupa'daki küresel krizden de Türk nakliyecisinde olumsuz etki bıraktığını belirten UND Başkanı R. Engin Özmen sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Suriye'de yaşanan 1,5 yıllık olay Antakya civarındaki, güneydoğu'daki sektör arkadaşlarımızı çok perişan durumda bıraktı. Rusya ile yaşadığımız belge problemi Rusya'ya taşıma yapan arkadaşlarımızı zor durumda bırakmıştır. Avrupa ile olan küresel krizden dolayı Avrupa'daki talep dengesinin azalması Avrupa'ya taşıma yapan arkadaşlarımızı sı-

kıntıya sokmuştur. Bu konulardaki çalışmalarımız son sürat devam ediyor. Çözüm önerilerimizi yetkililere iletiyoruz. Hükümetimiz bu konuda bizimle beraber fakat bulunduğumuz koşullarda çözümün çabuk olması mümkün gözüküyor. Önümüzdeki süreçte sizlerle daha sık beraber olmak durumundayız. Çünkü sektörün sorunları her gün büyümekte her gün üst üste katlanıyor şekilde üstümüze gelmektedir."

"BANA GÖRE DÜNYANIN EN ZOR İŞİ NAKLİYECİLİK"

Özmen'in ardından konuşan AKP İstanbul Milletvekili Osman Aşkın Bak ise, sektör sorunlarını yakından takip ettiğini söyleyerek "UND'nin medisteki her sorununu yakından takip etmekteyim. Sorunlar belli, zaman zaman arkadaşlarımızla istişare ediyoruz ve çözümlenecek sorunları bir an önce çözmeye gayret ediyoruz. Bana göre dünyanın en zor işi nakliyecilik. Ülkemizin ihracatına büyük katkı sağlayan bu camiaya şükranlarımızı sunuyoruz" dedi.

"NAKLİYE SEKTÖRÜ ÜLKENİN CAN DAMARI"

Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan'ın sektöre yönelik mesajını ileten Müsteşar Yar-

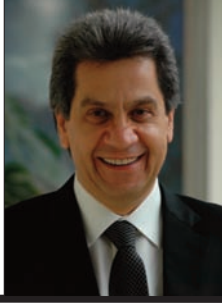
dımcısı Bülent Uğur Ecevit ise konuşmasına, 1 milyondan fazla sefer gerçekleştiren ve Türk ticaretini daha ileri noktalara taşıyan nakliye sektörüne teşekkür ederek başladı.

Nakliye sektörünün ülkenin can damarı olduğuna dikkat çeken Ecevit "1 milyondan daha fazla sefer gerçekleştiren ve ticaretimizi daha ileri noktalara taşıyan nakliye sektörünün tüm temsilcilerine teşekkür ediyorum. Eşya taşımacılığı ve lojistik sektörü yan sektörleriyle beraber yaklaşık 450 bin kişiye istihdam olanağı sağlamakta. Ülkemizin toplam ihracatının yaklaşık yüzde 40'ı karayoluyla yapılmakta ve Türkiye'de yılda ortalama 8 milyar dolar döviz kazandırılmaktadır. Bu önemli sektörün itici gücü şüphe yok ki üretim ve ihracattır" şeklinde konuştu.

İftar yemeği sonrasında sırasıyla Milletvekili Osman Aşkın Bak, Müsteşar Yardımcısı Bülent Uğur Ecevit, Sponsor firmalardan TOBBUND AŞ'den Genel Müdürü Selçuk Yılmaz, Ulusoy Denizcilik'ten Önder Başboğa, Bridgestone'dan Yakup Demir, Ford Otosan'dan Emrah Duman'a UND Başkanı Ruhi Engin Özmen tarafından plaketleri takdim edildi.



TLS, TIRSAN
GRUP ŞİRKETİ
DEĞİLDİR



Bu yıl taşımacılık sektöründeki başarısının 35. yılını kutlayan TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, TLS firmasında ki hisselerini Altuğ Hacıoğlu'na devrettiğini açıkladı. TIRSAN Treyler A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu konuya ilişkin yaptığı açıklamada "TLS, TIRSAN Grup şirketi değildir. 2010 yılında hisselerimi devrederek TLS şirketinden ayrıldım. Sektörümüzde bu konunun çok net ve kesin olarak bilinmesini arzu ediyorum" diyerek TLS ve TIRSAN

Treyler A.Ş isimlerinin beraber anılmaması gerektiğini vurgulayarak, ortaklığın 2 yıl önce bittiğini altını çizdi. 2000 yılında Çetin NUHOĞLU ve Altuğ HACIOĞLU ortaklığı ile kurulan TIRSAN LOJİSTİK 2 yıl önce Çetin NUHOĞLU'nun hisselerini Altuğ HACIOĞLU'na devretmesinin ardından TLS adını aldı. TLS lojistik faaliyetlerine devam ederken TIRSAN Treyler A.Ş.'de treyler üretimi üzerine yoğunlaşarak lojistik sektörüne ürettiği ürünlerle hizmet vermektedir.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

7

| AĞUSTOS 2012 |
| www.tasimacilar.com |

MAN OTOMOTİV TİCARET LTD. ŞTİ İSTANBUL ŞUBESİ'NDE SERVİS MÜDÜRÜ **ORHAN ALTUĞ:**

YAN SANAYİ YEDEK PARÇA İLE “10 NUMARA” YAĞ AYNI ŞEY

Türkiye'de orijinal yedek parça konusunda ciddi anlamda bilinç eksikliği olduğunu ifade eden MAN bayisi MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti İstanbul Şubesi servis Müdürü Orhan Altuğ, orijinal yedek parça kullanımının yüzde 30'lar da olduğunu ifade ederek orijinal yedek parça kullanmanın her açıdan daha fazla yarar sağladığını ifade etti. Ayrıca Altuğ, eskiden olduğu gibi iyi ustaların ve araç tamir eden şoförlerinde kalmadığını vurgulayarak ustaların ve şoförlerin gelişen teknolojiye ayak uyduramadıklarından yakındı.

BİLİNÇLİ MÜŞTERİ YAN SANAYİ KULLANMIYOR

Türkiye'de orijinal yedek parça kullanımının yüzde 30'lar seviyesinde olduğunu belirten MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti İstanbul Şubesi Servis Müdürü Orhan Altuğ, bilinçli müşterilerin orijinal yedek parça kullandığını ifade etti. Altuğ, "Ömür, verimlilik ve dayanıklılık açısından orijinal yedek parçanın bilincindedir. İş bilinci olmayan ve maksadı yalnızca para kazanmak olan araç sahipleri yan sanayi yedek parçası tercih ediyor. Hatta yeni tüketici kanununa göre servislerde de yan sanayi yedek parça bulundurulmak zorunda, müşteriye yan sanayinin nasıl sonuçlar açtığını anlatarak bu parçaları sunuyoruz ama servis müşterisi pek buna yanaşmıyor. Elimizde sürekli orijinal yedek var. Yüzde 70 ile yüzde 80 arasında yedek

parça bulunurluluğumuz var."

MAN bayisi MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti İstanbul Şubesi'nin günlük ortalama 14 araçlık servis girişi olduğunu belirten Altuğ, kendisine bağlı 10 kişi ile hizmet verdiklerini ifade etti.

'YAN SANAYİ'Yİ 10 NUMARA YAĞA BENZETİYORUM

Yan sanayi yedek parçada kullanılması araçların garanti dışı olduğunu hatırlatan Altuğ, "Eğer garanti kapsamında çıkarmazsak, müşteriye yan sanayiye yönlendirmiş oluruz bu da aracımıza yaptığımız en büyük kötülük olur" şeklinde konuştu.

Yan sanayi yedek parçanın tercih edilmesinin tek nedenini ucuz olmasından kaynaklandığını ifade eden Altuğ, "İnsanlar şöyle düşünüyor eğer ben bir parçanın yan sanayisini alırsam daha çok kar ederim ama yok öyle bir şey. Yan sanayi parçada hem garanti dışı oluyor hem de fabrikanın önermediği parça kullanılıyor. Öyle durumlar ile karşılaşırız ki yan sanayi ürünler araçlara çok ciddi zararlar da verebiliyor. Bunu ben 10 numara yağa benzetiyorum. O yüzden orijinal yedek parça kullanılması her açıdan daha sağlıklıdır."

MAN bayisi MAN Otomotiv Ticaret Ltd. Şti İstanbul Şubesi'nde Servis Müdürü Orhan Altuğ, yan sanayi parça kullanımını 10 numara yağa benzettiğini ifade ederek araca verdiği zararın göz ardı edildiğini vurguladı.



"ARAÇ TAMİR EDEN ŞOFÖR DEVRİ BİTTİ"

Araçların eskisi gibi tamirinin kolay olmadığını hatırlatan Altuğ, "Artık araçları ustalar bile tamir ederken zorlanıyor. Eskiden şoförler yolda arızalanan araçları kendileri tamir ederdi ama şimdi ki teknoloji ona izin vermiyor. Hata yetkili olmayan servisler bile bu araçların arızasını bulmada ça-

resiz kalabiliyor. Çünkü teknoloji geliştikçe arızalarda gelişiyor."

"YENİ NESİL USTALARDA MERAK YOK"

42 yıldır MAN'da hizmet verdiğini ifade eden Orhan Altuğ, artık eskisi gibi iyi ustaların kalmadığını yeni jenerasyonunda işi öğrenme konusunda meraksız olduğunu ifade ederek dert yandı. Altuğ, "Almanya MAN'da başlayan

hikâye sonra İkitelli ve en son Orhanlı'da devam ediyor. MAN'da çalışmaktan dolayı çok mutluyum. Kendi gençliğimde ki ustalar ve şimdiki ustalara bakıyorum da şimdiki ustalardaki eksik şey bilgi değil merak. Önüne çıkabilecek arızalarda nasıl bir yol izlemesi gerektiğini bilmiyor çünkü araştırıyor, okumuyor. Yeni bir malzeme geldiği zaman içini açıp bakmıyor. Yeni ustalarda heyecan yok" diyerek sözlerini noktaladı.

ULUĞ
AKTUNÇ



Şahıs arabası...

Yer Çeşme Otogarı. Tarih 22 Temmuz 2012. Bendeniz bir Çeşme hafta sonu ardından evime dönmek üzere üniversite öğrencisiyken staj yaptığım Ulusoy'u seçmişim.

Bir de bakıyorum araç bir Setra, mmm dakika bir gol bir, Ulusoy'un Setra'sı olmaz, aaa plaka da 35, bu da olmaz normalde bir Ulusoy otobüsünde.

Muavin yanıma geliyor, diyor ki ona "Bu şahıs aracı değil mi?" muavin garipsiyor ve şaşırıyor, bir müşteri daha görür görmez şahıs arabasını nasıl tanı? Nasıl anlar şirketin özmal olduğunu? "Nereden anladınız?" diyor, anlatıyorum teşhislerimi, "Ama ben Ulusoy personeliyim" diyor övünerek.

"Şahıs arabası" önemli bir kavramdır şehirlerarası otobüs işletmeciliğinde, yaz dönemlerinde özellikle filoları yetersiz kalan firmalar logolarını yapıştırır bir başka şahsa ait araca ve kendi kurumsal kimlikleri içine alarak o aracı, kaptanları ve ilgili personeli kendi markalarıyla müşterinin hizmetine sunarlar. Kurumsal firmaların olumlu hizmet standartlarına alışmış, güvenli sürüş ve güzel hizmetlerle bir yerden bir yere ulaşacağını bildiği için Ulusoy, Varan, Pamukkale, Kamil Koç gibi firmaları seçen müşteri de bu standartları arar doğal olarak. Zaman zaman bu şahıs araçlarında kimi sıkıntılar da şirketlerin onlarca yılda oluşturduğu bu kurumsal kültürü özümsememiş, detayları bilmeden hizmete soyunan personeller sayesinde yaşanabilmekte.

Örneğin geçen yıl şahıs aracı olarak bindiğimiz Pamukkale otobüsü İzmir merkezli diğer seferine geç kaldığı için "Arıza var!" bahanesiyle hepimizi Çeşme yerine İzmir'de indirmiş, telefona sarılan bizler de gerçek bir Pamukkale otobüsüyle gideceğimiz yere özürler dilenerek ulaştırılmıştık. Bu sonu iyi biten kötü örnek.

Ulusoy'la gerçekleşen bu seyahatimdeyse herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Pırıl pırıl bir araçla hiçbir gecikme ya da sıkıntı yaşamadan, Ulusoy kurumsal kültürüne hâle gelmeden bizi evimize ulaştırdılar sağ olsunlar. Bu da iyi örnek.

Yılların verdiği tecrübeyle, acı tatlı olaylarla oluşturulan kurumsal kültürler çok ince bir çizgide yürüyor. Hangi sektörde hizmet verirse versin, şirketler kendi kurumsal kültürlerini oluşturmali ve buna sürekli pozitif katkılar vermeye devam etmeli. Köklü şirket, inovatif şirket böyle oluyor. Hem köklerinize bağlı, hem de yenilikçi ve çağdas olacaksınız, inovasyonu temel olarak oluşturacağınız yolda sağlam adımlarla bu şekilde ilerlenebilir.

Bu yaz günü yoğunluğunda ister şahıs ister özmal aracı olsun, tüm firmalarımıza, tüm yolcularımıza, kaptanlarımıza, muavinlerimize hayırlı, kliması bozulmayan, lastiği patlamayan, multimedya çalışan, kazasız belasız yolculuklar dilerim.



TÜV SÜD akaryakıt dağıtım sektöründe yeniliklere imza atıyor

TÜV SÜD, TÜV SÜD Türkiye / Otomotiv bölümü ile akaryakıt sektöründe güven ve ekonomik artı değer kazandırırken firmaların da dünya çapında rekabet edebilirlik güçlerini arttırmayı hedefliyor. TÜV SÜD Türkiye / Otomotiv bölümü ile akaryakıt kalitesini, akaryakıtın tedarikinden tüketiciye (rafineriden müşteri aracının deposuna) ulaşmaya kadar ki geçireceği tüm safhaların gözetim ve denetlenmesi ile ilgili projeler gerçekleştirilecek.

TANKER ARAÇ KONTROLLERİ İLE SAĞLIKLI TAŞIMA ALTYAPISI GELİYOR

Bu proje ile akaryakıt taşıyan tankerlerin karayolu ADR (tehlikeli madde taşıma) standartlarına uygun hale getirilmesi için, TÜV SÜD tarafından araç kontrolleri yapıp gerekli tespitler yapılarak iyileştirilmesi sağlanacağı, tankerin ve tanker kullanıcısının can ve iş güvenliğinin sağlanması ve araçların yol ve akaryakıt taşımacılığına uygunluğunun denetlenerek kalitesi

Uluslararası bağımsız denetim firması TÜV SÜD tarafından, akaryakıt sektörüne yönelik oluşturulan TÜV SÜD Türkiye / Otomotiv bölümü sayesinde denetim, test, belgelendirme, eğitim alanında yetkin uzmanlar ile hizmet veriyor.

sevkiyatın gerçekleştirilmesi amaçlanıyor.

İstasyon Denetimlerinde ise Yakıt kalitesini etkileyecek envanterlerin (tank temizliği, tank su kontrolü, pompa-tabanca kalibrasyonu, filtre kontrolü) kontrollerinin yapılarak akaryakıt kalitesi denetlenecek.

YAKIT KAYNAKLI ARIZALARI TÜV SÜD TESPİT EDECEK

TÜV SÜD Türkiye'de ilk defa yakıt kaynaklı araç hasarlarını tarafsız bilirkişi sıfatı ile tespit edecek. TÜV SÜD'ün akaryakıt kalite denetim uzmanları, tam donanımlı olan araçlarında bulunan diagnos veya videoskop cihazları ile araca teknik müdahale yaparak arıza tespitinde bulunabiliyor. Akaryakıt istasyonları ile ilgili

yakıt kaynaklı araç hasarı şikâyetlerinde, denetim ekibi tarafından araç hasarının ön teşhisi çıkarılarak, TÜV SÜD Ön İnceleme raporunu sunuyor. Gerek görüldüğü takdirde ise şikâyet anında istasyondan ve araçtan numune alınarak akredite edilmiş laboratuara iletilmesi, gerekli kayıtların tutulup, Arıza İnceleme Sonuç Raporu ile yönetime raporlanması da sağlanıyor.

Hem akaryakıt denetiminde hem de araç arızaları ile ilgili deneyime sahip uzman kişiler tarafından şikâyetin değerlendirilmesinin yapılması, gereksiz numune alınmasının önüne geçilerek zaman ve maddi tasarruf sağlanmış olacak ayrıca dağıtım firmalarının haklarının korunmasına da fayda sağlanmış olacak.

Tüm dost ve müşterilerimizin Bayramını en içten dileklerimizle kutlar, sağlık ve mutluluk dolu günler dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



Avclar Merkez: Bağlırıcı Cad. No:27 Avclar / İstanbul • Tel: 0 (212) 412 15 15 • Faks: 0 (212) 412 16 96
İSTOC Satış & Servis: Göztepe Mah. İSTOC 1. Cade S-2 Blok No 6-A Bağlırıcı, İstanbul • Tel: 0 (212) 410 24 00 • Faks: 0 (212) 410 24 10
Maslak Showroom: Eski Büyükdere Cad. No:73/1 Maslak, Şişli / İstanbul • Tel: 0 (212) 346 34 10 • Faks: 0 (212) 346 34 15
Hadımköy Satış & Servis: Hadımköy Gışeler Mevkii No:6 Hadımköy / İstanbul • Tel: 0 (212) 867 66 66 • Faks: 0 (212) 867 66 90
İşıkent Satış & Servis: 88. Sok. No: 125 İşıkent Bornova / İzmir • Tel: 0 (232) 455 38 00 • Faks: 0 (232) 455 38 38
Bayraklı Showroom: Anadolu Cad. No: 25 Bayraklı / İzmir • Tel: 0 (232) 435 42 00 • Faks: 0 (232) 435 22 20
Susurluk Satış & Servis: Sultançayırı Hanlıf Kulağı Mevkii Durağı Susurluk / Balıkesir • Tel: 0 (266) 867 03 30 • Faks: 0 (266) 867 03 23
www.has.com.tr

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

8

AĞUSTOS 2012
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILIKTA YILIN ÖDÜLÜ GEFCO'YA

Kuruluşundan bu yana Avrupa'daki en ciddi ve iyi lojistik sağlayıcılardan biri olan GEFCO, The Institute of Transport Management (ITM), büyümeye yönelik çalışmalarının yanı sıra gelişim ve müşteri memnuniyeti, çevresel ve sosyal sorumluluk ile personel gelişimi konularında ki çalışmaları itibarıyla ile '2012 yılının Taşımacılık Şirketi' seçildi. 600 uluslararası merkeze bağlanan 157 depoya sahip olan, yılda 18 milyon ton

navlun ve 3.2 milyon araç taşıyan GEFCO; montaj tesislerinden depolama merkezlerine, bayilere ve kiralama şirketlerine kadar gerçekleştirdiği etkin araç ulaştırma hizmetleriyle ve teslimat öncesi araç hazırlık ve filo yönetim şekliyle sektörde ki rakipleri arasında öne çıkıyor. Tüm üreticilere hitap eden bir lojistik firması olan GEFCO, hizmetleri arasında spesifik proje mühendisliği de dahil olmak üzere ulaştırma ve teslimattan, katma değerli

hizmetlere kadar 40'in üzerinde hizmet sunuyor. GEFCO Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, "Şirketimizin başarısı; GEFCO'nun taahhüt, hizmet tutkusu, dayanışma, yenilik ve şeffaflık değerlerine sadık kalan çalışanlarının birleşmiş ve yapıcı davranışlarına dayanır. GEFCO'nun kurumsal kültüründen aşama aşama doğan bu değerler uygulamalarımızı desteklemektedir" dedi.

BORUSAN LOJİSTİK A.Ş. LOJİSTİK GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERDAR ERÇAL:

YABANCI PLAKALI ARAÇLAR İŞ HACMİNİ BALTALIYOR

Konuya yönelik söyleşi yaptığımız Borusan Lojistik A.Ş. Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, 2010 yılına kadar 4 farklı ülkede yurt dışı markası olan Borusan Logistics ile faaliyetlerini sürdürdüklerini söyleyerek geçtiğimiz yıl Kazakistan'da açtıkları yeni şubeyle 5 ülkede müşteri odaklı çalıştıklarını belirtti. Erçal "Yabancı ülkelerde yurt dışı markamız olan Borusan Logistics ile faaliyet gösteriyoruz. Borusan Logistics markasıyla, Birleşik Arap Emirlikleri, Cezayir, Hollanda ve ABD'de yüzde 100 Borusan Lojistik'e ait şirketlerimiz bulunuyor. Geçtiğimiz yıl, 5'inci ülke müdürlüğümüz olan Borusan Logistics International Kazakistan LLP'yi Kazakistan'da açtık. Bu şirketimizin Bağımsız Devletler Topluluğu ve Orta Asya yapılanmasının merkezi olmasını hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

İLK 6 AYDA 185 BİN SEFER

Orta Doğu'ya yönelik olarak planları olduğundan da bahseden

Firmaların Lojistik ihtiyaçlarını temin etmek amacıyla kurulan Borusan Lojistik yurt dışında 5 farklı ülke de müşteri odaklı çalışmaya devam ediyor

Erçal, Ortadoğu'daki iç karışıklıklar nedeniyle şu an için sadece Orta Doğu'da yaşanan gelişmeleri takip ettiklerini sözlerine ekledi.

2011 yılında 350 bin sefer yapan Borusan Lojistik'in 2012' nin ilk 6 ayındaki sefer sayısı 185 bin. Yılın ilk iki ayının sefer hacmi anlamında senenin 10 ayına göre düşük geçtiğini söyleyen Borusan Lojistik A.Ş. Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, "Bizim ilk 6 aylık sefer sayımız 185 bin ama ikinci 6 aylık sefer sayımız daha fazla olacak. Beklentimiz o yönde. İlk 6 ayın sefer sayısının beklenenden az olmasının nedeni ise Ocak ve Şubat ayının düşük gerçekleşmesi. Geçen seneye göre bir büyümemiz var. 185 bin rakamı Türkiye sınırları içinde yapılan Türkiye'deki dahili taşımlardaki sefer sayıdır" diyerek yıl sonuna kadar sefer sayısının artacağını belirtti.

YABANCI PLAKALI ARAÇLARIN TAŞIMA YAPMASI İŞ ACİMİZİ YÖNELİK BİR TEHDİT

Yabancı Plakalı araçların yaptığı taşımalara da değinen Erçal, yabancı plakalı araçların dahili taşıma yapmasının Türkiye'deki iç hacmi baltaladığını ifade etti. Erçal "Yabancı plakaların dahili taşıma yapması Türkiye'de bizim iş hacmimizin daralmasına yönelik bir tehdit. Bu konuyu bu pers-

pektiften değerlendirmek lazım. Bizim Türk plakalı araçların taşımalarının daha ön planda olması gerekiyor. Bunun yanı sıra Geçiş belgesinin sıkıntılı olduğu yerlerde bizimde sıkıntımız oluyor. Rusya şu anda geçiş belgesi sıkıntısını bir nebze olsa yarladı. Ama farklı kaplarda da geçiş belgesi sıkıntısı yaşıyoruz" dedi.

TAŞIMALARDA TEDARİKÇİLERE DE BÜYÜK İŞ DÜŞÜYOR

Taşımacılıkta özmal araçların yetiştirmediği yerde tedarikçilere ihtiyaç olduğunu söyleyen Erçal sözlerini şu şekilde sürdürdü: "İlk 6 aydaki 185 bin taşımayı kendi araçlarımızla yapmaya kalksak çok ciddi bir araç filosuna ihtiyaç olurdu. Çünkü buradan ayda 30 bin taşıma yaptığımızı düşünebiliriz. Buda günde ortalama 1200-1500 aralıklarında seyir ediyor. Bunu yapmak için 5 bin araçlık bir filo ya ihtiyaç var. Bizim kendi özmal araçlarımız var, bunun dışında sözleşmeli tedarikçilerimiz sadece bize çalışan, birde tek yön kiraladığımız bir yerden bir yere tek taşıma yaptığımız spot kiraladığımız araçlarımız var. Türkiye genelinde 50 tane kara nakliye ofisimiz var bizim. Bizim her garajda neredeyse kendimize ait şubelerimiz var. Piyasadan tek yön spot kiraladığımız araçlarla 3 farklı kaynaktan yönetiyoruz."

FABRİKA VE ÜRÜNLER HAKKINDA BİLGİ ALDILAR



TREDER üyeleri İncitaş'ı ziyaret etti

TREDER Yönetim Kurulu üyeleri Hayes Lemmerz Jant'ın Manisa'daki Jant üretim fabrikasını ziyaret etti.

Fabrika girişindeki açılış kokteyli ile başlayan toplantı, İnci Holding Satış, Dağıtım ve Sistem Koordinatörü Selim Baybaş, açılış konuşmasıyla devam etti. İnci Holding tarafından gerçekleştirilen sunumunun ardından Hayes Lemmerz Jant'ın Fabrikası Satış ve

Pazarlama Direktörü İshak Şikar, şirket sunumunu gerçekleştirdi ve İncitaş Genel Müdürü Serdar Demirağ, İncitaş hakkında TREDER üyelerine ürünleriyle ilgili bilgi verdi. Ardından Kalite Müdürü Cenk Kazak tarafından da fabrika teknik sunumu yapıldı.

Gerçekleştirilen bilgilendirmenin ardından TREDER üyelerince merak edilen sorular İncitaş yöneticileri tarafından cevaplandırıldı. Fabrika turunun sona ermesinin ardından TREDER Üyelerine plaketleri İncitaş yetkililerinde takdim edildi.

Türk ve İtalyan rakipler ortak oldu

Dünyanın en büyük jant fabrikalarından biri 36 milyon Avroluk yatırımla Aydın'a kurulacak. İtalyan CLN ile Türk Jant ortaklığında kurulacak fabrika Ekim 2012'de deneme üretimine başlayacak. Binek araç ve ağır vasıtalar için jant üreten fabrika, 400 kişiye istihdam sağlayacak. Türk - İtalyan ortaklığındaki JMW fabrikasının hedefi bir yılda 25 milyon Euro'luk ihracat ve 50 milyon Euro'luk ciro.

35 yıldır otomotiv yan sanayisi ve savunma sanayisi için jant üreten ve beş kıtada 80 ülkeye ihracat yapan Jantsa ile dünya pazarındaki rakibi İtalyan CLN, yüzde 50'lik payla ortaklaşa kurdukları JMW çatısı altında Aydın'da yılda 3 milyon adet jant üretmeye hazırlanıyor. 36 milyon Avroluk dev yatırımla kurulan JMW'nin Aydın'da inşaatı tamamlanmak üzere olan fabrikası, deneme üretimine Ekim 2012'de başlayacak.

"YILLARDIR RAKİPTİK, ŞİMDİ ORTAK OLDUK"

Jantsa Genel Müdürü ve Aydın Sanayi Odası Başkanı Ercan Çerçioglu, 2008'deki ekonomik krizde güç birliği yapma kararı aldıkları CLN ile ortaklaşa kurdukları JMW'nin Türkiye'ye dünyanın en büyük jant fabrikalarından birini kazandıracığını belirtti. 8 bin çalışanı

Jantsa ile dünya pazarındaki rakibi İtalyan firması CLN, yüzde 50'lik payla ortaklaşa kurdukları JMW çatısı altında Aydın'da yılda 3 milyon adet jant üretmeye hazırlanıyor.



ve 1,7 milyar euro ciro su bulunan CLN ile Jantsa'nın son 10 yıllık büyüme trendlerinin paralellik gösterdiğini dile getiren Çerçioglu, fabrikanın Aydın'ın Umurlu beldesinde 20 bin metrekarelik alana inşa edildiğini açıkladı.

"TÜRKİYE'DE İTALYA'NIN İKİ KATI ARAÇ ÜRETİLİYOR"

İtalyan ortak CLN Group Yönetim Kurulu Başkanı Gabrielle Perris Magnetto, Jantsa'nın hızlı ve istikrarlı büyüme grafiğinden etki-

lendiklerini ifade ederek "Uluslararası arenadaki en önemli rakibi-mizle ortak olmak güzel. Bizim gibi aile şirketi olan Jantsa, sektörde önemli bir konuma sahip. Kendileriyle ortak olmaktan ve Türkiye'de bulunmaktan son derece mutluyuz." şeklinde konuştu.

Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşundan biri olmuş Jantsa, 2010'da yüzde 90 büyümüş, 2011'de genişlettiği ürün gamıyla alanında dünyanın en geniş ürün yelpazesine sahip şirketi konumuna gelmişti.



EURO
FUARÇILIK TİC. LTD. ŞTİ.



Messe München
International













Transport Lojistik Fuarı

15-17 Kasım 2012
İstanbul

www.logitrans.com.tr
Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.



KOSGEB

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) İZNİ İLE DÜZENLENMEKTEDİR.



Olgun Çelik ailesi iftarda buluştu

Olgun Çelik firması geleneksel olarak düzenlediği iftar yemeğinde tüm çalışanları ile bir araya geldi.

Manisa Saruhan'da gerçekleştirilen iftar yemeğine Olgun Çelik firmasının tüm çalışanları ve yönetici kadrosunun yanı sıra Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Say, Yönetim Kurulu üyeleri ve Türk Metal Sendikası Başkanı Hüseyin Özben katıldı.

Yemek öncesinde konuşma yapan

Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Say, firmanın son dönemde büyük başarılar elde ettiğini belirterek bu başarıların AR-Ge ve kalite odaklı çalışmaların sonucu olduğunu altını çizdi. Yemeğin ardından Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Say firmada 10.15. ve 20. yılını dolduran çalışanlarına plaket verdi.

Iveco Camper'den Paralimpik atlet Vittorio Podestà'ya destek

Paralimpik atlet ve handcycling şampiyonu Vittorio Podestà, Londra'daki paralimpik oyunlarına Carre'deki (Vicenza) Nuova Camper Marostica tarafından özel olarak tasarlanan Iveco Daily ile gidiyor.



Iveco Camper Uluslararası spor etkinlikleriyle 1980 Moskova Olimpiyatları ile başlayan ve 2006 Torino Kış Olimpiyatlarına kadar giden, sponsorluklar ve işbirlikleriyle güçlü bir bağa sahip.

Iveco, şu anda azim, takım ruhu ve coşkunluğunu modelleyen Barilla Blue Takımının paralimpik şampiyonunu destekliyor.

Vittorio Podestà, Barilla Blue Takımı için yarışıyor. O, üç araçlı tekerlekli aracına güç veren kollarıyla bir handcycling şampiyonu. Bu alanda inanılmaz başarılar elde eden Podestà, sayısız İtalya şampiyonluğuna elaka-

rak 2007'de Dünya Şampiyonluğu, 2008 Pekin Paralimpiklerinde gümüş madalya ve 2009, 2011'de yeniden Dünya Şampiyonluğu kazanmakla beraber son sezonda da Uluslararası Bisikletçiler Birliği sıralamasında ilk sıraya yükseldi.

Yeni Daily'ye, kasanın sağlamlığı sayesinde engellilerin ulaşımı için özel bir asansör sistemi takılmış. Asansör kabinde alan işgal etmeden şasinin altına giriyor. Araç fonksiyonellik, basitlik ve çevikliği sahip yarı otomatik vitese ve Podestà'nın kullanabileceği, elle kontrol edilen gaz ve fren kontrollerine sahip.

PIRELLİ KARLILIĞINI ARTIRMAYA DEVAM EDİYOR



Satış adetlerine göre dünyanın en büyük beşinci uluslararası lastik üreticisi olan Pirelli, 2012 yılının ilk yarısına ait finansal sonuçlarını açıkladı. Premium segmentte büyümeye devam eden Pirelli Grubu karlılığını artırmaya devam ediyor. Pirelli Grubu, ikinci çeyrekte kötüleşen makro ekonomik senaryoya rağmen 2012'nin ilk yarısında geçen yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında kilit ekonomik göstergelerinde büyümeye kaydetti. Premium segmentte büyümeye gösteren Pirelli, hızlı büyüyen ekonomilerdeki üretimi ve ticari varlığının sağladığı

avantajla karlılığını artırmaya devam ediyor. 2011 yılının ilk yarısında 2.789,3 milyon Euro olan cirosunu 2012 yılının ilk yarısında %8,3'lük artışla 3.021,8 milyon Euro'ya çıkartan Pirelli Grubu'nun faiz ve vergi öncesi karı 400,7 milyon Euro'ya ulaştı. 2002'den beri PZero Moda, yüksek teknoloji projeleri ve 2011-2013 yılları arasında F1'in tek resmi lastik tedarikçisi olarak seçilen Pirelli, premium segmentteki stratejik odaklanması sayesinde devam etmekte olan makro-ekonomik krize rağmen karlılığını artırmaya devam ediyor.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| AĞUSTOS 2012 |
| www.tasimacilar.com |

9

HOROZ TAŞIT SERVİS YENİLİKLERİYLE MÜŞTERİ ODAKLI ÇALIŞIYOR

İKİNCİ ELE DE BAKIM ONARIM PAKETİ HİZMETİ SUNULUYOR

Ağustos ayının araç satışı bakımından durgun bir ay olması Renault Trucks yetkili bayisi Horoz Taşıt servisi çok fazla etkilemedi. Çok büyük adetler olmamasına rağmen Ağustos ayında satışların iyi geçtiğini belirten Horoz Taşıt Servis Genel Müdürü Gürkan Gürbüz tesisin yenilenmesinin de bunda etkin bir rol oynadığını ifade etti.

Tesisin yenilenmesinin iş yapış şekline de etki yarattığını söyleyen Gürkan Gürbüz üzerinde uzun süredir çalıştıkları kalite ve proses yönetimiyle ilgili çalışmalarının da olduğunu belirterek kapasite ihtiyacına en uygun şekli Renault ile birlikte belirlediklerini sözlerine ekledi.

SATIŞ VE SATIŞ SONRASI BİRLİKTE

Genişleyen tesisle satış ve satış sonrası birliktelikte çalıştığını söyleyen Gürbüz, müşterilerin bu uygulamadan oldukça memnun olduğunu dile getirerek "Özellikle birçok markada ya da birçok bayide satışla, satış sonrası entegreli çalışma sorunu vardır. Yani satış sonrası ekip ayrı çalışır, satış ayrı çalışır. Biz bu yeni çalışma sistemiyle satış ve satış sonrası aynı ortama aldık" dedi. Müşterilerin satış yapan kişileri satış sonrası ekibi gibi gördüğünü ifade eden Gürbüz, "Müşterilerimizi genelde satış ekibiyle bir diyalog kuruyor ve satış sonrasıyla satıştaki gibi bir diyalog kuramıyor. Satış genelde iş olana kadar sürekli irtibatla olduğunuz, haftada 1-2 kez görüştünüz ve üst düzey görüşme yaptığınız bir ortam. Satış sonrası nispeten şoförlerle bizim işi yapan arkadaşların diyalog da olduğu bir ortam ve genelde müşteri bazı sıkıntılar oluyor. Biz bu



GÜRKAN GÜRBÜZ

Müşteri odaklı çalışan Horoz Taşıt Servis, müşterilerinin talepleri doğrultusunda hizmet kalitesindeki çitayı yükselterek getirdiği yeniliklerle firmalara hizmet vermeye devam ediyor.

yeni çalışma konseptiyle bunu gidermeye yönelik iş yapıyoruz" dedi.

BİR NEVİ DANIŞANLIK SERVİSİ

Müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için ciddi bir kaynak harcadıklarını belirten Gürbüz asıl amaçlarının verimliliğin artırılarak maliyetlerin minimize edilmesi olduğunu söyledi. "Nakliyecinin tekeri dönmeden para kazanamaz" diyen Gürbüz servis hizmetinin yanı sıra müşterilerine danışmanlık yaparak da onlara her türlü hizmeti verebilmek adına çalıştıklarını belirtti.

Horoz Taşıt Servislerinde uygulanan bir diğer yenilik ise müşterilere maliyet düşürücü avantaj sağlayan bakım onarım paketleri. Uzun bir süredir bakım onarım paketleri üzerinde durduklarını belirten Gürbüz, bu sektör çok emek isteyen bir sektör ve birçok riski içinde barındırıyor. En azından biz kendi içimizde müşterilerin bu risklerini onların üzerinden alabilmek ve hatta bunu yaparken de onlara maliyet düşürücü avantaj sunabilmek için bu bakım onarım paketlerini açıklıca hayata geçirdik" dedi.

İKİNCİ EL ARAÇLARA DA BAKIM ONARIM PAKETİ SUNULUYOR

Müşterilerin talepleri doğrultusunda bakım onarım paket hizmeti verdiklerini belirten Gürbüz özellikle yurtdışına çalışan firmaların aracın yolda kalması durumunda bakım maliyetlerinin çok yüksek olduğunu vurgulayarak hizmete sundukları bakım onarım paketinin büyük avantaj sağladığını söyledi. Gürbüz "Firmaların yurt dışında yaptıkları masrafları gösteren faturaların birçoğu bizim bilgimiz dahilinde. Gördükçe hakikatten üzülmek elde değil. Çünkü yurt dışında hareketsiz kalan bir aracın tamir maliyeti çok yüksek.



Burada yapacaklarının 4-5 katı kadar yurt dışında para harcamak zorunda kalıyorlar. Dolayısıyla bunları da ortadan kaldıran bir ürün paketi sunduk ki km'si yıla göre ve arabanın kendi tipine göre değişen bir fiyat uygulaması var. Uluslararası çalışanlar özellikle 100 ile 120 bin km arasında yol yapabiliyor. O zamanda kendi maliyetlerinden daha uygun hale gelebiliyor" dedi.

Bakım onarım anlaşmalarını ikinci el araçlarda yaptıklarını belirten Gürbüz "Bu da ağır vasıta da bildiğimiz kadarıyla tek" diyerek sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Bu bakım onarım anlaşmaları devreye girince biz ikinci eldeydik, o zaman ikinci elde de bu işi yapalım dedik. Çünkü bakım onarım anlaşmalarını biz mevcut filolara da sunar hale geldik. Biz sadece sıfır araç alana değil, mevcut filosu olan firmalarımızla o anki aracın mevcut durumuyla, kilometresiyle

yaptığı anlaşmaya göre oturup onlar için özel çalışıyoruz. Proje üretiyoruz ve o projelerle birlikte mevcut filoyu dahil bakım onarımı içerisine katıyoruz. Bunu yapınca ikinci elde de hem garantili satışlara, hem ikinci elde vermiş olduğumuz araçların bakım onarım anlaşmalarına başladık. Hafif ticari de böyle olayları görüyoruz ama ağır ticari de hakikaten bir ilktir."

MÜŞTERİNİN DİLİNDEN ANLIYORUZ

"Herkes kendi bildiği işi yapmalıdır" diyen Gürkan Gürbüz müşterinin neye ihtiyaç olduğunu bildiklerini söyleyerek "Biz öncelikle empati yapıyoruz. Ve ben olsam ne isterim diyorum. Bizimde lojistik ayağımız var ve o tecrübe bize çok şey katıyor hizmet anlamında. Biz hizmet edeceğimiz grubu çok iyi tanıyoruz. Piyasasının ihtiyaçlarını biliyoruz. Dolayısıyla bunu üretmeye çalışıyoruz" dedi.

NAZMI ÖZCAN



Fortune 500'deki 9 Türk şirket

Fortune dergisinin Temmuz ayı sayısında yayınlanmış olduğu Türkiye'nin en büyük şirketleri içerisinde, sektörümüzden de 9 şirket yer almaktadır.

Sıra	Şirket	Net Satışlar (milyon)	Karlılık
166	Netlog Lojistik	295 Milyon	% -1,8
211	Omsan Lojistik	235 Milyon	% -8,5
212	Horoz Lojistik	232 Milyon	% -1,5
214	Ekol Lojistik	225 Milyon	% -0,4
217	Borusan Lojistik	220 Milyon	% -4,6
307	Mars Lojistik	140 Milyon	% -13,5
382	Reysas Lojistik	110 Milyon	% -3,8
415	Taha Kargo Lojistik	100 Milyon	% -0,5
421	Alisan Lojistik	98 Milyon	% -3,7

Barsan Global Lojistik A.Ş., Dhl Global Lojistik Hizmetleri A.Ş., Balnak Lojistik A.Ş., Schenker Arkas şirketlerinin de ilk 500'de yer almasını doğrusu bekliyordum. Seneye İnşallah...

Karlılıkta dikkat çeken noktalar;

2 şirket makul seviyede kar elde etmiş durumda, 3 şirket net satışlardan zarar etmiş, diğer şirketlerde minimum karlılık elde etmiş durumdadır.

Buradan ne sonuç çıkmalı;

Ciroyu yükseltmek. Evet, güzel bir gelişim ancak karlılık yok ise O ciro hiçbir şey ifade etmiyor. Benim, naçizane çıkardığım netice budur.

Lastiğin ömrü soya yağı ile uzayacak

Goodyear lastik sektörü de bir ilke imza attı.

Lastik üretim safhasında soya fasulyesi yağını kullanan Goodyear lastiğin ömrünü uzatmakla kalmayarak petrol bazlı yağ kullanımı da yılda 26,5 milyon litre düşürecek. Goodyear üretim mühendisleri tarafından yapılan tüm testlerde lastik üretiminde soya yağı kullanımının lastik dişlerinin ömrünü yüzde 10 civarında uzatırken petrol bazlı yağ kullanımı da yılda 26,5 milyon litre kadar düşürebileceğini gösterdi. Goodyear Teknolojiden Sorumlu Başkanı Jean-Claude Kihn "Goodyear, soya fasulyesi yağı ile üretilen lastik bileşenlerin, lastik yapımında kullanılan silika ile daha iyi karıştığını da keşfetti. Böylece, fabrikaların verimliliği artarken bir yandan da enerji tüketimi ve sera gazı salınımı azalacak. Ayrıca bu araştırmanın çevre üzerindeki olumlu etkisi ise hepimiz için kazan-kazan durumu olacak" dedi.

Birleşik Soya Kurulu (USB) iki yılda sağladığı 500 bin dolarlık fon ile Goodyear'ın bu projeyi sürdürmesini katkı sağlıyor. Goodyear, soya yağı ile ürettiği ilk lastikleri Michigan'da The Ford Motor Company'ye ait araştırma merkezinde gerçekleştirilecek olan organizasyonda tanıttı. USB Yeni Kullanım Alanları Komitesi Başkanı Russ Carpenter ise, "Soya yağı ile yapılan yeni uygulamaların keşfi, karbon salınımı azaltan yenilenebilir ham madde elde edilecek çevreye olan bağlılığımızı destekliyor" dedi.



TimoCom

Gelecekli Taşımacılık!

Benim **TC Truck&Cargo®** m. 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
k ve boş Araç teklifleri
bulabilirsiniz - bu oran her gün yükselmektedir! Bizi deneyin ve en yakın zamanda
sizde bu sözleri söyleyeceksiniz: „Benim TimoCom® m. Benim Avantajım.”

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

www.timocom.com

Mobil Delvac Motor Yağları Yakıt Ekonomisi Sağlıyor

Yakın zamanda Volvo ve Iveco marka araçlarla yapılan bağımsız testler ExxonMobil'in ticari araç yağı serisi Mobil Delvac yağlarının belirgin yakıt ekonomisi sağladığını gösterdi.

Şehir trafiği koşullarında kullanılan Iveco Eurocargo araçta yüzde 4,71 oranında yakıt tasarrufu elde edilirken, Volvo çekici kamyonunda yüzde 2,852 yakıt tasarrufu sağlandı. Bağımsız yakıt ekonomisi değerlendirmeleri, yakın zamanda İngiltere'deki Millbrook Test Alanı'nda Brüt Taşıt Ağırlığının % 75'i yüklü (33 ton civarında) iki adet Volvo FM 440 Serisi Euro V kamyon ve Brüt Taşıt Ağırlığının % 50'si yüklü (6,2 ton civarında) iki adet Iveco Eurocargo 75E16 EEV Euro V kamyon kullanılarak gerçekleştirildi. Her iki aracın da motorlarında Mobil Delvac 1 LE 5W-30 ve diferansiyelde Mobilube 1 SHC 75W-90 kullanılırken, Iveco ve Volvo kamyonların şanzımanları için sırasıyla Mobilube 1 SHC 75W-90 ve Mobil Delvac Synthetic Transmission Oil V30 kullanıldı. Bu sentetik yağların performansı mineral ürünlerle karşılaştırıldığında istatistik olarak belirgin yakıt ekonomisi faydaları gözlemlendi.

ExxonMobil Şirketi Global Ticari Araç Yağları Teknik Danışmanı Neil Briffett "Yakıt maliyetleri sürekli artarken ve filo işletmecileri kamyonları için mükemmel korumayı ararken, aktarma organlarının tamamında gelişmiş, yakıt verimliliği sağlayan yağlara geçmek işletmeciler için her açıdan kazanç sağlayacak bir yaklaşım olabilir" dedi.

ExxonMobil Şirketi Avrupa, Afrika ve Ortadoğu Ticari Araç Yağları Pazarlama Danışmanı Mark Humphries ise "Mobil Delvac motor ve şanzıman yağları, potansiyel yakıt tasarrufu faydalarının yanı sıra, sentetik yağların üstün performansı sayesinde motor ve parça ömrünü uzatarak, kamyon işletmecilerine filolarının ömürlerini uygun maliyetlerle uzatmalarını sağlamakta yardımcı olur" şeklinde konuştu.



Yıl: 3 SAYI: 71 FİYATI: 50 kuruş - AĞUSTOS 2012
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:
Nurcan GÜNEŞ

Reklam ve Halkla ilişkiler:
Deniz BAYDAR

Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Muhabir:
Oya KAYA
Z. Şule GÜNDOĞAN
Elif ÖZDURAN
F.Serdar ÖZGÜLTEKİN
Grafik Tasarım:
Ö. Faruk DİRLİK
Kayahan ÜÇLER

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT
İzmir: Orkut İSİKALP
Edirne: KAPIKULE-
HAMZABEYLİ Mehmet SENOL
(Edirne Gazetesi)
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ:
Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)
Hatay: Hasan YETMEZ
Mersin: Meltem AHATOĞLU
Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ:

Bülent KILIÇ (Kılıç Ofset)
İğdir-DİLUCU: Serdar ÜNSAL
Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK:
Selehattin KACURU
Artvin-Hopa-SARP:
Hayati AKBAS
Sırtak-Silopi-HABUR:
Halil ÇOŞKUN
Cizre: Emin Dilovan KINAY
(Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad, No:5 K:4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 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.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

10

AĞUSTOS 2012
www.tasimacilar.com

İNCİTAŞ A.Ş.'DE 60. YAŞA YENİ BAŞKAN

İnci Holding Satış Dağıtım ve Sistem Koordinatörü Selim Baybaş, Holding'in 60. yıl önce kurulan ilk şirketi ve temel taşı Incitaş A.Ş.'ye Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Bu yıl 60. Yaşını kutlayan İnci Holding'in temel taşı Incitaş A.Ş.'de atama heyecanı yaşanıyor. İnci Holding Satış Dağıtım ve Sistem Koordinatörü olarak görev yapan Selim Baybaş, Incitaş'a

Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Oluşturduğu pazarlama stratejileri, satış ve dağıtım konusunda sinerji ve verimin artırışı, iş süreçlerinin tamamında yaratmış olduğu gelişim ve değişim ile İnci Holding'in belirlediği vizyon ve misyonuna başarıyla hizmetlerini sürdüren Baybaş 2012 Ağustos ayı itibarıyla görevini Perihan İnci'den teslim aldı.

RENAULT TRUCKS İLE MAKSİMUM KAPASİTE MİNİMUM YAKIT TÜKETİMİ

"Müşteri ne istiyor?" sorusuna Küçükçumuk şöyle bir cevap veriyor. "İnsanlara para kazandıran ürünler satmak zorundasınız. Çünkü araçları keyif için almıyorlar. Bu nedenle yakıt tüketimi, güç, bakım maliyetleri gibi faktörler çok önemli. Araçların kullanım amaçlarında da farklılık olması müşterinin tercihlerinde etkili oluyor. Uluslararası taşımacılık yapanlar farklı araç istiyor, şantiye alanında çalışanlar farklı araçlara ihtiyaç duyuyor."

Bu ihtiyaçları göz önünde bulundurarak belirli ihtiyaçlara göre araçların hazırlandığını, ancak yine de farklı taleplerin gelebileceğini belirten Küçükçumuk "O zaman da isteğe uygun araçları üretiyoruz. Çok özel görevler için çok özel araçlar üretebiliyoruz" diyerek farklı istekler ve ihtiyaçlar doğrultusunda araçlara farklı uygulamalar yaptıklarını altını çiziyor.

TAHMİNLER DOĞRU KEYİFLER YERİNDE

Geçen yıl ve bu yılın satışlarını kıyaslayan Küçükçumuk satışların son derece iyi gittiğini söyleyerek; "Pazarla ilgili gelişmeler beklentilerimiz ve tahminlerimiz doğrultusunda gidiyor. Tahminlerimizin doğru olmasından dolayı keyifimiz yerinde" dedi.

TÜRK NAKLİYECİ İŞİNİ BİLİYOR

Ortadoğuda yaşanan karışıklığın Türkiye'yi ne oranda etkilediği konusunu da yorumlayan Küçükçumuk; "Türkiye'nin sınırlarının dışında olan gelişmeler Türkiye'yi elbette ki etkiliyor. Ama Türk nakliyecisi çok akıllı ve çok da becerikli. Bir bölgede sıkıntı çıktığı zaman kay-

nakları başka yerlere aktarma konusunda çok başarılı. O yüzden Türkiye ekonomik dalgalanmaları diğer ülkelere göre çok daha iyi idare edebiliyor" şeklinde konuştu.

MAKSİMUM KAPASİTE, MİNİMUM YAKIT TÜKETİMİ

Küçükçumuk, Renault Trucks firmasının ürettiği araçları ve bu araçların tercih edilme nedenlerini şöyle açıklıyor; "Farklı sektörlerin farklı ihtiyaçları olsa da ortak nokta düşük yakıt tüketiminin en önemli seçim faktörü olmasıdır. Renault Premium çekici modelleri yakıt tüketimi alanındaki liderlikleriyle uzun yol taşımacılarının tercihi haline geldiler. Bugün sektörde kime sorarsanız sorun, Renault Trucks markasının düşük yakıt tüketimi ile özdeşleşmiş olduğunu size söyleyebiliriz."

Renault Trucks olarak sadece uluslararası veya yurtiçi taşımacılık da değil; şantiye gamındaki ürünlerimizle de iddialıyız.

Örneğin hazır beton işleri için Lander ya da Kerax modellerimizi müşterilerimize sunuyoruz. Hafif mikser görevleri için Lander kamyonlarımız biçilmiş kaktan. Zorlu şantiye koşullarında dekopaj işleri için ise Kerax kamyonlarımız güçlü motorları ve şasileriyle görevi başarılar.

RENAULT TRUCKS'IN EN ÖNEMLİ SİLAHI; OPTİDRİVER

Küçükçumuk, 4 yıl önce Renault Trucks'a katıldığı dönemde Optidriver araç satışlarının yüzde 30'larda olduğunu, ancak şu dönemde bu oranın yüzde 60'ları geçtiğini belirterek oranın artmasını şöyle açıklıyor. "Müşterilerimiz farkı gördükçe kendilerine getirdiği kat-

kıyı anladıkça optidriver şansımızı tercih etmeye başladılar. Sürücü hatalarını en aza indiren Optidriver şanzıman sayesinde hem yakıt tüketiminde çok önemli kazançlar sağlıyorlar hem de aracın ve yürüyen aksam parçalarının kullanım ömrü uzuyor."

Renault Trucks müşterilerine satın aldıkları araçları en doğru şekilde kullanmaları için Optifuel eğitimi ile destek veriyor. Yakıt tüketiminde Renault Trucks'ı lider olarak gördüğünü ifade eden Küçükçumuk, "Optifuel, müşterilerimizin satın aldıkları araçtan en üst düzeyde verimlilik elde etmesini sağlamak için yaratılmış bir Renault Trucks hizmetidir. Müşterilerimiz araçları aldıkları zaman şoförlerine eğitim veriyoruz. Bu sayede şoförlerin kendilerini geliştirmeleri ve aracı en doğru şekilde kullanmaları sağlanıyor."

RENAULT EN TASARRUFLU ŞOFÖRÜNÜ BELİRLİYOR

Renault Trucks'ın düzenlediği 'En Tasarruflı Şoför Hangi Filoda' adlı yakıt ekonomisi yarışmasına da değinen Küçükçumuk; "Şirketlere ve şoförlere yakıt tüketimindeki iddialarını ispatlama olanağı veriyoruz. Bu açıdan hem bizim hem de yarışmacılar için keyifli oldu; çok olumlu tepkiler aldık. Bir yandan biz yakıt tüketimindeki liderliğimizi bir kez daha gözler önüne serdik; diğer yandan da şoförlere kendilerini ispatlama olanağı verdik" dedi. Yarışmanın son ayağının önümüzdeki ay Ankara'da düzenleneceği haberini veren Küçükçumuk; "Türkiye'den 5 bölge birincimizi Avrupa finallerine götüreceğiz. İnanıyorum ki Avrupa şampiyonunu Türkiye'den çıkaracağız" şeklinde konuştu.

1894 yılından bu yana hizmet veren Renault Trucks Dünya'nın tüm yollarında dolaşmaya devam ediyor.

Renault Trucks Türkiye Filo Satış Müdürü Tolga Küçükçumuk ile Taşımacılar Gazetesi olarak sektöre yönelik bir söyleşi gerçekleştirdik.



HEM BÜTÇE, HEM DE ÇEVRE DOSTU

Ağır ticari araçlar ve otobüslerde LPG kullanımı artık mümkün!

Dizel motorlarda LPG kullanımını mümkün kılan Alman teknoloji ürünü 'R1 Dual LPG Yakıt Sistemleri'ni Türk firmalarıyla buluşturan Liber İleri Teknoloji A.Ş., hem müşterisinin bütçesini hem de çevreyi koruyor.



Alman CHM-Trucktec firmasının Türkiye temsilcisi olan Liber İleri Teknoloji A.Ş. taşımacılık, lojistik ve ulaşım firmalarının en büyük gideri olan yakıt masraflarını "R1 Dual LPG Yakıt Sistemleri" ile azaltıyor. "R1 Dual LPG Dizel Yakıt Sistemi", Euro3 ve üzeri tüm ağır vasıtalarda ve otobüslerde kullanılabilirken, kullanıcının yakıt giderlerinden tasarruf etmesini sağlıyor. Son derece güvenli bir sistem olan bu Alman teknolojisi, araca hiçbir zarar vermiyor ve aracın emisyon değerlerinde ciddi düşüşler sağlıyor.

Bilindiği üzere benzinli binek araçlarda LPG dönüşümleri 1997 yılından bu yana Türkiye'de başarıyla uygulanıyor; ancak aynı dönüşüm, dizel motorların çalışma prensipleri gereği, ağır ticari araçlar ve otobüslerde uygulanamıyordu. Bu konu üzerinde yaklaşık 10 yıldır çalışan Alman CHM-Trucktec firması, LPG'nin dizel motorlarda; ancak ikinci bir yakıt olarak kullanılabileceği ilkesinden yola çıkarak, sistemi başarılı bir şekilde çalıştırmış ve dünyanın kullanımına sunmuştu. Bu yılın Mart ayında CHM-Trucktec firmasının Türkiye'de tek yetkili temsilci olarak hizmet vermeye başlayan Liber İleri Teknoloji A.Ş. ise bu tasarruflu sistemi Türkiye'de firmalar ve filolarla buluşturmaya başladı. Önümüzdeki dönemde tüm Türkiye'de kuracağı bayi ağıyla müşterilerine hızlı ve kaliteli hizmet verme imkanı yakalayacak olan Liber İleri Teknoloji A.Ş. aynı zamanda otopaz sektörüne de ciddi bir hareketlilik kazandıracak.

Bazı tatlar unutulmaz...

Ramazan Bayramında sevdiklerine güvenle ve konforla ulaşanların hissettiği gibi.



Ramazan Bayramınız kutlu olsun.

www.mengerler.com

Mengerler

Netlog'dan yeni depo yatırımı

Netlog Lojistik Grubu, depo yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Netlog, son olarak, Gebze Güzeller Sanayi Sitesinde 33 bin 500 metrekarelik kapalı alan lojistik deposunu bünyesine kattı. Şu an inşaat aşamasında olan deponun Kasım 2012'de kaba inşaatının tamamlanarak Ocak 2013 başında operasyonlara hazır hale gelmesi planlanıyor.

5 BİN METREKARESİ GÜMRÜKLÜ SAHA

2 ton taşıma kapasiteli ara kat alanından oluşan deponun 4 bin 500 metrekarelik kısmı gümrüklü saha, kalan kısmının ise genel lojistik hizmetleri için ayrılması planları içinde yer alıyor. Hizmete açacağı yeni deposunda gıda, tekstil, teknoloji, endüstriyel mamuller, hızlı tüketim ürünleri gibi birçok farklı pazar ve sektöre hizmet sunacak olan Netlog Lojistik Grubu, ayrıca sağlık sektörü için de hizmet vermeyi amaçlıyor.

Depo yatırımlarını İstanbul Asya Yakası'ndan sonra İstanbul Avrupa Yakası'nda da aynı hızla sürdürme hedefinde olan Netlog Lojistik Grubu, Avrupa yakasında ara katlarıyla birlikte toplam 60 bin metrekarelik bir depo açmayı daha planlıyor.

Netlog Lojistik Grubu, Gebze'de 33 bin 500 metrekare kapalı alan lojistik deposunu bünyesine kattı. Yeni depo 2013 yılının başında faaliyete başlayacak.



MAN'ın yeni çekicisi TGS EfficientLine Türkiye turunu tamamladı

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. tarafından düzenlenen roadshow etkinliği ile tüm Türkiye'de görücüye çıkan yeni TGS EfficientLine'in son durağı İstanbul oldu. Türkiye'yi bölge bölge dolaşan MAN'ın yeni çekicisi TGS EfficientLine, sektör temsilcilerinden tam not aldı.

TGS EfficientLine 6 hafta süresince 20 bin km yol yaparak uzun yol performansını Türkiye yollarında test ederek İstanbul'a ulaştı. Tuzla'da bulunan MAN Otomotiv tesislerinde roadshow etkinliğini tamamlayan TGS EfficientLine'in tasarımı, yol tutuşu, çevreci özelliği ve yakıt tasarrufu müşterilerin beğenisini kazandı. 6 hafta süren roadshow etkinliğini değerlendirerek TGS EfficientLine'in uzun yol taşımacılığında standartları yeniden belirlediğini belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Pazarlama Yöneticisi Yakup Sarıcan, "TGS EfficientLine ağır ticari taşıt sektörünün yaşam boyu iş ortağı olmayı hedefliyor" dedi.

Sarıcan; TGS EfficientLine serisi yeni çekicileri sürücülerle buluşturup, onları bilgilendirdiklerini belirterek "TGS EfficientLine ile Türkiye yollarında 6 haftayı

Ağır ticari araçlar ailesine yeni katılan MAN'ın yeni çekicisi TGS EfficientLine Türkiye turunu tamamladı



tamamlayarak hem aracımızı tanıtmaya, hem de gelecekte değerlendirmek üzere sürücülerimizin beklentilerini bire bir alma fırsatımız oldu" dedi.

Daha fazla yük taşıyor olmasıyla TGS EfficientLine çekicinin Türkiye'de rakipsiz olacağını söyleyen MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Serkan Sara ise "MAN'ın yeni yıldızı çevreci özelliğinin yanı sıra, 150 bin kilometrede 1800 litreye kadar dizel tasarrufu sağlıyor. Optimum aerodinamik yapıda tasarlanan TGS EfficientLine,

hava basıncı yönetimi, gündüz farı ve yeni nesil interdar gibi özellikleriyle enerji tasarrufunun öncüsü konumunda. Şeklinde konuştu.

PO, MAN İŞBİRLİĞİ

MAN, bu organizasyonu gerçekleştiren Petrol Ofisi ile işbirliği yaptı. Bu amaçla roadshowa katılanlar, Petrol Ofisi'nin dizel akaryakıt ürünü yeni Prodişel ve Maximus 10W-40 dizel motor yağı sayesinde araç ve yakıt kullanımında gelen son teknolojileri ve tasarruf noktaları hakkındaki püf noktalarını da öğrenmiş oldu.