



TASIMACILAR

LOJİSTİK | HAZİRAN 2013 | SAYI: 82 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

ERSAN ÇETİN BERKSAY İLETİŞİM GRUBU'NDA

BERSAY İletişim Grubu, deneyimli ve 'İs'in ehli' uzman kadrosuna Ersan Çetin'i dâhil etti. Medya ilişkileri ve İçerik Yönetimi Danışmanı olarak Bersay İletişim Grubundan işe başlayan Ersan Çetin Temmuz ayı itibarıyla görevine filen başlayacak.



GÜMRÜK KAPILARINDA Türk Nakliyecilerinin Çilesi Bitmiyor

Bulgaristan'da Türk nakliyecilerinin yaşadığı sıkıntılar ve Bulgar yönetiminin sergilediği olumsuz tavırların yankısı hala sürerken, Türk nakliyecilerinin İran sınır kapısında yaşadığı bir sorun daha gün yüzüne çıktı.

İRAN İÇİN SON TARİH 1 TEMMUZ

İran'lı nakliye firmaları ve taşımacıların, boş bir şekilde giriş yaptıkları Türk sınır kapılarından aldıkları yüklü ucuz yakıtla 2. Ülkelere taşımaları, Türk nakliyecilerinin eşit koşullar altında rekabet şansını elinden alarak, İran'lı nakliyeciler karşısında rekabet durumunu ortadan kaldırdı. İran'lı yetkililerin ise, son dönemde iki ülke arasında yıllardır süregelen anlaşmayı yok sayarak, Türk nakliyecilerin, İran'a boş giriş yapmalarına engel olmaları ise bardağı taşıran son damla oldu. SAYFA 6'DA



MARS AIR&SEA

Uluslararası Havayolu Taşımacılığında Dijital Devrim

"e-konşimento", Türkiye'de ilk kez Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo tarafından uygulanıyor... "e-freight" ismiyle ithalat ve ihracat için gerekli tüm belgelerin dijital ortamda iletilmesini sağlayan sistem, IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) üyesi tüm havayolu ve taşıyıcı firmalar tarafından kullanılacak.

İŞLEMLER HIZLANACAK, OLASI HATALAR ÖNLENECEK

1 Nisan 2013 tarihinde resmen yürürlüğe giren "e-awb (e-konşimento)" sistemi, ithalat ve ihracat işlemlerinin dijital ortamda çok daha hızlı ilerlemesini sağlayan e-freight sisteminin en önemli ve ilk adımı. Sistem, Türkiye'de ilk olarak sadece Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo tarafından uygulanıyor. Dijital sisteme geçiş sürecinde 25 Mart 2013 tarihinde, aralarında Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, Hollanda, Dubai, İngiltere, Hong Kong ve Seul'un de bulunduğu 9 ülkede pilot uygulamaya başlatılan sistem ile ilgili maddeleri oluşturmak adına IATA tarafından oluşturulan 21 uluslararası firmanın yer aldığı komitede, Türkiye'den Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo yer aldı. Yeni dijital sistem ile amaçlanan, işlemleri daha hızlı ilerleterek olası hataları önceden tespit edip sorunsuz bir süreç sağlamak. Sistem ayrıca gereksiz evrak sarfiyatının önüne geçerek çevreyle dost bir tutum sergiliyor.

SELMİN' HAZIRLIK ÇALIŞMALARI 6 YIL SÜRDÜ, SİSTEMLER REVİZE EDİLDİ

Mars Hava ve Deniz Kargo adına konuşan Genel Müdür Selmin Kahraman, sistem ile işlemlerin artık çok daha hızlı olduğunu belirterek, evraklarda bulunan hatalar, yük teslim edilmeden fark edilebildiği için hem zamandan tasarruf edildiğini hem de olası mağduriyetlerin önüne geçildiğini söyledi. Kahraman sözlerine şöyle devam etti: "Üstelik konsimentolar kağıda basılmadığından proje, hem çevre dostu hem de IATA'nın maliyetleri düşürme beklentisini ciddi anlamda karşılayan bir yatırım olma özelliğine sahip. Öte yandan, sistemi Türkiye'de ilk olarak Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo'nun uyguluyor olması bizim için son derece gurur verici. Bu çalışma için tercih edilmeye nedenimizde, teknolojik olarak kendimizi sürekli yenilememiz ve teknolojiye ciddi yatırımlar



Lojistikçilerin Yeni KDV Tebliği masaya yatırıldı

Sapancı'da gerçekleştirilen çalıştayda Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Gelir İdaresi Başkanı Mehmet Kilci, Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi ile taşımacılık ve lojistik sektörünü temsil eden UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, Genel Müdür Cavit Uğur ve Mali Danışman YMM Gürol Gündoğan katıldı. Gelir İdaresi üst düzey bürokratları ile ihracatçıları ve diğer ilgili sektörleri bir araya getiren çalıştayda, Maliye Bakanlığı tarafından hazırlanan KDV İstisna ve İade Tebliği'nde ihracatçıların, KDV istisnası uygulayan ve iade talep eden mükelleflerin işlemlerini hızlandırmak için neler yapılabileceği ele alındı.

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ FİRMALAR FİNANSAL SIKINTI YAŞIYOR

Geride bıraktığımız 10 yılda 1 trilyon dolarlık ihracat yapan ihracatçıların önümüzdeki 10 yılda 3 trilyon dolarlık ihracat yapması gerektiğine dikkat çeken TIM Başkanı Mehmet Büyükekşi, ihracatçıların önündeki engellerin kaldırılması gerektiğini söyledi. İhracatçıların KDV iade sürecindeki ak-

Taşımacılık ve lojistik şirketlerinin önemli gündem maddeleri arasında yer alan "KDV İstisna ve İade Tebliği", TIM ve Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından düzenlenen çalıştayda masaya yatırıldı.

saklıklardan dolayı da önemli mağduriyet yaşadığını belirten Büyükekşi, "Geç KDV iadesi nedeniyle özellikle küçük ve orta ölçekli firmalarımız finansman ve nakit yönetimi sıkıntısı yaşayabiliyor. İade ile ilgili uzayan sürecin, ihracatçıya getirdiği bir fonlama maliyeti ve oluşturduğu dezavantajlı durumun çözülmesi gerekiyor. Bu noktada KDV istisna ve iadesi konusunda bizim ihracatçıları olarak belli başlı öneri ve hedeflerimiz var. KDV iadesi sürecinin uzunluğu ve karmaşıklığı, sektördeki en büyük sıkıntı olarak göze çarpıyor. Bugün gelinen noktada, Gelir İdaresi Başkanlığı'nun verdiği erişim imkanı çok gelişmiş olduğundan, Beyanname verildikten sonra iadenin yapılabilmesine olanak sağlanmalı. HİS, yani Hızlandırılmış İade Sisteminin yeniden düzenlenmiş haliyle bile hala dar kapsamda kaldığını düşünüyoruz. Bu sistemden çok az

sayıda ihracatçı faydalanabiliyor. Bu noktada Bakanlığınızdan da KDV iade ve istisnasının sadeleştirilmesi konusunda inovatif bir yaklaşım talep ediyoruz. KDV iade sürecinde yapılacak bu düzenlemeler sayesinde, ihracatçıların finansman maliyetinin azaltılacağına inanıyoruz" şeklinde konuştu.

"HAKLI VE HAKSIZ MÜKELLEFLER AYRIŞTIRILMAYA ÇALIŞILIYOR"

Gelir İdaresi Başkanı Mehmet Kilci de KDV mekanizmasının işleyişine ilişkin detayları paylaştı. Çeşitli dönemlerde çıkan tebliğlerin birleştirilerek son halinin verilmeye çalışıldığını vurgulayan Kilci yeni Tebliğ'de haksız KDV iadelerini önlemeye yönelik düzenlemeler yapılırken, haklı mükellefler ile sahte belge organizasyonu kapsamında haksız KDV iadesi almaya



Brisa'nın Eğitim Desteği Sürüyor

Afyon Kocatepe Üniversitesi'nin de düzenlenen 3. Otobüs Kaptanlığı Apolet Takma ve Mezuniyet Yemin Töreni'nde öğrencilerle buluşan Brisa, dereceye giren öğrencilere Teknosa mağazalarından hediye çekti. Türkiye'nin lider lastik üreticisi Brisa'nın eğitime verdiği destekler devam ediyor. Geçtiğimiz günlerde "Afyon Kocatepe Üniversitesi'nin de düzenlenen 3. Otobüs Kaptanlığı Apolet Takma ve Mezuniyet Yemin Töreni"nde bir stant açan Brisa, Bridgestone'un R247 l model otobüs lastiklerini öğrencilere tanıttı. Dereceye giren ilk 3 mezuna Brisa tarafından Teknosa mağazalarında kullanabilecekleri hediye çekleri verildi.

BRİSA VE ÜNİVERSİTE ARASINDA İŞBİRLİĞİ SAĞLANDI

Brisa'nın devamlılık arz eden eğitim destekleri kapsamında, Afyon Kocatepe Üniversitesi ile Brisa yetkilileri arasında yapılan görüşmeler neticesinde, Brisa Ticari Ürünler Pazarlama Departmanı ve Brisa Akademisi'nin desteği ile hazırlanan eğitim videolarının, üniversitedeki eğitimlerde kullanılmasına ve öğrencilere Brisa tarafından lastik kullanımına yönelik dersler verilmesi için iş birliği projeleri geliştirilmesi karar verildi.

KATILIM VE İLGİ YOĞUNDU

TOFED (Türkiye Otobüsçüler Federasyonu) ve TOF (Tüm Otobüsçüler Federasyonu) temsilcilerinin de katılımıyla gerçekleştirilen tören öncesinde birer konuşma yapan İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraç ile Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği (TÖHOB) Genel Başkanı İsmail Yüksel, Türkiye'de lojistik kavramının geleceği ve otobüs taşımacılığı konularına değindiler. Apolet takma seremonisinin ardından, dereceye giren ilk 3 mezuna Brisa tarafından Teknosa mağazalarında kullanabilecekleri hediye çekleri verildi.



ORUÇ KAYA

Hoş Geldiniz...

6'DA



MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	4.18	D.BAKIR	4.29
ANKARA	4.19	SİVAS	4.24
İZMİR	4.16	İGDIR	4.28
ADANA	4.17	HATAY	4.18

SÖKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.com

2

EDİRNE TUZCULAR
FORD BAY'INDEN
EDİRNE'YE 'ENGELLİ
DOSTU OKUL'

Ford Otosan'ın Edirne bayisi Tuzcular Otomotiv, Koç Holding'in 'Ülkem için Engel Tanımiyorum' projesi kapsamında, Edirne Kırkpınar Ağası Alper Yazoğlu Orta Okulu'nda yenileme çalışması yapıyor. Edirne Tuzcular Ford Bayi, Koç Holding tarafından yürütülen ve tüm Koç Topluluğu Şirketleri ile bayilerinin desteklediği "Ülkem için Engel Tanımiyorum" projesi kapsamında, Edirne Kırkpınar Ağası Alper Yazoğlu Orta Okulu'nun engelli öğrencilere uygun hale getirilmesi için

yenileme çalışması başlatarak engelli tuvaleti yapıyor. Ford Show etkinliklerinde "1 Ford Dene Engelliler için 1 Okul Yenile" test sürüşüne katılan Edimelliler de, okulun yenilenmesine destek oldu. Tuzcular Otomotiv'in, Edirne'de düzenlenen Ford Show etkinliklerinde, "1 Ford Dene Engelliler için 1 Okul Yenile" test sürüşüne katılanlar "Engelli Dostu Okul"a destek verdi. Edirne Tuzcular Ford bayi de, destek veren hemşerilerine sertifika dağıttı. Ayrıca, Edirne Kırkpınar Ağası Alper Yazoğlu

FORD'dan 4 ilde 4S konspepti

Ford Otosan İzmir ve Antalya'da

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ankara'da gerçekleşen açılışların ardından İzmir ve Antalya'da da 4S konseptiyle yenilenen iki Ford Trucks bayinin açılış törenine katıldı.

Ford müşterilerine satış, servis ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için yenilenen İzmir ve Antalya'daki iki Ford Trucks bayinin açılış töreninde bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, yapılacak yatırımlarla 2014 yılı sonuna kadar 25 bayinin 4S konsepti ile yenileneceğini söyledi.

HEDEF, 25 BAYİNİN 4S KONSEPTİ İLE 2014 SONUNA KADAR YENİLENMESİ

Bursa, Batman, Eskişehir ve Ankara'daki bayi açılışlarının ardından İzmir'de Büyükkaracı'nın, Antalya'da ise Meçlikoğulları'nın açılış törenlerine katılan Ali Y. Koç, "Koç Ailesi, Koç Topluluğu ve Ford Otosan olarak kamyon işine büyük önem veriyoruz" diye başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin ilk kamyon üreticisi olarak bugün baktığımızda, 1500 kişinin çalıştığı Eskişehir İnönü fabrikasında, 53 yılda kazandığımız tecrübeyle, 180 binden fazla kamyon üretildi. Gururla söylemek isterim ki; bugün geldiğimiz nokta itibarıyla Ford Trucks, Ford Otosan'ın ve Türkiye'nin dünya markasıdır. Ford Otosan, ağır ticari araç sınıfında hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini



artırmak için "Ford Trucks" konsepti altında kamyonu özel yeni bir yapılanma başlattı. Bu yeni yapılanmayla birlikte, eskiden ayrı çatılar altında yürütülen satış, servis, yedek parça ve 2.el hizmetleri; 4S yapısı ile tek çatı altında birleştiriyoruz. 2014 sonuna kadar Türkiye çapında 25 bayimiz 4S konsepti ile yenilenecek. Bayilerimize yaptıkları bu yatırımlar için teşekkür ediyorum. Birlikte yatırım yapıyor, birlikte büyütüyoruz."

400 MÜHENDİS KÜRESEL CARGO İÇİN ÇALIŞIYOR

Ali Y. Koç konuşmasında, 2010 yılında Ford Motor Company ile imzaladıkları Global Cargo anlaşmasına da değindi. "Bu anlaşmayla, Global Cargo Büyüme Stratejisi doğrultusunda; Doğu Avrupa, Ortadoğu, Rusya, Türk Cumhuriyetler ve Kuzey Afrika pazarları

başta olmak üzere 3 kıtada toplam 60 ülkenin kamyonu özelinde satış, organizasyon ve distribütör atama hakları Ford Otosan'a verildi. Bununla birlikte Ford Otosan'ın Gebze Mühendislik merkezinde çalışan 1240 mühendisinin 400'ü Küresel Cargo projelerinde tüm dünyada satılacak Cargo kamyonların geliştirilmesi çalışmalarını yürütüyor ve bu çalışmalar artarak devam ediyor. Bu anlaşmanın ilk ürünü olan 1846T çekicimizin tüm mühendislik ve Ar-Ge çalışmaları Ford Otosan mühendisleri tarafından tamamlanarak 2013 yılı başında pazara sunuldu. Ford Otosan mühendislik ve tasarım gücü ile şekillenen 1846T çekicimiz, bu sene ilk defa katıldığı ITOY (2013 Uluslararası Yılın Kamyonu) yarışmasında 3.'lük ödülüne layık bulunarak hem Ford Otosan'ı hem Türkiye'yi gururlandırdı" dedi.

MOTOR ÜRETİMİ İÇİN ÇİN ŞİRKETİ İLE LİSANS ANLAŞMASI İMZALANDI

Ford Otosan'ın Türkiye otomotiv sektöründe Ar-Ge'ye en büyük yatırımı yapan ve mühendislik çalışmalarını ihraç eden bir şirket olduğunu da belirten Koç, dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de motor üretimi için Jiangling Motors Corporation Limited Şirketi ile motor teknoloji lisans anlaşması imzaladıklarını da hatırlattı. Ali Y. Koç, "12 yıllık anlaşma süresince yüzde yüz Ford Otosan mühendisliğinin bir ürünü olan Ecotorq motorlar Çin'de de üretilecek ve JMC markalı araçlarda kullanılacak" dedi.

İZMİR'DE ENTEGRE HİZMETİ VERİLECEK

2012 yılında İzmir Pınarbaşı'nda showroom açan ve Alağa yolunda servis hizmeti veren Büyükkaracı, 2013 yılında da Kemalpaşa'da inşa ettiği ve en yeni teknik ekipmanlarla donatılmış Ford Trucks 4S tesisini hizmete açtı. Tilmay ve Turgay Büyükkaracı'nın sahip olduğu yeni tesis, 2700 metrekarelik alanda; satış, servis, yedek parça ve 2.el'i kapsayan entegre hizmet verecek, müşterilerine komple çözümler sunacak.

ANTALYA'DA MÜŞTERİLERE KOMPLE ÇÖZÜMLER SUNULACAK

1966 yılında Ford Yedek Parça Bayisi olarak kurulan Meçlikoğulları, 1971 yılında Ford Otosan Burdur Bucak Bayisini hizmete açtı, 2000 yılında Burdur Bucak'ta plaza, Isparta'da showroom yatırımları yaparak hizmet alanlarını genişletti. 2013'te Antalya'da ağır ticari araç hizmeti verecek olan Ford Trucks 4S tesisyle büyüyen Meçlikoğlu, 1.000 metrekarelik showroom, 1.375 metrekare servis alanı olmak üzere toplam 2.375 metrekarelik kapalı alana sahip. Hasan ve Mehmet Meçlikoğulları'nın sahip olduğu ve en yeni teknik ekipmanlarla donatılan yeni tesiste; satış, servis, yedek parça, 2.el'i kapsayan entegre hizmet verilecek, müşterilere komple çözüm sunulacak.



4S konseptli Diyarbakır Ford Trucks açılışı yapıldı

Yurdun dört tarafında açılışları gerçekleştirilen, Ford Trucks konsepti altında kamyonu özel yeni bir yapılanmaya imza atan Ford Otosan, şimdi de Diyarbakır'da 4S konseptiyle inşa edilen Diyarbakır Oto Ford Trucks tesisinin açılışını yaptı. Ağır ticari araç sınıfında hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için Ford Otosan tarafından başlatılan, bu özel yapılanmaya geçtiğimiz günlerde bir yenisi daha eklendi. Geçtiğimiz günlerde Diyarbakır'da 4S konsepti ve donanımıyla inşa edilen Diyarbakır Oto Ford Trucks tesisinin açılışı, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün'ün de katılımıyla gerçekleşti.

'2014 SONUNA KADAR 25 BAYİ 4S KONSEPTİ İLE YENİLENECEK'

Ford müşterilerine satış, servis, yedek parça ve 2.el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için Diyarbakır'da inşa edilen Diyarbakır Oto Ford Trucks tesisinin açılış töreninde bir konuşma yapan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yapılacak yatırımlarla 2014 yılı sonuna kadar 25 bayinin 4S konsepti ile yenileneceğini söyledi. Açılışa, Diyarbakır Vali Yardımcısı Cemal Hüsnü Kansız da katıldı.

6350 M2 ALANI İLE DİYARBAKIR OTO EN BÜYÜK FORD TRUCKS TESİSİ OLDU

Haydar Yenigün, Ford Trucks tesislerinin 7.si olan Diyarbakır Oto Ford Trucks tesisinin açılışında yaptığı konuşmada şunları söyledi:

"Ford Otosan ailesine 2005 yılında katılan Diyarbakır Oto, bugüne kadar binek otomobilden kamyonu kadar tüm ürün yelpazemizle hizmet verirken, bugün itibarıyla işlerini ağır ticari hizmet verecek olan Ford Trucks 4S tesisleriyle büyüttü. 6350 metrekare kapalı kullanım alanıyla Diyarbakır Oto, en büyük Ford Trucks tesisimiz oldu. Son üç yılda toplam kamyon satışı sıralamasında ilk üçte yer alan ve markamızı ağır ticaride yıllardır açık ara bölge pazar liderliğine taşıyan bayimizin, yeni tesisle birlikte çok daha büyük başarıları imza atacağına inanıyorum. Kamyon satışında 2011 ve 2012 yıllarında aldığı Ford Başkanlık ödülü de, bayimizin satış performansının yanı sıra müşteri memnuniyetine verdiği değerin somut bir göstergesidir. Bu vesileyle başta Odabaşı ve Bal ailesi üyelerini ve Diyarbakır Oto çalışanlarını tebrik ediyor, yeni yatırımlarının hayırlı olmasını dilerim.

YENİGÜN BAYİ TEŞKİLATLANMASINA VURGU YAPTI

Hedeflere ulaşmadaki en önemli rekabet avantajlarının bayi teşkilatları olduğunu da vurgulayan Genel Müdür Yenigün; satış, servis, yedek parça ve 2. el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında toplayan Ford Trucks bayilerinin sayısının 2014 yılı sonuna kadar 25'e ulaşacağını da sözlerine ekledi. "Biz yatırım yapıyoruz, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor. Kamyon bayi ağımız giderek güçleniyor. Bundan mutluluk duyuyor ve geleceğe olan inancımızı pekiştiriyoruz" diye konuştu.

Ankara'da iki Ford Bayisi daha açıldı

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ankara'da 4S konseptiyle yenilenen iki Ford Trucks bayinin açılış törenine katıldı.

Ağır ticari araç sınıfında hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için "Ford Trucks" konsepti altında kamyonu özel yeni bir yapılanma başlattıklarını duyuran Ali Y. Koç, "Ford Trucks bayilerimiz; satış, servis, yedek parça ve 2.el hizmetlerini tek çatı altında birleştirerek büyütüyoruz" dedi.

Ford müşterilerine satış, servis ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için yenilenen Ankara'daki iki Ford Trucks bayinin açılış töreninde bir konuşma yapan Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, yapılacak yatırımlarla 2014 yılı sonuna kadar 25 bayinin 4S konsepti ile yenileneceğini söyledi.

Ankara'da, Tan Oto ve Başer Oto'nun açılış törenlerine katılan Ali Y. Koç, "Koç Ailesi, Koç Topluluğu ve Ford Otosan olarak kamyon işine büyük önem veriyoruz" diye başladığı konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin ilk kamyon üreticisi olarak bugün baktığımızda; 1500 kişinin çalıştığı Eskişehir İnönü fabrikasında, 53 yılda kazandığımız tecrübeyle, 180 binden fazla kamyon üretilmiştir. Gururla söylemek isterim ki; bugün geldiğimiz nokta itibarıyla



Ford Trucks, Ford Otosan'ın ve Türkiye'nin dünya markasıdır. Ford Otosan, ağır ticari araç sınıfında hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için "Ford Trucks" konsepti altında kamyonu özel yeni bir yapılanma başlattı. Bu yeni yapılanmayla birlikte, eskiden ayrı çatılar altında yürütülen satış, servis, yedek parça ve 2.el hizmetleri; 4S yapısı ile tek çatı altında birleştiriyoruz. 2014 sonuna kadar Türkiye çapında 25 bayimiz 4S konsepti ile yenilenecek. Bayilerimize yaptıkları bu yatırımlar için teşekkür ediyorum. Birlikte yatırım yapıyoruz, birlikte büyütüyoruz."

AR-GE MERKEZİMİZDE 400 MÜHENDİSİMİZ KÜRESEL CARGO İÇİN ÇALIŞIYOR

Ali Y. Koç konuşmasında, genişleyen Ford Cargo ürün gamı ile iç pazarda ivmeyi artırdıklarını da belirterek, 2010 yılında Ford Motor Company ile imzaladıkları Global

Cargo anlaşmasına da değindi. "Bu anlaşmayla, Global Cargo Büyüme Stratejisi doğrultusunda; Doğu Avrupa, Ortadoğu, Rusya, Türk Cumhuriyetler ve Kuzey Afrika pazarları başta olmak üzere 3 kıtada toplam 60 ülkenin kamyon özelinde satış, organizasyon ve distribütör atama hakları Ford Otosan'a verildi. Bununla birlikte Ford Otosan'ın Gebze Mühendislik merkezinde çalışan 1240 mühendisinin 400'ü Küresel Cargo projelerinde tüm dünyada satılacak Cargo kamyonların geliştirilmesi çalışmalarını yürütüyor ve bu çalışmalar artarak devam ediyor. Bu anlaşmanın ilk ürünü olan 1846T çekicimizin tüm mühendislik ve Ar-Ge çalışmaları Ford Otosan mühendisleri tarafından tamamlanarak 2013 yılı başında pazara sunuldu. Dayanıklılık, güvenlik, kalite ve performans özellikleri ile müşteri beklentilerinin ötesine geçen bu ürünümüz ile uzun vadede 60 ülkeye ihracat he-

CASTROL ENDURON İLE YAĞ DEĞİŞİM ARALIĞI 2 KATINA ÇIKIYOR!



Madeni yağ pazarının lider markası ve üreticisi Castrol, Ford Otosan ile süregelen teknolojik işbirliklerine bir yenisini ekledi. 60 yıldır faaliyet gösterdiği Türkiye pazarında ön plana çıkan Castrol, ağır vasıta ve ticari araçlar için Ford Otosan'ın katkılarıyla geliştirdiği Enduronmadeni yağ serisiyle bakım maliyetlerini yarı yarıya varan oranlarda azaltmayı başardı. Tam sentetik formülasyonu ile Ford Otosan'ın İnönü Fabrikası'nda üretilen Ford Cargo'nun ilk dolum yağı olma başarısını gösteren Castrol, Enduron Low SAPS 10W-40 ile yağ değişim aralığı tam 2

katına çıkardı. Castrol Enduron'un Ford Cargo motorlarını yaklaşık 60 bin km boyunca güvenle koruduğu kanıtlandı. Tam sentetik baz yağlar ve özel katık paketi ile üretilen ve en zorlu testlerden geçerek Ford onayını alan Enduronile Ford Cargo kullanıcıları 30 bin yerine 60 bin km'ye varan servis aralığından faydalanırken, Castrol teknolojisi ile motorlarının da güven altında olduğunu bilmenin rahatlığını yaşayacak. Castrol Türkiye ve Hazar Bölgesi Direktörü Kerim Kermen, kazandıran hizmet anlayışıyla madeni yağ pazarındaki öncü ve lider

GÜNCEL

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

3

SERİN TREYLER, SERİN CORNER'lar ile En Yaygın Satış Ağını Kuruyor

SERİN TREYLERİ, "Kazandıran Köşeler SERİN CORNER'lar" adı altında hayata geçirilecek projeye, Türkiye'nin en yaygın Treyler Satış Ağının kurulması hedefleniyor.

Bu yıl içinde 15 adet SERİN CORNER açmayı planladıklarını dile getiren SERİN TREYLER Genel Müdürü Recep Serin, ürünlerin bütün Türkiye'de tek fiyat ile satılacağını vurguladı. SERİN CORNER'ların hem girişimcisine, hem de müşterisine kazandıracak yepyeni bir iş modeli olduğunu dile getiren SERİN, geliştirdikleri iş modeli ile bayilik yapısından acentelik yapısına geçtiklerini bu sayede SERİN CORNER olmak isteyen iş ortaklarının üzerindeki maddi yükümlülükleri de en aza indirdiklerini söyledi.

Treyler sektöründe devrim niteliğinde olan ve Türkiye'nin en yaygın Treyler Satış ağını olması planlanan "Kazandıran Köşeler SERİN CORNER'lar Projesi hakkında bilgi veren SERİN TREYLER Genel Müdürü Recep Serin hayata geçirdikleri proje kapsamında Türkiye'nin hemen her bölgesinde açılacak SERİN CORNER'lar ile Treyler müşterilerinin "ürüne ulaşımının daha kolay hale geleceğini söyledi.

SERİN TREYLER, SERİN CORNER'lar ile En Yaygın Satış Ağını Kuruyor
Treyler Sektörünün yenilikçi firması olarak öne çıkan SERİN TREYLER, oluşturdukları yeni iş modelleri ve satış teknikleri ile sektörde ilklerin öncüsü olmaya devam ediyor.



HEDEF, ÇEKİCİ BAYİLERİ VE GALERİLER İLE ORTAKLIK

Genel Müdür Recep Serin, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye'nin her ilinde girişimci iş ortakları ile açacağımız ve SERİN CORNER adını vereceğimiz satış noktalarımız ile treyler sektörüne, sektörde devrim niteliğinde olan satış noktası uygulamalarını kazandırmayı ve hali hazırda pazardaki konumumuzu güçlendirmeyi istiyoruz" dedi. Sözlerini şöyle sürdürdü: 'SERİN CORNER'lar hangi marka olursa olsun çekici bayilerinin

ve 2 el çekici satan galerilerin plaza ve satış alanlarına açılacak. Aslı işleri çekici satmak olan iş ortaklarımız müşterilerinin treyler ihtiyacına da cevap verebilecek ve çekici ile treyleri bir bütün olarak satabilecekler. Bir başka ifade ile SERİN CORNER'lar müşterilerine komple çözüm önerileri sunabilecekler."

Yakında uygulamaya girecek olan SERİN CORNER olan iş ortaklarının satışlarını desteklemek için 2013 yılı içinde hayat geçecek bir dizi pazarlama ve tanıtım faaliyeti planladıklarını ifade eden Serin, bunun en önemli ayağı

olan tasarımı Serin tarafından yapılan SERİN CORNER STANTLARI olacağını söyledi. SERİN TREYLER tarafından SERİN CORNER olan bayi ve galerilere ücretsiz olarak verileceğini müjdeledi. "TEMİNAT, SENET, İPOTEK YOK, ÖDÜL VE TEŞVİK VAR..."

Yakında uygulamaya girecek olan proje de SERİN CORNER olmak isteyen iş ortaklarından Teminat Mektubu, Teminat Çeki/Senedi, İpotek vb. hiçbir teminat yükümlülüğü talep etmeyeceklerini belirten Serin, İş Modelinde

otomotiv sektörünün kuralcı bayilik kültürünü değil, otomotiv sektöründe yer alan kişi ve şirketlerin yabancı olmadığı 'Sigorta Acentalığı' sistemini temel aldıklarını belirtti.

SERİN CORNER projesinde, iş ortaklarından yıllık satış garantisi, stok bulundurma zorunluluğu, teşhir ürünü satın alma şartı, kota taahhüdü vb. yükümlülükler istemediklerine dile getiren Serin, "Yıllık satış garantisi istemememizle beraber, SERİN CORNER'ların yıllık satışlarını arttırmaları halinde ürünlerimize için belirlediğimiz kazanç prim oranlarına ek olarak belirlenen performans primlerini ayrıca veriyoruz. Bir başka ifade ile SERİN CORNER'ların olabildiğince çok sayıda ürün satmasını kuralarla değil ödül ve teşviklerle sağlamayı planlıyoruz," dedi.

'TÜM TÜRKİYE'DE TEK FİYAT...'

Recep Serin, fiyat politikasında da önemli değişikliklere gideceklerini belirterek şunları söyledi: "SERİN TREYLER ürünlerinin tüm Türkiye'deki perakende satışlarında tek fiyat listesi uygulayacağız ve satışa sunduğumuz ürünlerin perakende satış fiyatları konusunda kamuoyunu sürekli bilgilendireceğiz. Açıklayacağımız perakende satış fiyatları sadece SERİN CORNER'lar

için değil SERİN TREYLER'e ait satış noktalarından da yapılacak satışlarda uygulayacağımız fiyatlar olacak. Bir başka ifade ile SERİN TREYLER, SERİN CORNER olan iş ortakları ile rekabete eden fiyatlarla satış yapmadığı gibi SERİN CORNER'lar arasında haksız rekabete sebep olacak, bölgelere, illere veya kişilere göre farklı fiyat listeleri yayınlamayacak" dedi.

KAZANÇ PAYLAŞIM MODELİ

SERİN CORNER projesi ile sektörde oldukça yüksek oranlarda kabul edilebilecek, satış ve performans prim oranlarından oluşan bir kazanç paylaşım sistemini de hayata geçirdiklerini belirten Serin, "Üstelik bu primler sadece SERİN CORNER'ların kendilerinin yaptığı satışlar için değil, SERİN TREYLER tarafından onların adına yapılan satışlarda da ödenecek" dedi.

Serin sözlerine şöyle devam etti: SERİN CORNER'larda satışa sunulacak ürünlerimizin müşterilere kazandırılmasında emeği geçecek olan satış temsilcilerini de takımın bir parçası olarak kabul ediyoruz ve onların çabalarının karşılıksız kalmaması gerektiğine inanıyoruz."

'2014 YILI SONUNDA 90 SERİN CORNER'

Uzun Yol Kaptanlarının Yağ Eksikliğini **PO MAXIMUS** tamamlıyor

Petrol Ofisi'nin yağ oranında yüzde 50'ye varan daha az eksiltme imkanı sağlayan ağır vasıtalar için üretilen MAXIMUS 10W-40 için düzenlenen Türkiye turunda uzun yol şoförleri yağ ekonomisi ile tanışacak. Ağır vasıta motor yağları pazarındaki liderliği elinden bırakmayan Petrol Ofisi, motor yağ oranında yüzde 50'ye kadar daha az eksiltme imkanı sunan MAXIMUS 10W-40 ürün grubu için Türkiye çapında tanıtım ve bilgilendirme turu düzenliyor.

PETROL OFİSİ TÜM TÜRKİYE'Yİ DOLAŞIYOR

Yapılan araştırmalar sonucunda uzun yol şoförlerinin en çok dikkat ettiği konunun yakıt ve yağ ekonomisi olduğu bilgisine ulaşan Petrol Ofisi, İstanbul'dan hareketle başlayan tur ile 19 il gezerek uzun yol şoförlerine motor yağlarında sağlayabilecekleri ekonomiyi anlatacak. Tur kapsamında Petrol Ofisi Eğitim Tırı, Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kütahya, Ba-



İkiesir, Manisa, Uşak, Afyon, Denizli, İzmir, Isparta, Antalya, Konya, Mersin, Adana, Hatay, Gaziantep, Kayseri, Ankara ve Düzce'de olacak.

YÜZDE 50 YAĞ TASARRUFU

Petrol Ofisi Teknoloji Merkezi (POTEM) tarafından, özel katkı maddelerinde uzmanlaşmış dünyanın önde gelen global firmaları ve araç üreticileri işbirliğiyle yapılan kapsamlı AR-GE faaliyetleri sonucunda ağır vasıtalar için üretilen yeni nesil MAXIMUS 10W-40 ile yağ oranındaki eksiltilmeyi düşürerek pazardaki iddiasını koruyan Petrol Ofisi, uzun yol şoförlerine yüzde 50'ye varan yağ tasarrufu sağlıyor.

TAKOGRAF CİHAZI KARTLARINDA yeni uygulama başlıyor, son güne bırakmayın!

Takograf Cihazları Muayene ve Damgalama Yönetmeliği gereğince 01.01.2014 tarihi itibarı ile yurt içi taşımacılık yapan araçlarda Sayısal Takograf Cihazı Kartı kullanmaları zorunlu olacak. Konuyla ilgili olarak Artvin Ticaret ve Sanayi Odası tarafından bir bilgilendirme yapıldı. Sayısal Takograf Kart Başvuruları başlıklı bilgilendirmede konuyla ilgili olarak şu bilgiler yer aldı.

SAYISAL TAKOGRAF KART BAŞVURULARI

Yapılan açıklamada "Karayolu ile yolcu ve eşya taşımacılığı yapan ticari araçlarda kullanılan takograf cihazı (analog, sayısal) kullanımına ilişkin kurallar, Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Yapan Taahhütçülerin Çalışmalarına İlişkin Avrupa Anlaşması (AETR) doğrultusunda ilgili ülkelerin mevzuatında düzenlenmektedir" dendi.

Artvin Ticaret ve Sanayi Odası yetkilileri ayrıca "AETR hükümleri gereğince yürürlüğe giren sayısal takograf (ST) uygulaması kapsamında, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ile Birliğimiz arasında 16 Nisan



2010 tarihinde imzalanan protokol gereğince sayısal takograf kartlarının üretimi Birliğimiz tarafından gerçekleştirilmektedir" diyerek konunun detayları hakkında bilgi verildi.

01.01.2014 SON TARİH

Sayısal takograf uygulaması sadece yurt dışı taşımacılık yapan araçlar (16.06.2010 tarihinden sonra yeni tescil edilen araçlar) için zorunlu olmakla birlikte, 12 Ocak 2012 tarih ve 28171 sayılı Resmi Gazete'de yer alan "Takograf Cihazları Muayene ve Damgalama Yönetmeliği'nin 23. maddesinde belirtildiği üzere, söz konusu uygulama 01.01.2014 tarihinden itibaren, yurt içi taşımacılık yapan ve takograf cihazı kullanması zorunlu olan araçlar içinde geçerli olacak.

Lastiklerinizi biz yönetelim, filonuzu siz!

Filonuza özel saha çalışmaları, lastik incelemeleri, eğitimler, tamir, kaplama, diş açma ve koruyucu bakım uygulamaları gibi hizmetleri içeren Profleet-Ideal Ömür Yönetimi'yle, lastiklerinizden en yüksek ömür performansını almanıza yardımcı olalım. Biz lastiklerinizi yönetirken, siz işinize odaklanın.

BRIDGESTONE

bandag

LASSA

SA

TESLİMAT

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.com

4

GOODYEAR
MARKASI 2013
KAMYON
YARIŞLARINDA
TERCİH EDİLDİ

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Goodyear, Avrupa Kamyon Yarış Şampiyonası'na 9 yıldır lastik tedariki sağlıyor. Bu sezon on ayak üzerinden gerçekleştirilecek olan şampiyona İtalya Misano'da başladı. Goodyear tüm takımları sezon boyunca özel olarak üretilen Goodyear Kamyon Yarış lastikleriyle destekliyor. FIA 2013 Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonası için özel olarak tasarlanan ve geliştirilen Goodyear yarış lastikleri, "Federation Internationale de l'Automobile" (FIA) tarafından onaylanan tek örnek. Goodyear kamyon yarış lastikleri şampiyona

boyunca tüm ayaklarda takımlara Goodyear tarafından sağlanıyor. 2013 kamyon yarışları programı on yarıştan oluşan ve serinin tüm lastikleri Avrupa Kamyon Yarış serisi organizatörü TRO (Kamyon Yarış Organizasyonu) tarafından sağlanıyor. Her yarışta olan mobil atölyeleriyle, tüm katılımcı takımların lastiklerini takabilecek ve teknik destek sağlayabilecek özel bir ekibe sahipler. FIA Avrupa Kamyon Yarışları Şampiyonasında yarışan tüm yarışmacılar Goodyear Kamyon Yarış lastiğini kullanıyor. Goodyear 2004 yılından bu yana kamyon yarış lastikleri üretiyor.

Pripa Lojistik Mercedes'ten toplamda 70 adet araç aldı

Mercedes-Benz Türk'ten 60 adet Atego ve 10 adet Actros olmak üzere toplamda 70 adet araç alan Pripa Lojistik filosundaki Mercedes-Benz marka kamyon sayısını da 185 adede çıkardı.

2005 yılında Ankara'da kurulan Pripa Lojistik Mercedes-Benz Türk'ten 70 adet Mercedes-Benz kamyon teslimatı gerçekleştirdi. Teslim edilen 60 adet Atego ve 10 adet Actros araç ile birlikte, filosundaki kamyon sayısını 282 adede çıkaran Pripa Lojistik, filosundaki Mercedes-Benz marka kamyon sayısını da 185'e çıkardı. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Pripa Lojistik Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Songör, Osman Songör, Mehmet Türkmen katılırken, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'den de Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Kamyon Filo Satış Danışmanı Serdar Elibollar, Mercedes-Benz Türk Truckstore

Kamyon Satış Müdürü Tolga Bilgisu, Mengerler Türk Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Ünal Keskin, Mengerler Türk Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Ferhat Gürbüz, Mengerler Türk Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Danışmanı Seval Savar katıldılar.

MERCEDES HEM SATICISINA HEM DE ALICISINA KAZANDIRIYOR

Bahadır Özbayır, tören sırasında yaptığı konuşmada Pripa Lojistik ile sürdürülen işbirliğinden dolayı şirketin duyduğu mutluluğu dile getirirken, Pripa Lojistik'in yeni araç alımında Mercedes-Benz kamyonlarının sunduğu güvenlik, konfor, geniş ve kaliteli servis ağı, araçların yedek parçalarının kolay bulunabilirliği, yüksek ikinci el değerleri ve

düşük yakıt tüketimi unsurlarının da etkili olduğunu vurguladı. Bu yeni satış anlaşmasının yıllardır birlikte çalışmaktan duyulan memnuniyetin bir sonucu olduğunu belirten Özbayır, yeni Mercedes-Benz Atego ve Axor kamyonların Pripa Lojistik'e bol kazançlar getirmesini temenni etti. Pripa Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Songör, Pripa Lojistik olarak filojistik hizmetlerini sürdürürken Mercedes-Benz'in yeni Euro 5 standartlarındaki kamyonları sayesinde sektörde daha da güçleneceklerine inandıklarını dile getirdi. Songör aynı zamanda Mercedes-Benz Axor araçlarının sağladığı yüksek hacimli taşıma kapasitesi ve düşük yakıt sarfıyatı ile hem daha rekabetçi hem daha çevreci bir şirket olacaklarını da sözlerine ekledi.



Niyazi İlhan Unlu Mamülleri Yine 'MAN TGS' dedi

Niyazi İlhan Unlu Mamülleri, filosunu MAN ile güçlendirmeye devam ediyor. Teslim edilen iki adet TGS 18.440 BLS Efficient Line ile birlikte Niyazi İlhan Unlu Mamülleri filosunda MAN araç sayısı da 16'ya ulaşmış oldu. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Ankara Tesisleri'nde düzenlenen teslimat törenine, Niyazi İlhan Unlu Mamülleri yöneticileri Çetin İlhan ve Taner İlhan ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bayi Koordinatörü Ersoy Öksüz katıldı.

'BİZİM İÇİN İDEAL ÇÖZÜM'

Teslimat töreninde konuşan Niyazi İlhan Unlu Mamülleri yöneticileri Çetin İlhan ve Taner İlhan, "Düşük yakıt tüketimi, işletme, bakım maliyetlerinin ekonomikliği, yüksek kalitesi ve ileri teknoloji ile MAN araçları, bizler için en ideal çözümleri sunuyor" diyerek, filolarını oluşturan MAN araç sayısının 16'ya ulaştığını belirttiler.

SEMBOLİK ANAHTAR TESLİM EDİLDİ

1953 yılından bu yana faaliyet gösteren Niyazi İlhan Unlu Mamülleri'nin çözüm ortağı ve yegane tercihi olmaktan duydukları mutluluğu dile getiren MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bayi Koordinatörü Ersoy Öksüz ise araçların firmaya bol kazanç getirmesini dileyerek, hayırlı uğurlu olması temennilerinde bulundu. Konuşmaların ardından araçların sembolik anahtarını firma yetkililerine teslim edildi.



Nakliyeciler Renault Trucks'ları tercih ediyor

Antalya ve çevresi Renault Trucks bayisi As-sar otomotiv nakliyecinin tercihi olmaya devam ediyor. Teknik donanım olarak üst versiyon araçları müşterilerin beğenisine sunan As-sar otomotiv, bölgede liderliğini sürdürüyor. Bölgenin önemli inşaat malzeme ve seramik tedarikçilerinden olan Asacarlar Ltd.Şti firması almış olduğu 4 adet 460.19 Euro 5 otomatik şanzıman araçlarla filosunu güçlendirdi. Teslimat töreni sırasında yapmış olduğu açıklamada filolarında farklı markaları uzun zamandır kullanmakta olduklarını belirten Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Acar her markanın farklı özellikleri ve kendini öne çıkardığı artıları sahip olduğunu ifade ederek, sözlerine şöyle devam etti: "günlük müzde yaptır fiyatlarının yüksekliğini ve nakliyecinin ana giderinin yakıt olduğunu göz önünde bulundurursak, bu konuda etkin olan markayla yola devam etme kararı almış bulunmaktayız. Yapmış olduğumuz detaylı inceleme ve görüşmelere istinaden de Renault Trucks markasının müşteri memnuniyetinin diğer ağır vasıta firmalarına istinaden çok daha istikrarlı ve verimli olması bizim markayı tercih etmemizde en önemli etkenlerdendir. Bu yıl içerisinde yapmayı planladığımız 10 araçlık ek yatırımı da Renault Trucks markasıyla yapacağız. Bu sayede hem filomuzu güçlendirmiş olacağız hem de ürün satmış olduğumuz bayilere çok daha kısa sürelerde ürünlerini teslim etme olanağı bulacağız".

'SATIŞ SONRASI MÜŞTERİ HİZMETLERİNİ DE DEĞERLENDİRDİK'

Acar, satış sonra hizmetlere yönelik de ayrıca bir değerlendirme yaptıklarını belirterek, şunları kaydetti: "Yapmış olduğumuz çalışmada satış sonrası hizmetlerde Renault Trucks markasının müşteri memnuniyetinin diğer ağır vasıta firmalarına istinaden çok daha istikrarlı ve verimli olması bizim markayı tercih etmemizde en önemli etkenlerdendir. Bu yıl içerisinde yapmayı planladığımız 10 araçlık ek yatırımı da Renault Trucks markasıyla yapacağız. Bu sayede hem filomuzu güçlendirmiş olacağız hem de ürün satmış olduğumuz bayilere çok daha kısa sürelerde ürünlerini teslim etme olanağı bulacağız".

Dinçer Lojistik, 12 adet Iveco ile Filosunu Güçlendirdi



Lojistik sektörünün güçlü isimlerinden Dinçer Lojistik, filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Geçtiğimiz aylarda başlayan filo yatırımlarının ikinci ayağını gerçekleştiren firma, tercihini Iveco'dan yana kullandı.

Dinçer Lojistik düzenlenen bir tören ile ADR standartlarına uygun ekipman ile donatılmış 9 adet MLC100e18 Eurocarg 180 HP, 2 adet MLL150E18 Eurocarg 180 HP, 1 ADET 70c15 Daily 150 HP ile toplam 12 adet Eurocarg ve Daily araç teslim aldı.

'DİNÇER LOJİSTİKLE YOLUN BAŞINDAYIZ'

Teslimat töreninde bir konuşma yapan Iveco Araç Genel Müdür Yardımcısı Koray Kurşunoğlu, Iveco ve Dinçer Lojistik'in uzun yıllar sürecektir olan iş ortaklığının başlangıcında olduklarını söyleyerek, paketlenmiş madde depolama ve taşımacılığının lideri olan Dinçer Lojistik'in müşterilerine vereceği hizmetlerde Euro5 emisyonlu Avrupa'nın yıldızı olan Eurocarg kamyonları ile destek vermekten gurur duyduklarını ifade etti. Kurşunoğlu, konuşmasının devamında Iveco Eurocarg hakkında kısaca bilgi verdi.

AVRUPA'DA KAMYON PAZARINDA YÜZDE 25 PAY

Kurşunoğlu, Eurocarg, Avrupa'da orta sınıf kamyon pazarında yüzde 25 pazar payına sahip, yani Avrupa'da bu sınıfta satılan her 4 araçtan 1'i Iveco Eurocarg markasını taşıyor" dedi. Koray Kurşunoğlu tasarım ve

modeller konusunda bilgi verdiği konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Türkiye'de 6 değişik AYA'da, 4 değişik motor seçeneği ile 3 değişik kabin tipi ile Eurocarg'u müşterilerimizin beğenisine açık, kapalı kasadan, soğuk taşımaya, vinçten çöp presine kadar çok çeşitli misyonları yerine getirmesi amacıyla sunuyoruz. Tüm Ivecoların ortak özelliği olan sağlamlık ve dayanıklılık Eurocarg'ın da önemli özelliklerinin başında gelmektedir" dedi. Konuşmasının sonunda tüm özelliklerinin yanı sıra Iveco'nun sağlam ve güçlü motoru düşük yakıt tüketimi ile de öne çıkarttığını vurgu yaptı.

HEDEF, 2013 YILINDA YÜZDE 35 CİROSAL BÜYÜME

Dinçer Lojistik personeli ve bazı müşterilerinin de katıldığı törende bir konuşma yapan Dinçer Lojistik sahibi Mustafa Dinçer ise şunları söyledi: "Geçtiğimiz Nisan ayında yaptığımız 2.000.000 S'lık filo yatırımının ikinci ayağını da tamamlayarak araç filomuzda ciddi bir yenilemeye gittik. Yenilenen filomuzun tamamını ADR standartlarına uygun özel ekipmanla donatılmış ve yine öz mal ve sözleşmeli araç sürücülerimizin tamamı da ADR ehliyetine sahiptir, bu kapsamda sektörde çok ciddi bir açığı kapattığımızı düşünüyoruz. Geçen seneyi yüzde 31 büyüme ve 700.000 ton paketlenmiş madde sevkiyatı ile kapattık, bu sene mevcut müşterilerimize yönelik başlattığımız yeni projelerin



Köknar, Tüm Filosunu Volvo Güvencesi Altına Aldı

Köknar Uluslararası Taşımacılık, tamamını Volvo çekici ve kamyonlardan oluşan filosuna yeni teslim aldığı on adet yeni Volvo FH ile güç katıyor.

Köknar Uluslararası Taşımacılık, 1995 yılından bu yana Avrupa ve Asya ülkelerine Volvo kamyon ve çekiciler ile frigorifik taşımacılık yapıyor. Yeni teslim aldığı on adet I-Shift şanzıman ve I-See donanımlı yeni Volvo FH 460 4x2 çekiciler sayesinde Köknar, yakıt tasarrufunu arttırırken sürücülerine de daha verimli ve rahat bir sürüş imkânı sunuyor.

KÖKNAR, VOLVO MARKASINA YATIRIM YAPIYOR

Yeni Volvo FH çekicilerin teslimat törenine Köknar Uluslararası Taşımacılık adına katılan Yönetim Kurulu Başkanı Bedirhan Orak iki yaş ortalamasındaki Volvo araçlar ile hizmet verdiklerinin altını çiziyor. Her zaman Volvo'nun son teknolojileri ile verimliliklerini arttırmayı hedeflediklerini belirten Orak, yaptığı açıklamada: "1995'ten bu yana uluslararası taşımacılık sektöründe kaliteli, hızlı ve güvenli hizmet sunabilme ilkeleriyle adımlar attık. Filomuzu oluştururken de tercihimizi hep Volvo'dan yana kullandık. Bugün teslim aldığımız 10 yeni FH ile Volvo güvencesiyle ilerlemeye devam ediyoruz. Ancak her zaman Volvo'nun yeni teknolojileri ile filomuzu güçlendiriyoruz. Müşterilerimize uygun maliyetli taşımacılık hizmetlerini

sunarken bizim de operasyon maliyetlerimizde tasarruf sağlamamız gerekiyor. Volvo'nun ayrıcalıklı sistemleri I-Shift şanzıman ve I-See teknolojisi ile hem müşterilerimizin karlılığını arttıracağız, hem de kendi verimliliğimize katkıda bulunacağız," diyor.

I-SHİFT ŞANZİMAN KÖKNAR İÇİN ÖNEMLİ BİR KARLILIK SAĞLAYACAK

Volvo Kamyon adına törene katılan Volvo Kamyon Bölge Satış Müdürü Devrim Karataş ise açıklamada, "Uluslararası taşımacılık sektöründe zorlu uzun yol koşullarında hizmet veren Köknar ile kuruluşundan bu güne işbirliği yapmaya devam ediyoruz. Beklentilerine karşılık veren araçları sunabildiğimiz, hizmet sağlayabildiğimiz ve filolarında geniş bir Volvo ailesi olarak yer alabildiğimiz için mutluyuz. Ayrıca Köknar için, her zaman Volvo Kamyon olarak geliştirdiğimiz teknolojilerin sıkı bir takipçisi diyebiliriz. Otomatik pilot gibi çalışan, otomatik vites değişimi yapan ve yakıt tasarrufu için yol eğiminden yararlanan yeni teknolojiimiz I-See'yi tercih etmeleri bunun bir göstergesi. Günümüzde pek çok nakliye şirketi için giderek artan bir yük haline gelen yakıt maliyetleri dikkate alındığında, I-See teknolojisinin %5'e varan oranda sağlayacağı yakıt tasarrufu, Köknar'ın operasyonlarına en hızlı şekilde yansıcaktır. Köknar'ın tüm filosuyla bir yıl boyunca kat ettiği km düşünülüğünde, I-Shift şanzımanın sağlayacağı avantajlarla birlikte

SHELL SATIŞ NOKTALARINA YENİLERİ KATILIYOR



Shell ürünlerini 7 yıldır tüketiciyle buluşturan Shell Yol Dostları, Türkiye genelinde 110 noktada hizmet veriyor. Shell Yol Dostları, 2 yıldır Shell tarafından yenilenerek "Shell Motor Yağı Yetkili Satış Noktası" haline getiriliyor. Türkiye'nin farklı bölgelerinde Shell madeni yağlarının satışını gerçekleştiren Shell Yol Dostları, 2 yıldır Shell tarafından yenilenerek "Shell Motor Yağı Yetkili Satış Noktası" haline getiriliyor. Bugüne kadar Samsun, Trabzon, Marmaris, Antalya, Aydın, Manisa, Düzce ve Tekirdağ ve

Edirne'deki satış merkezleri tepeden tırnağa yenilendi. Önümüzdeki günlerde Antalya, Burdur, İzmir, Malatya, Ordu, Sakarya, Tokat ve Trabzon illerindeki Shell Yol Dostları da yenilenerek, modern yüzleriyle hizmet verecek. Dükkan giydirme ve tabela yenileme uygulamalarıyla modern bir yüze kavuşan Shell Motor Yağı Yetkili Satış Noktaları, Shell müşterilerine hizmet vermeye devam ediyor.

GÜNCEL

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

5



Metin Group, Tercihini Yeni Stralis'den yana kullandı

Iveco yetkili satıcılarından Iveco Otomotiv, Metin Group Uluslararası Taşımacılık'a 5 adet Stralis HiRoad teslim etti. Teslim edilen araçlar 460 HP eev motorla donatılmış olup otomatik şanzımana sahipler.

'METİN GROUP'U SATIŞ SONRASI HİZMETTE DE YALNIZ BIRAKMAYACAĞIZ'

Teslimat töreninde Metin Group CEO su Cem Özkavak, Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu, Iveco Otomotiv Satış Sonrası Müdürü Mengü Şeker hazır bulundular. Törende bir konuşma yapan Genel Müdür Bursalıoğlu: '5 adet yeni Stra-

lis'i Metin Group'a teslim ediyor olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz ve Metin Group'u satış sonrası hizmetlerde de yalnız bırakmayacağız' dedi. Metin Group CEO'su Cem Özkavak ise firma olarak taşımacılık sektöründe geniş hizmet ağı, acente hizmetleri ile dinamik kadroları ile müşterilerine en iyi ve en kaliteli hizmeti sağladıklarını ifade etti.

YÜZDE 70 KARAYOLU, YÜZDE 30 DENİZ YOLUNU KULLANIYORUZ

Özkavak, Metin Group'un araçlarının yüzde 70'i kara yolu yüzde 30'u Pendik- Trieste gemi hattı üzerinden çalışmakta olduğunu bilgisini verdi. Öz-

kavak konuşmasında ayrıca şunları belirtti: 'parsiyel ve komple taşımacılığın yanı sıra proje taşımacılığı, dış ticaret ve mevzuat desteği, yurtdışı depo çözümleri, vinç hizmeti, yurtdışı belge akışı, lowbed organizasyonu vb. özel taşıma grubuna giren konularda hizmet vermekteyiz' dedi.

'FİLOMUZ GÜÇLENECEK'

'Avrupa'da Yılın Kamyonu seçilen Yeni Stralis ile filomuz daha da güçlenecek' diyen Özkavak, yeni Stralis'in yakıt ve konfordaki iddiasına ikna olduklarını ve bunun için de tercihlerini yeni Stralis'den yana kullandıklarını ifade etti.

SULAYICI LOJİSTİK FİLOSUNU Mercedes-Benz Türk'le Yeniliyor

Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası nakliyat sektöründe 54 yıllık tecrübeye sahip Sulayıcı Lojistik ile yeni ve önemli bir anlaşmaya daha imza attı. Lojistik faaliyetlerini Mercedes-Benz'den yana kullanan Sulayıcı Lojistik'e 150 adet Axor 1840 LS araçtan oluşan yeni bir filo satışı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin İstanbul'daki Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Sulayıcı Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sulayıcı, Yönetim Kurulu Üyeleri Halil Sulayıcı ve Emrın Sulayıcı, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Süllün, Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Mercedes-Benz Türk Bayii Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, Yönetim Kurulu Üyeleri Latif Karaali ve Mustafa Sangül ile Has İzmir Genel Müdürü Turan Dik ve Has İstanbul Genel Müdürü Cem Aşık katıldılar.

SÜLLÜN: 'MERCEDES-BENZ AXOR İLE BAŞARILAR DİLEDİ'

150 adet Mercedes-Benz Axor aracın Ali Sulayıcı'ya teslim edildiği törende konuşma yapan Süer Süllün, "Bugün burada Sulayıcı Lojistik ile yeniden



bir araya geldiğimiz için büyük mutluluk duyuyoruz. 54 yıldır lojistik sektöründe hizmet veren ve filosunun tamamı Mercedes-Benz marka araçlardan oluşan Sulayıcı Lojistik'in yeniden Mercedes-Benz'i tercih etmesi, müşterilerimize sağladığımız satış, satış sonrası, yedek parça hizmetlerimizle yakaladığımız yüksek performans ve kalitenin bir kanıtıdır. Sulayıcı Lojistik'e yeni araçları ile sektörde yükselen başarılarının devamını dilerim" dedi.

SULAYICI: 'MERCEDES-BENZ TÜRK AİLESİNE TEŞEKKÜR ETTİ'

Ali Sulayıcı ise yaptığı konuşmada "Yıllardır Mercedes-Benz Türk ile işbirliği içinde olmaktan ve müşterilerimize Mercedes-Benz kalitesini ve güvenini hissederek hizmet vermekten dolayı büyük mut-

luluk duyuyoruz. Yeni araç alım sürecimizde müşteri memnuniyetine olağanüstü önem veren Mercedes-Benz Türk ailesine teşekkür ederiz" dedi.

ÖZBAYIR: 'MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ BİZİM İÇİN ÖNEMLİ'

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise konuşmasında, Mercedes-Benz Axor 1840 araçların düşük yakıt tüketimi ve düşük yedek parça maliyetlerinden dolayı müşterilerinin memnuniyetlerini sık sık duymaktan büyük mutluluk duyduğunu dile getirdi. Özbayır, her geçen gün müşteri memnuniyetini arttırmak ve pazar şartlarına uygun olarak yenilikler sunmak için üstün performans gösteren Mercedes-Benz Türk ekibine de teşekkürlerini iletti.

Renault Trucks Euro 6 Motorlu Ürün Gamı İle Dev Bir Çıkış Yaptı

Renault Trucks, Yeni Euro 6 serisini Fransa'da gerçekleştiren bir etkinlik ile tanıttı. Proje kapsamında 2 Milyar Avro'dan fazla yatırımda bulunan Volvo Group, yeni Renault Trucks araçlarını tarihindeki en zorlu testlere tabi tuttu. Kalite testleri de dahil olmak üzere yedi yıllık bir geliştirme sürecinden sonra kamyonlarda verimlilik esas alındı. Güçlü motor desteği olarak Euro 6 motorlarla donatıldı. Nakliye sektöründe maliyetlerin kontrol altında tutulmasına olanak sağlayacak mükemmel, güvenilir ve yüksek performanslı yeni Renault Trucks araçları tasarımı ve teknik özellikleriyle de öne çıkıyor.

ZORLU ÇALIŞMA KOŞULLARINA DAYANIKLI RADİKAL TASARIMLAR

Renault Trucks'ın yeni araçları verimlilik ön planda tutularak tasarlanmıştır. Tasarımcılar kamyonları nakliye şirketlerine hizmet eden, işlerini mümkün olduğunca verimli bir şekilde gerçekleştirmelerine imkan tanıyan bir araç olarak görüp, tasarımı buna göre şekillendirdiler. Yeni araçlar bu anlayışı tamamen yansıtır. Yakıt tasarrufu hedefi daha en baştan itibaren kamyon tasarımının önemli bir unsuru oldu ve dolayı-



ısıyla, aracın aerodinamik tasarımı mümkün olan en iyi hava akışı elde edilecek şekilde modellendi.

YÜKSEK PERFORMANSLI, GÜÇLÜ EURO 6 MOTORLAR

Renault Trucks bu yeni Euro 6 motorların geliştirme sürecinde güvenilirliği ve performansıyla ünlü Euro 5 motor bloklarını kullandı. Araçlar geliştirilirken temel hedef Euro 6 normlarındaki yeni motor ile minimum yakıt tüketimi ve maksimum çevrecilik üzerine kuruldu.

ZORLU TESTLER BAŞARILIYLA TAMAMLANDI

Renault Trucks, 7 yıl süren geliştirme sürecinde dünya genelinden 50 müşterisini de test pilotu olarak kullanarak yeni seri için 300 test aracını -40 ile +60°C arasındaki 10 milyon kilometrelik

gerçek yol şartlarında denedi ve araç parçalarını 5 milyon saat süren testlere tabi tuttu.

TÜM BİRİMLER 'MUTLAK KALİTE' SLOGANI İLE ÇALIŞTI

Yeni kabinlerin parçalarının üretimi için Lyon'daki tesislere çok büyük pres makineleri kuruldu. Blairville-sur-Orne bölgesindeki üretim tesislerinde, yeni gövde montaj hattı ve kabin döşeme hattı kuruldu. Bourg-en-Bresse bölgesindeki üretim tesislerinde de, yeni araçlar için kurulan geliştirme hattı 2010 yılında faaliyete geçti.

Ek olarak, geliştirme sürecinde benzersiz bir işbirliği yöntemi benimsendi. Tasarım ofisi, teknisyenler, mühendisler, üretim tesisleri, ürün ekipleri ve satış sonrası hizmetler birimleri araçların tasarım aşamasından itibaren süreci dahil edildi. Üretim sistemi

OYUN BİTTİ. ŞİMDİ İŞ ZAMANI.



İşini ciddiye alıyorsan... Senin gibi işinde güçlü, yükünü hafifletecek, seni yarı yolda bırakmayacak tam aradığın ekip arkadaşın. 8,5 tonluk Atlas hafif kamyon Otokar'da işte şimdi, iş zamanı...

Otokar Atlas, yüklerden korkmaz.

Koç

FOTON

50
Yıl
Otokar

Iveco ve Gazprom CNG'li Araçların Geliştirilmesi Konusunda Ortaklık

Ticari ve özelleştirilmiş araçlar konusunda dünya lideri olan Iveco ile Rus şirketi olan Gazprom PLC, Rusya'da CNG'li (Sıkıştırılmış Doğal Gaz) araçlar geliştirmek konusunda ortaklığa gidiyor.

Gazprom, Rusya Federasyonu'nun en büyük doğalgaz üretici

Dünyanın en büyük rezervlerine sahip Gazprom Grubu, Rusya Federasyonu'nun en büyük doğalgaz üretici ve dağıtıcısı aynı zamanda CNG kullanımını arttırmak için çeşitli çalışmalar yürütüyor ve CNG araçların geliştirilmesi, üretimi ve satış için ortak arıyor.



Iveco, CNG'li araç üretimini konusunda rakipsiz tek marka Bugüne kadar çeşitli sınıflarda birçok CNG aracı başarıyla üreten Iveco ise, ülkedeki CNG araçların artışına, tasarrufu CNG motor teknolojilerine ve

toplu taşımadan ağır off-road alanlarına kadar her sektörde CNG teknolojisinin yayılması yönünde çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor.

CNG motorların tanıtımı ve gelişimi sağlanacak

Iveco ve Gazprom, CNG motorların geliştirilmesi konusunda ortak çalışmalar yürüterek ve test programları yapacak. Buna ek olarak ülke çapında CNG araçların kullanımını arttırmaya yönelik bir dizi etkinlikler düzenleyerek CNG'li araçların tanıtımını yapacak. Program dahilinde ayrıca Gazprom tarafından yeni CNG dolum istasyonlarının yapılmasını da

SÖKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.com

6

BORUSAN
LOJİSTİK FİLO
ÇÖZÜMLERİNDE
MICHELİN
TERCİH ETTİ

Lastik sektörünün bir numaralı markası Michelin, Borusan Lojistik ile filo çözümleri işbirliği anlaşması imzaladı. 2022 yılında dünyanın ilk 10 kontrat lojistik şirketinden biri konumuna gelmeyi hedefleyen Borusan Lojistik, bu hedefi doğrultusunda Michelin Filo Çözümleri ile uygulaması ile birlikte yürüme kararı aldı. Avrupa'ya da kapsayan ve lastikle ilgili 360 derece hizmet içeren Michelin Filo Çözümleri 2010 yılından bu yana



Türkiye'deki lojistik şirketleri için de hizmet veriyor. Müşteriye tüm hizmet kademelerinde tek bir muhatap sağlayan Michelin Filo Çözümleri, filoların elverişliliğini optimize edip, operasyonel maliyetlerini düşürerek işletmelerin lastik yönetimini kolaylaştırıyor. Michelin Filo Çözümleri'nden hizmet alacak olan Borusan Lojistik, Michelin'in yenilikleri, deneyimi ve Avrupa ve Türkiye genelindeki geniş hizmet ağından faydala-

nacak. Anlaşma kapsamında Borusan Lojistik için, özel olarak hazırlanmış olan lastik yönetimiyle Borusan Lojistik filosundaki araçların lastiklerinin bakımı, kaplanması ve dış açma işlemleri yerine getirilecek. Michelin, kilometre başına faturalandırma, yol yardımı, raporlama, stok yönetimi, lastik bakım yönetimi, filo yönetimi ve çözüme bağlı hizmetler sunan Filo Çözümleri ile işletmelerin ana iş konularının dışında kalan lastik yönetimi gibi hizmetleri müşterilerine sunuyor.

GÜMRÜK KAPILARINDA Türk Nakliyecilerinin Çilesi Bitmiyor

Yakan zamanda Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'ndan ve Ulaştırma arası Nakliyeciler Derneği'nden yapılan açıklamaya göre, 1 Temmuz 2013 tarihinden itibaren İran ve Türkiye sınır kapılarında boş TIR geçişi yapılamayacak.

HAKSIZ REKABET TÜRK NAKLİYECİLERİNİ ZOR DURUMDA BIRAKIYOR

Türkiye-İran arasında ikili taşımacılar (boş girişlerde dahil) ile iki ülke üzerinden gerçekleştirilen transit taşımacılar serbest olarak gerçekleşiyordu. Fakat İran'lı nakliyecilerin Türk sınırlarına boş gelip, Türk nakliyecilerine oranla ucuza elde ettikleri yakıtla Türkiye'den yük alıp, 2. Ülkelere ulaştırmaları uzun zamandır haksız rekabet kaskacında sıkışan Türk nakliyecilerini zor durumda bırakıyordu.

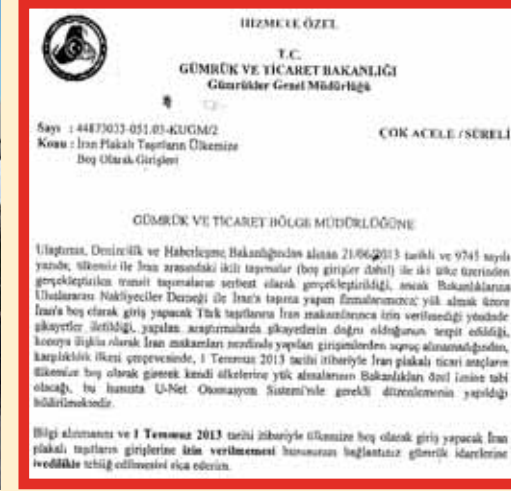
İRAN, TÜRK NAKLİYECİLERİNİN BOŞ GİRİŞLERİNİ ENGELLİYOR

Bununla da kalmayıp, son dönemde anlaşma gereği İran'a boş olarak giriş yapacak olan Türk taşıtlarına İran makamlarınca izin verilmediği yönünde Türk nakliyecilerinden gelen şikâyetler arttı. İlgili bakanlığa ve UND'ye gelen şikâyetler doğrultusunda inceleme başlatan Türk makamları şikâyetleri haklı, talepleri doğru buldu.

İRAN PLAKALI ARAÇLARIN BOŞ GİRİŞİ ÖZEL İZNE TABİ

Konuyla ilgili olarak Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, İran makamları ile gerçekleştirdiği diplomatik temaslardan ve yapılan yazışmalardan da bir sonuç alamadı. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı da karşılıklılık

Son süreçte özellikle Bulgaristan'da Türk nakliyecilerinin yaşadığı sıkıntılar ve Bulgar yönetiminin sergilediği olumsuz tavırların yankısı hala sürerken, sınırlarda Türk nakliyecilerinin İran sınır kapısında yaşadığı bir sorun daha gün yüzüne çıktı.



ilkesi çerçevesinde 1 Temmuz 2013 tarihi itibarıyla İran plakalı ticari araçların ülkemize boş giriş yapıp kendi ülkesine yük almalarını yine Ulaştırma ve Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'ndan alınacak özel iznine tabi olacak şekilde yeniden düzenlendi.

FİİLİ OLARAK SINIR KAPILARI AÇIK

Aldığımız bilgilere göre bir yönüyle de Türk nakliyecilerinin uzun zamandır yaşadıkları haksız rekabetten korumak amacıyla alınan karar ve gerçekleştirilen uygulamanın sonuçlarını ilerleyen süreç belirleyecek. Fiili olarak sınır kapılarında herhangi bir 'kapatma'nın söz konusu olmadığı özellikle Gürbulak sınır kapı-

sında geçişler devam ediyor. Yalnızca İran plakalı ticari araçların ülkemize boş giriş yapıp kendi ülkesine yük almaları özel izin şartına bağlandı.

BARDAĞI TAŞIRAN SON DAMLA

İran'lı nakliye firmaları ve taşımacıları, boş bir şekilde giriş yaptıkları Türk sınırlarından aldıkları yükü ucuza yakatla 2. Ülkelere taşımalan, Türk nakliyecilerinin eşit koşullar altında rekabet şansını elinden alarak, İran'lı nakliyeciler karşısında rekabet durumunu ortadan kaldırdı. İran'lı yetkililerin ise, son dönemde iki ülke arasında yıllardır süregelen anlaşmayı yok sayarak, Türk nakliyecilerin, İran'a boş giriş yapmalarına engel olmaları ise bardağı taşıran son damla oldu.

'İRAN İÇİN SON TARİH, 1 TEMMUZ'

Konuyla ilgili Türk yetkililerinin temaslara sürerken, İran'ın tüm yazışmalara tepkisiz kalması ise, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın anlaşmadan doğan karşılıklı ilkesi temelinde 1 Temmuz itibarı ile böyle bir uygulamaya gitmesinde etkili oldu.

İRAN'DAN YANIT BEKLENİYOR

Türkiye-İran hattında yaşanan son gelişmeler ışığı altında sınırda zorluk çeken Türk nakliyecilerinin bekleyişleri devam ediyor. Yetkililerden aldığımız bilgiye göre, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından başlatılan bu yeni uygulamanın ne kadar süreceği ise İran'dan gelecek olan açıklamaya bağlı olarak devam edecek.



UND Haziran Ayı Yönetim Kurulu Toplantısı MARDİN'DE YAPILDI

UND'nin Haziran ayı Yönetim Kurulu Toplantısı Mardin'de bölgedeki üyelerin ve nakliyecilerinin katılımı ile gerçekleştirildi. Toplantı vesilesiyle bölgede iki gün yoğun gündem maddeleri içinde bir dizi temaslara gerçekleştirildi.

NUHOĞLU: 'MARDİN, 2020 YILI İHRACAT HEDEFLERİ İÇİN ÖNEMLİ ROL OYNAYACAK'

UND Yönetimi ve bölge nakliyecileri Mardin Valisi Dr. Ahmet Cengiz'i makamında ziyaret etti ve yeni görevinde başarılar diledi. Vali Ahmet Cengiz ise yönetim kurulu toplantılarının farklı şehirlerde yapılmasının önemini vurguladı ve sektörün ekonomiye yaptığı katkılardan ötürü teşekkür etti. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ise Cengiz'in UND Heyetini kabul etmesinden dolayı teşekkürlerini dile getirdi ve "İran Irak ve Ortadoğu'ya yapılan taşımacılarda Mardin bölgesi ve üyeleri aktif rol oynamaktadır. Mardin Türkiye'nin 2020 yılı ihracat hedeflerine ulaşılmasında önemli rol oynayacaktır" dedi. Nuhoglu ayrıca bölge nakliyecilerimizin ihtiyaçlarının giderilmesi ve tespit edilmesinde Valiliğin etkin rol alması gerekliliğinin de altını çizdi.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Haziran Ayı Yönetim Kurulu Toplantısı Mardin'de bölgedeki üyelerin ve nakliyecilerinin katılımı ile yapıldı. Toplantı vesilesiyle Mardin Valisi Sayın Ahmet Cengiz ve Habur Sınır Kapısı da ziyaret edildi.



TOPLANTIDA DİKA'NIN MALİ DESTEK PROGRAMI GÜNDEMDEYDİ

Valilik ziyaretinin ardından Mardin Ticaret ve Sanayi Odasında bölge üyeleri ile bir araya gelindi ve Haziran Ayı Yönetim Kurulu Toplantısı gerçekleştirildi.

Toplantıda ilk olarak Dicle Kalkınma Ajansı (DİKA) Programlama Koordinatörü Mehmet Uncu bir sunum gerçekleştirdi ve Mardin'in bulunduğu bölgedeki lojistik öneminden bahsederek DİKA'nın nakliyecilere sunduğu mali destek programlarını anlattı.

HABUR'DA UND TEMSİLCİLİĞİ AÇILACAK

İkinci gün Cizre ve Habur'da nakliyecilerle bir araya gelindi, Habur Gümrük Müdürlüğü ziyareti ve gümrük sahası incelemesi yapıldı. Habur Müllü İdare Amiri Turgay İlhan ve İpekyolu Gümrük Bölge ve Ticaret Müdürü Hasan Eken ile yapılan toplantıda Habur kapısındaki bekleme süreleri kapının modernizasyonu hakkında bilgiler alındı. Habur Müllü İdare Amiri Turgay İlhan, Habur'un Türkiye'deki 17 sınır kapısından en önemlisi olduğunu ve tüm trafiğin tek başına %43'ini oluşturduğunu, günlük 4.000 - 4.500 arasında büyük araç giriş çıkış olduğu bilgisini vererek, yeni yatırımlarla ve üçüncü köprü'nün bitmesi ile bu sayının 4.600'lere ulaşacağını belirtti. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ise toplantıda önümüzdeki aylardan itibaren Habur'da bir UND temsilciliğinin olacağını ve problemlerin çözümü konusunda UND aktif rol alacağını belirtti. Konuşma her türlü yardım ve katkılarını sunacaklarını ileten Nuhoglu, "Habur kapısı eskisi ile mukayese edilemeyecek kadar gelişmiş durumda ancak Özellikle 500 milyar dolar ihracat hedefi dikkate alındığında yapılacak daha çok şey var. Sizler, ülkenin gelişmesi için bir mücadelenin içindesiniz. Sektör adına şükranlarımızı sunuyoruz" dedi.

Oruç
KAYA

Hoş Geldiniz...

Lojistik faaliyetlerle ilgili yaklaşık 60'a yakın bölüm, yeni mezunlarını (sınırım 4.000 civarında) verdi. İş bulabilenler şanslı, iş bulamayanlar ise pes etmemeli ve karamsarlığa düşmemeli (hepimiz yaşadık).

İş bulanlar, lojistik faaliyetlerde görev olarak profesyonel iş hayatına başlayacak ve onlar için hem zorlu hem de zevkli bir dönem başlayacak.

Bütün gençler, hoş geldiniz diyerek naçizane birkaç önerimi paylaşmak isterim.

Stratejik planınızı ve SWOT analizi yaparak geleceğinizi ve hareket adımlarınızı planlamayı tavsiye ederim.

Hangi iş yaparsanız yapın, işinizi tutkuyula sevmenizi ve en iyisi olmaya çalışmanızı tavsiye ederim.

Çalıştığınız yerdeki tecrübeli uzmanları ve yöneticileri iyi gözlemlemenizi ve her an bir şeyler öğrenmenizi tavsiye ederim.

Hangi işi yaparsanız yapın veya pozisyonunuz ne olursa olsun "Lider Yönetici" olmanızı ve o şekilde davranmanızı tavsiye ederim.

Lojistik, masa başı işi değildir. Sahada yapılır. Sadece kendi işinizle ilgili olanı değil bütün operasyonları iyi anlamanızı tavsiye ederim.

Gerçek takım oyuncusu olmanızı tavsiye ederim.

En üst seviyedeki yöneticiden sahada çalışana kadar herkes ile iletişim içinde olacaksınız. Bunun için iletişim yetkinliklerinizi ve becerilerinizi geliştirmenizi tavsiye ederim.

Her ortamda çalışmaya hazır olmalısınız. Bir gece önce 5 yıldızlı otelde ve bir gece sonra da sadece ortak amaçlı kullanılan tuvaletleri olan bir otelde kalabilirsiniz.

Doğru bilgiyi doğru zamanda hem yöneticilerinize ve iş arkadaşlarınıza hem de müşterilerinize verebilmeniz, sizin işinize olan hakkimiyetinizi gösterecektir. O anı kurtarmak için pembe bile olsa "yalan" söylemeyin.

Her zaman kendinizi geliştirin ve "işimi nasıl daha iyi yapabilirim" diye düşünmenizi tavsiye ederim.

İşinizi yaparken "bir sonraki adım veya departman" nasıl etkilenebilir diye düşünmenizi ve "benden sonrası önemli değil" diye düşünmemenizi tavsiye ederim.

Coğrafya (özellikle ticari coğrafya), Proje Yönetimi, hitabet, sunuş yapma, rapor yazma ve yabancı dil bilgi ve yetkinliklerinizi geliştirmenizi tavsiye ederim.

Bilgi sistemleri ve teknoloji kullanımına önem vermenizi ve şirketlerinizdeki yazılımları verimli ve etkili kullanmanızı tavsiye ederim. Profesyonel iş hayatında ilerledikçe sana tanınan bu fırsat gibi diğer gençlere fırsatlar yaratmanızı tavsiye ederim.

Kimi zamanlar zorlanacaksınız, sıkılacaksınız ama pes etmeyeceksiniz.

Zorluklar, lojistiğin ABC'si ve bunları çözmek için bu işe soyunduk.

Hayatınız boyunca gözlerinizin iyi gülsün.

Unutmayın her bitiş, bir başlangıçtır. Okul bitti, yeni maceralar başlıyor. Hem de gerçek maceralar.

Hepinize profesyonel iş hayatında başarılar dilerim.

NOT: İnsanın kendi parasını kazanması kadar güzel bir şey yoktur. Keyfini çıkarın ama "Har vurup harman savurmayın." İlk maaşınızla anne ve babanıza ufak bir hediye almanızı tavsiye ederim.

Yolculuğa çıkmadan yapılması gerekeler

Türkiye'de meydana gelen trafik kazalarının yüzde 40'ı Haziran-Eylül ayları arasında meydana gelmektedir. Yaz aylarıyla birlikte artan yolculukların yanı sıra sürücülerin araçlarının gerekli bakımlarını yaptırmamaları birçok kazaya neden olmaktadır. Bu sebepten dolayı uzun yolculuklara çıkmadan araçların kontrolü önem kazanıyor. Uzun yolculuklara çıkmadan önce yaptırmanız gerekenler: Lastik hava basıncınızı kontrol edin, stepenin basıncını kontrol etmeyi unutmayın. Lastik hava basıncı güvenliğinize doğrudan ilişkilidir. Haftada en az bir kere ve uzun yolculuklar öncesinde lastiklerinizin basıncını soğukken kontrol etmelisiniz. Lastik dış derinliği binek, karavan ve ağır vasıta araçlar için yasal alt sınır olan 1.6 mm. altına düşmemelidir. Lastiklerinizin dış durumunu araca binmeden önce her zaman kontrol edin. Kaldırma, kasislere ve diğer engellere çarpmalar lastiklerin iç tarafına gözle görülmeyen hasarlar verebilir. Bu gibi durumlardan kaygılandığınızda lastiği bir uzmana kontrol ettiriniz. Lastik yapısında oluşan hasarlar sürüş güvenliğini açısından uygun olmayıp lastiğin değiştirilmesini gerektirir. Aracınızın frenlerini kontrol ettirin. Aracın yağını ve suyunu kontrol ettirin. Hava filtrenizi kontrol ettirin. Klima gazını kontrol ettirin, bittiyse değiştirin. Direksiyonun hidrolik yağını kontrol ettirin. Aracın farlarının

Asfalt Serici Kamyonlar, Tam Otomatik Şanzımanlarla Güvence Altında



Özel asfalt sericiler üreten SpriderMaskiner AB, performans ve dayanıklılığı arttırmak Allison şanzımanları tercih ediyor. İsveçli şirket, son olarak Allison 3000 Serisi tam otomatik şanzımanla donatılmış bir Volvo FE 340 6x2 kamyonu teslim etti. Esnek özgün tasarımı ile kamyonu monte edilen Sprider sistemi, daha büyük makinelerin manevra gerçekleştiremediği yerlerde asfalt serme işleminin manuel olarak zorlu bir şekilde yapılmasını ortadan kaldırıyor. Bu sistem, vidayla asfaltı ileriye taşımak için kamyonun arkasına monte edilmiş uzaktan kumandalı ve eklemli hidrolik bir taşıma kolundan oluşuyor.

Maksimum uzunluğu beş metre olan kol sayesinde, kamyonun ileriye hareket ettirilmesine gerek olmadan 48 m²'lik yüzey kaplanabiliyor. Böylece kürek veya el arabası ile yapılan zahmetli çalışmalara gerek kalmadan asfalt döşenebiliyor.

Avrupa'da 400'ün üzerinde müşteri SpriderMaskiner AB'nin İdari Müdürü ve Ortağı Tommy Sjögren açıklamasında, "Şirket kurulduğundan bu yana, birçok Avrupa ülkesindeki müşterilerimize 400'ün üzerinde Sprider sistemi teslim

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| HAZİRAN 2013 |
| www.tasimacilar.com |

7

Küçük kerten: 'Modlar birbirinin rakibi değil, tamamlayıcılarıdır'



Vizyonunu küresel bir şirket olarak, ulusal ve uluslararası şirketlere, entegre lojistik hizmetler sunmak ve tercih edilen bir iş ortağı olmak üzerinden belirleyen, misyonunu ise, müşterilerine hızlı, ekonomik ve yenilikçi anlayış ile hizmet vermek olarak ifade eden OMSAN Lojistik, belirledikleri bu vizyon ve misyon üzerinden yıllardır sektörde ulusal ve uluslararası arenada faaliyet göstermektedir. OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan'la taşıma modları, RO-RO taşımacılığı, sektördeki kiralama ve satın alma modelleri üzerine ve OMSAN Lojistik'in yeni projeleri hakkında sohbet ettik.

'DOĞU ANADOLU VE İÇ ANADOLU BÖLGELERİMİZDE İLAVE DEPOLAMA ALANLARI PROJEMİZ VAR'

2012 yılında 200.000 m2 depolama alanı olan OMSAN Lojistik'in 2013 yılında depolama alanında bir büyü-

1978 yılında bir OYAK iştiraki olarak kurulan ve her geçen yıl lojistik alanında eşsiz başarıların altına imza atan ve bu başarılarını da son 4 yıldır çalışanları ile paylaşan OMSAN Lojistik, dünyada ve Türkiye'de liderliğini sürdürüyor.

yümenin söz konusu olup olmadığını sordüğümüz Osman Küçükertan, otomobil stoklama alanlarında bir büyümlerinin olduğunu kaydetti. Mevcut depolama alanlarına ilave olarak 50.000 m2 kadar otomobil stoklama alanlarında genişlemeye gittiklerini aktardı. Küçükertan sözlerini şöyle sürdürdü: 'Bunun dışında bu sene ağırlıklı olarak daha çok denizcilik sektöründe bir atılım yapmak istiyoruz. Ama özellikle Doğu Anadolu ve İç Anadolu Bölgelerimizde ilave depolama alanları yapma projelerimiz var' dedi.

'BİZİM TERCİH ETTİĞİMİZ TAŞIMA MODELİ ARTIK İNTER MO-

DEL'

Taşımacılığın tüm modlarını kullanan, OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan'a her modun kendine özgü zorluklarının olduğunu bilmekte beraber yıllardır bu işi yapan bir firma olarak belli masrafları da göz önünde bulundurduğumuzda en kolay ve kar marjı en yüksek taşıma modu hangisidir yönünde sordüğümüz soruya ise şu şekilde cevap verdi: 'Sizin de belirttiğiniz gibi her taşıma modunun kendine göre kolaylıkları ve zorlukları var. Ama ben şöyle cevap vermeyi tercih ediyorum. Bizim tercih ettiğimiz taşıma modeli artık inter model, yani modlar arası taşıma modeli dediğimiz model. Çünkü şunu görüyoruz ki, Türkiye'de en çok yaptığımız taşımacılık olan karayolu taşımacılığını hepimiz biliyoruz. Karayolu taşıması sarf ettiği enerji, çıkardığı karbon monoksit ve karbon dioksit gibi atıklar nedeniyle çevreyi olumsuz yönde etkiliyor. Ama bundan da vazgeçmek mümkün değil. Buradan hareketle ben şunu diyorum, toplama ve dağıtma noktalarında yani yükün alınması ve dağıtılması noktasında karayolunu kullanmak mecburi, bundan kaçamıyoruz. Fakat imkân bulduğumuz noktalarda karayolu ile aldığımız yükü demiryoluna ya da nehir yoluna aktarabiliriz. Böylece hangi taşıma modunun nerede avantajı varsa bunu kullanabiliriz ve verimliliği burada sağlayabiliriz' diyerek konuyla ilgili görüşlerini aktardı.

'MODLAR BİRBİRİNİN RAKİBİ DEĞİL, TAMAMLAYICISIDIR-LAR'

Yine taşıma modları ile ilgili olarak, modlar birbirine rakip midir yoksa birbirini tamamlayan unsurlar mıdır şeklinde sordüğümüz soruya şu yönde cevap verdi: 'Kesinlikle değildir. Ben bunu çeşitli defalarla da belirttim. Modlar, birbirinin rakibi değildir. Modlar, birbirinin tamamlayıcısıdır. Demiryolu ile yüzde yüz taşıma yapamazsınız, deniz yolu ile de yapamazsınız. Bir yerde başlayacak ve bir yerde bitecek, bu yüzden modlar birbirinin rakibi değil, tamamlayıcılarıdır' dedi.

'RO-RO TAŞIMACILIĞINA KISA VADEDE GİRMEYİ DÜŞÜNÜYÖ-

RUZ'

Son dönemde belli firmaların RO-RO taşımacılığı yapmaya başladıklarını anımsattığımız Küçükertan'a OMSAN Lojistik olarak kendilerinin bu yönde bir çalışmalarının olup olmadığını sorduk. Osman Küçükertan konuyla ilgili olarak, bu yıl bu yönde bir çalışmalarının olmadığını aktardı. Daha çok mevcut RO-RO servis sağlayıcıları ile işbirliklerini arttırıp, özellikle inter modeli RO-RO, karayolu ve demir yolunu da kombine ederek, taşımacılık da şirket prensibi olarak daha uygun gördüklerini ve OMSAN Lojistik olarak RO-RO taşımacılığına kısa vadede girmeyi düşünmediklerini aktardı.

'KİRALAMA YOLU ÜLKE EKONOMİSİ İÇİN ÇOK DAHA FAYDALI'

Lojistik sektöründe çokça uygulanan iki yöntem olan kiralama ve satın alma konusunda düşüncelerini sordüğümüz Küçükertan şu değerlendirmelerde bulundu: 'Bu konuyla ilgili olarak 2000'li yıllarda özellikle araç üreticisi firmalarla bir takım görüşmelerimiz oldu. Bu firmalar operasyonel kiralama yöntemine gitmediler ve sadece kiralama da değil, bakımı ve onarımı dahil lojistik firmalarına vermeler. Konuyla ilgili şunu söyledik, 'kendileri bu 2. El araçların değerlendirilmesini yapıp, hem satışlarını arttırsınlar hem de lojistik şirketleri bilançolarında çok büyük miktarda aktifleri olmasın ve şekilde her iki taraf için hem üretici hem de lojistik şirketleri için karlı ve makul ortam oluştursun' dedik. Bu nedenle biz OMSAN Lojistik olarak, Avrupa ülkelerinde olduğu gibi, kiralama yolunun ülke ekonomisi için çok daha faydalı olacağını düşünüyoruz' dedi.

'KENDİ LOKOMOTİFİMİZDE, MAKİNİSTİMİZLE, VAGONLARIMIZLA AĞIR YÜK TAŞIMACILIĞI YAPMAK İSTİYORUZ'

OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan'la yaptığımız söyleşi de yeni çıkan kanunla beraber firmaların artık kendi tren hatlarını kurabileceklerini hatırlatarak, bu konu ile ilgili bir çalışmalarının olup olmadığını sorduk. Kü-

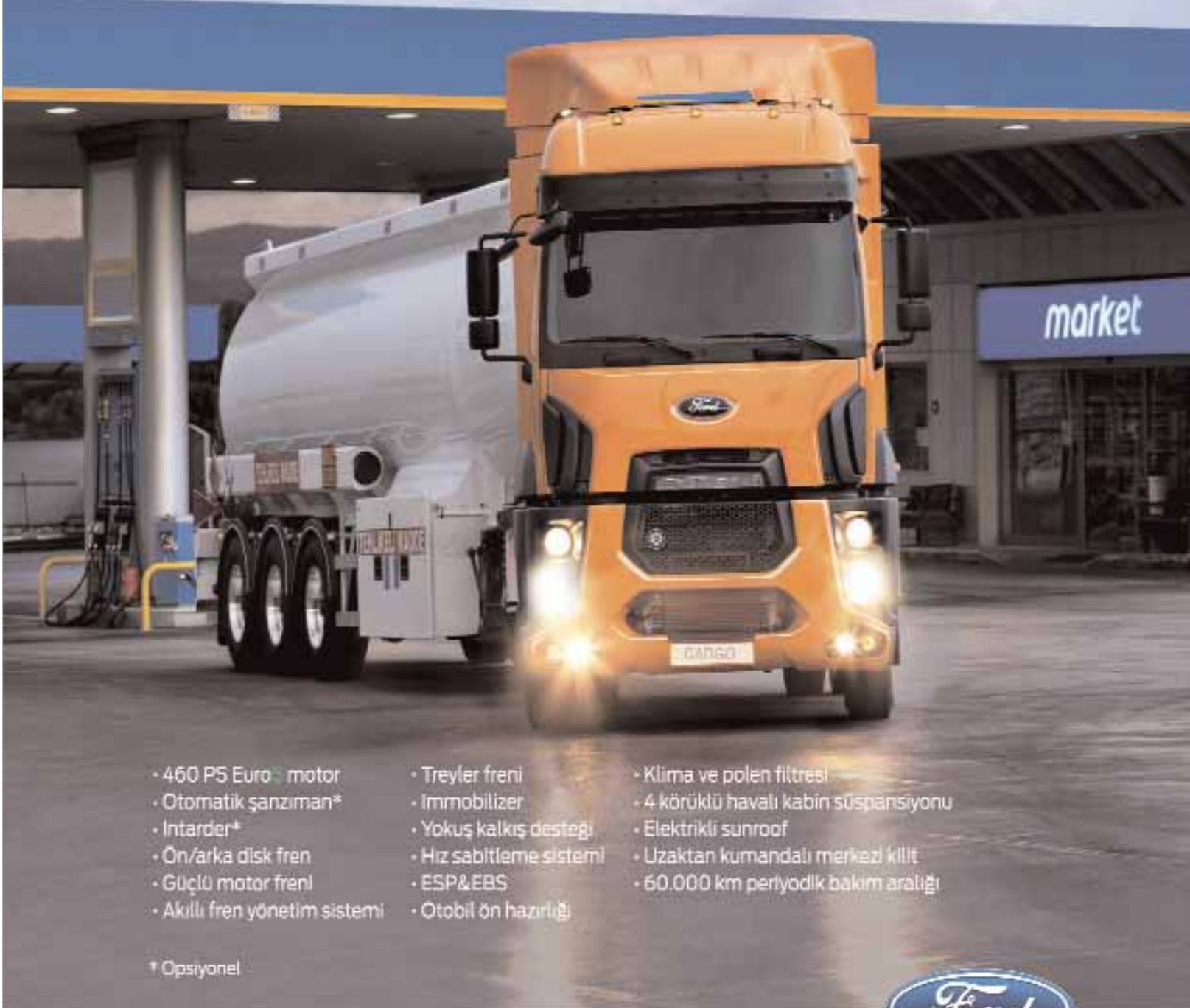
Daha fazla taşımak, daha az harcamak için tasarlandı.

YENİ FORD CARGO 1846T ÇEKİCİ!

Ford Otosan mühendislerinin ürettiği yeni Ford Cargo 1846T Çekici, uzun periyodik bakım aralığı, yakıt ekonomisi sağlayan motoru, aerodinamik tasarımı ve maliyetlerinizi düşürmek için tasarlanan daha birçok özelliğiyle size her km'de tasarruf etmenin yolunu açıyor.

FORD CARGO. Güç emrinizde.

f /FordCargo



- 460 P5 Euro motor
- Otomatik şanzıman*
- Intarder+
- Ön/arka disk fren
- Güçlü motor freni
- Akıllı fren yönetim sistemi

- Treylar freni
- Immobilizer
- Yokuş kalkış desteği
- Hız sabitleme sistemi
- ESP&EBS
- Otoböl ön hazırlığı

- Klima ve polen filtresi
- 4 körüklü havali kabin süspansiyonu
- Elektrikli sunroof
- Uzaktan kumandalı merkezi kilit
- 60.000 km periyodik bakım aralığı

* Opsiyonel



Go Further
ford.com.tr



Uluslararası Havayolu Taşımacılığında Dijital Devrim

"e-konşimento", Türkiye'de ilk kez Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo tarafından uygulanıyor... "e-freight" ismiyle ithalat ve ihracat için gerekli tüm belgelerin dijital ortamda iletilmesini sağlayan sistem, IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) üyesi tüm havayolu ve taşıyıcı firmalar tarafından kullanılacak.

İŞLEMLER HIZLANACAK, OLASI HATALAR ÖNLENECEK

1 Nisan 2013 tarihinde resmen yürürlüğe giren "e-awb (e-konşimento)" sistemi, ithalat ve ihracat işlemlerinin dijital ortamda çok daha hızlı ilerlemesini sağlayan e-freight sisteminin en önemli ve ilk adımı. Sistem, Türkiye'de ilk olarak sadece Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo tarafından uygulanıyor. Dijital sisteme geçiş sürecinde 25 Mart 2013 tarihinde, aralarında Almanya, Fransa, İtalya, İspanya, Hollanda, Dubai, İngiltere, Hong Kong ve Seul'un de bulunduğu 9 ülkede pilot uygulama başlatılan sistem ile ilgili maddeleri oluşturmak adına IATA tarafından oluşturulan 21 uluslararası firma-

nın yer aldığı komitede, Türkiye'den Turkish Cargo ve Mars Hava ve Deniz Kargo yer aldı. Yeni dijital sistem ile amaçlanan, işlemleri daha hızlı ilerleterek olası hataları önceden tespit edip sorunsuz bir süreç sağlamak. Sistem ayrıca gereksiz evrak sarfiyatının önüne geçerek çevreyle dost bir tutum sergiliyor.

SELMİN' HAZIRLIK ÇALIŞMALARI 6 YIL SÜRDÜ, SİSTEMLER REVİZE EDİLDİ

Mars Hava ve Deniz Kargo adına konuşan Genel Müdür Selmin Kahraman, sistem ile işlemlerin artık çok daha hızlı olduğunu belirterek, evraklarda bulunan hatalar, yük teslim edilmeden fark edilebildiği için hem zamandan tasarruf edildiğini hem de olası mağduriyetlerin önüne geçildiğini söyledi. Kahraman sözlerine şöyle devam etti: 'Üstelik konşimentolar kâğıda basılmadığından proje, hem çevre dostu hem de IATA'nın maliyetleri düşürme beklentisini ciddi anlamda karşılayan bir yatırım olma özelliğine sahip. Öte yandan, sistemi Türkiye'de ilk olarak Turkish

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

8

HAZİRAN 2013
www.tasimacilar.comİNCİ AKÜ:
'YEDEK PARÇA
PAZARI BÜYÜYOR,
REKABET ARTIYOR'

Satış sonrası pazarda hizmet gösteren kurumları, uluslararası uzman ve yöneticileri bir araya getiren ve "Küresel Otomotiv Aftermarket Sektöründeki Fırsat ve Tehditler", "Otomotiv Aftermarket Sektöründeki Fırsat ve Tehditler", "Avrupa ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Aftermarket Sektöründeki Trend ve Gelişmeler" konularının ele alındığı "IV. After Market Konferansı" The Green Park Hotel Pendik'te düzenlendi. Panelde İnci Akü Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kadir Kaymakçı konuşma yaptı. İnci Akü Satış ve Pazarlamadan sorumlu

Genel Müdür Yardımcısı Kadir Kaymakçı yaptığı konuşmada Sektörde 29. yılını kutlayan İnci Akü firması olarak gerek yürüttükleri mevcut çalışmalar gerekse Ar-Ge yatırımları ile geleceğin enerji depolama çözümlerini geliştirmek için çalıştıklarını ifade etti. Satış sonrası piyasasının dünyada ve Türkiye'de önemli bir değişim sürecinden geçtiğini aktaran Kaymakçı, araç ve komponent üreticilerinin önemli önceliklerinin arasında yakıt ekonomisini sağlamak, emisyon oranlarını dengelemek olduğunu söyledi. Kaymakçı sözlerine şöyle devam etti: "ürünlerin kalitesi artarken



OMSAN LOJİSTİK Bu Yılda Başarısını Şoförleriyle Paylaştı

Alev ARSLAN

Gelenekselleşen tören, OMSAN ailesinin en önemli üyelerinden olan hem hizmetlerinde başarı gösteren hem de hizmet yıllarının 10, 15 ve 20. yılını geride bırakan şoförlerine OMSAN'ın başarısına yaptıkları katkıdan ötürü teşekkür etmek amacıyla düzenlendi.

OMSAN LOJİSTİK ÖDÜLE DOYMUYOR

OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, yaptığı açılış konuşmasında OMSAN'ın gösterdiği yüksek performans nedeniyle, PETDER (Petrol Sanayi Derneği) tarafından 2004 yılından bu yana nakliyeden sorumlu iş ortağı OMSAN ile birlikte sürdürdüğü "Atık Yağların Yönetimi" projesinin "Avrupa Tedarik Zinciri Mükemmellik Ödülleri" yarışmasında en başarılı ilk beş projeden biri seçildiğini, gösterdiği üstün hizmet performansını nedeniyle TOFAŞ tarafından "Performans Ödülü"ne layık görüldüğünü, TURKCELL'e vermekte olduğu başarılı depolama hizmetleri nedeniyle "Teşekkür Plaketi" aldığını, TOTAL Oil Türkiye'ye verdiği akaryakıt taşımacılığı hizmetlerindeki yüksek emniyet standartları nedeniyle "Emniyet Performansı En Yüksek Nakliye Müteahhidi" ödülünü aldığını, Logitrans 2012 Lojistik Ödülleri'nde "Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörü (R2)"

Kartal Titanic Business Hotel'de bu yıl dördüncüsü düzenlenen OMSAN Lojistik Şoför Ödül Töreni'nin de her yıl olduğu gibi bu yılda OMSAN şoförlerini çeşitli kategorilerde ödül, bröve ve sertifikalarla ödüllendirdi.

kategorisinde birincilik ödülü kazandığını, Fortune Dergisi'nin "500 Büyük Özel Şirket" araştırmasına göre "Türkiye'nin En Büyük 211. Özel Şirketi" olarak sıralamaya girdiğini, Dünya Lojistik Ödülleri'nde, Karayolu Yük Taşımacılığı kategorisinde birincilik ödülünü kazandığını belirtti.

KÜÇÜKERTAN: 'OMSAN'IN ARKASINDA BAŞARILI BİR EKİP VAR'

Konuşmasını sürdüren Osman Küçükertan şunları kaydetti: "sektördeki başarısını birçok defa kanıtlamış olan OMSAN Lojistik'in arkasında başarılı bir ekibin varlığı yadsınamaz. OMSAN ailesinin şoförleri ise bu ekibin en önemli üyeleridir. Bu sebeple bugün, OMSAN ailesinin değerli üyeleri olan şoför arkadaşlarımıza sizlerin huzurunda teşekkür etmek istedik" diyerek Türkiye'de sayılı firmalarca yapılan anlamlı bir törene imza attı.

ARIBURNU: 'BU TÖREN, ŞOFÖRLERİMİZİN ÖZVERİLERİNE KARŞILIK BİR ŞÜKRAN SUNUMUDUR'

Oldukça duygusal ve samimi bir atmosferde gerçekleşen ödül töreninde OMSAN

Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan'dan sonra konuşmasını yapması için kürsiye Omsan Lojistik Tesisler, Altyapı ve Araçlar Genel Müdür Yardımcısı Ergun Arıburnu davet edildi. Arıburnu ise: "OMSAN Lojistik için bir gurur kaynağı olan sürücü arkadaşlarımızın ödül, bröve ve sertifika törenine hoş geldiniz" diyerek konuşmasına başladı. Arıburnu, OMSAN Lojistik olarak birçok başarıya imza atıklarını kaydederek, bu başarının altında OMSAN çalışanı şoförlerin yapmış oldukları milyonlarca kilometreye rağmen kaza oranının sektör ortalamasının kat be kat altında olmasına dikkat çekti. Bunun OMSAN Lojistik adına büyük bir gurur kaynağı olduğunu belirterek, tören salonunda 571 şoför çalışanına karşılık yalnızca bir grup şoför olduğunu söyledi. Büyük bir kısmının Avrupa ve Türkiye'nin çeşitli yollarında görev başında olduklarını anımsattı. OMSAN Lojistik olarak başarılarını şoför arkadaşları ile de paylaşmak istediklerini söyleyen Ergun Arıburnu, dağıtılacak olan ödüllerin son derece ciddi objektif bir

değerlendirme sonucu sahiplerini bulduğunu belirtti. Arıburnu ayrıca konuşmasında düzenlenen törenin, OMSAN Lojistik şoförlerinin özverili çalışmalarına karşılık bir şükran sunumu olduğunu söyledi.

SEZER: 'AMAÇ SÜRÜCÜLERİMİZİ MOTİVE ETMEK'

Oto Taşıma Filo Müdürü Ercüment Sezer ise yaptığı değerlendirme şunları aktardı: "Bu tören ve organizasyonun amacı, şirketimizin temel unsurlarından olan sürücü-lerimizi bir şekilde motive etmek ve teşvik etmektir. Özellikle sürücü arkadaşlarımız başta olmak üzere çalışan sirkülasyonunun çok yoğun olduğu sektörümüzde, şirketimizdeki çalışma sürelerini değerlendirdiğimizde sektör ortalamasının çok çok üstünde olduğu bir gerçektir. Bu yaklaşımla baktığımız zaman yapılan bu törenin şirketimiz çalışanlarına ve özellikle sürücü arkadaşlarımıza ne kadar değer verdiğinin somut göstergesidir" dedi. Tören, OMSAN şoförlerine ödül, bröve ve sertifikalarının verilmesinin ardından sona erdi.



TREDER Goodyear Fabrikası'nı Ziyaret Etti

TREDER Yönetim Kurulu, Goodyear'ın İzmit Fabrikası'nı ziyaret etti. TREDER Başkanı Kaan Saltık'ın önderliğinde gerçekleştirilen ziyarette Goodyear Lastikleri T.A.Ş. Pazarlama Müdürü Faruk Uslu, Kalite ve Teknoloji Müdürü Kıyas Kaya, Ticari OE Satış Müdürü Ata Can-kılıç, Müşteri İş Geliştirme Yöneticisi Can Ceylan, Orta Anadolu Bölgesi Bölge Satış Müdürü Emre Aktuna ve İletişim Koordinatörü Ceyhan Tulgar da hazır bulundu.

SON TEKNOLOJİ ÜRÜNÜ DUNLOP SP244 LASTİKLER YOLDA

TREDER Heyeti'ne Goodyear'ın İzmit Fabrikası'nın ağır vasıtalarla yönelik ürünler ürettiğine değinen Faruk Uslu, buradaki üretimin yansından çoğunun ihraç edildiğini söyledi. Türkiye'nin ticari araç parkında Avrupa'da üçüncü sıraya yükseldiğini belirten Uslu, ticari lastik pazarında ise Türkiye'nin ikinci sırada olduğunu vurguladı. "Yaptığımız araştırmalar gösteriyor ki Türkiye'de artan bir çekici-treyler kullanımı var. 2008 yılından bugüne kadar treyler lastiği satışında pazarda yüzde 85 oranında büyüme yaşandı" diyen Uslu, Goodyear'ın her türlü treyler ve yol koşulluna yönelik ürünü olduğunu vurguladı. Yeni treyler lastikleri RHTIHC'nin eski versiyona göre ortalama yüzde 30 fazla kilometre yaptığını belirten Uslu, yeni teknolojilerle ilgili de bilgiler verdi. Uslu, şunları söyledi: "RFID (Radio Frequency Identification) teknolojisini kullanmaya başladık. Gelecekte lastik ile bilgilerin online olarak takip edilebileceğiz. Ayrıca AMT (Air Maintenance Technology) adında kendi kendini şişirebilme özelliğini sahip lastikler üzerinde de çalışıyoruz. Bunun yanında TPMS (Tire-pressure-monitoring system) denilen ve telematik olarak adlandırılan sistemler üzerinde de çalışıyoruz. Treyler üreticilerine yine bizim bir markamız olan Dunlop SP244 lastiklerini de tedarik etmeye başlayacağız." dedi.



TLS Global, Bursa'da Açtığı Yeni Uluslararası Hizmetler Müdürlü-

Rekabetçi lojistik çözümleri ile müşterilerine hizmet veren TLS Global kurulduğu günden bu yana, müşterilerinin rekabetçiliğine katma değer sağlamaya devam ediyor. Esnek, hızlı karar alan ve verimliliğe odaklı bir lojistik şirketi olarak faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor.

YENİ BİRİMİN BAŞINA YASEMİN DABAK GETİRİLDİ.

TLS Global, bu çerçevede Bursa'da açtığı Uluslararası Hizmetler Müdürlüğü ile pazar-daki iddiasını sürdürüyor. TLS Global'in bölgede etkinlik yaratmak amacıyla açmış olduğu yeni Uluslararası Hizmetler Müdürlüğü birimin başına ise Yasemin Dabak getirildi. TLS Global, Bursa'da açtığı müdürlükle özellikle denizyolu, havayolu demiryolu ve karayolu operasyonlarına ivme kazandırmayı hedefliyor.

BURSA LOJİSTİK SEKTÖRÜ İÇİN STRATEJİK ÖNEME SAHİP

Marmara Bölgesi ve Türkiye'nin başta gelen sanayi kentlerinden biri olan Bursa'nın lojistik anlamda stratejik bir konumu var. Tüm Türkiye genelinde üretilen motorlu taşıtların yarısından fazlası bu kentte üretilmektedir. Aynı zamanda gıda ve tekstil sektöründe de Bursa, büyük bir paya sahip. İşyeri ve çalışan sayısı bakımından Türkiye'de, İstanbul'un ardından ikinci sırada yer alan kent, Eskişehir ve Balıkesir'i içine alan hinterlandı ve Gemlik Limanı ile lojistik sektörü için önemli merkezlerden biri konumunda bulunuyor. Temeli 2010'da atılan İstanbul-İzmir O-33 otoyolu da Bursa'dan geçecek ve şehri İstanbul ve İzmir limanlarına bağlayacak.



Pirelli Gezici Eğitim Aracı Bilgilendirmeye Devam Ediyor

Pirelli, bireysel araç kullanıcılarını güvenli sürüş açısından lastiklerin güvenliğini ve yakıt tüketimine olan etkileri konusunda bilgilendirmeye, kullanıcıların bilinçlendirmeye devam ediyor. Pirelli'nin Gezici Eğitim Aracı lastiklerin güvenliğe ve yakıt tüketimine etkisi, doğru ve mevsimine uygun lastik kullanımı, lastik hava basıncı ve dış derinliği gibi hayati önem taşıyan konularla ilgili olarak lastik satış noktalarını bilgilendirmek üzere yollarda olmaya devam ediyor.

2013 YILI SONUNA KADAR 21 İL 200'DEN FAZLA NOKTA GEZİLECEK

Pirelli, 2013 yılı sonuna kadar 21 ilde 200'den fazla noktada, bireysel kullanıcılara ve satış noktalarına ulaşarak lastiklerin güvenliğe ve yakıt tüketimine olan etkileri konusunda bilgilendirmeye amaçlıyor. Lastik hava basıncı, lastik dış derinliği, mevsimine uygun lastik kullanımı ve Pirelli'nin üstün performanslı ürünleri konusunda eğitim verecek olan Pirelli Gezici Eğitim Aracı, ilk eğitimini Mersin'de gerçekleştirerek yollara çıktı.

PIRELLİ, GÜVENLİK, EKONOMİ VE

Ford, 80 saniyede bir Transit satmayı hedefliyor

2014 yılında pazara sunulacak Yeni Transit modeli ile modelin satışını altı kıtada 118 ülkeye yayacak olan Ford, 2016 yılına kadar 80 saniyede bir Transit satarak, dünya genelinde yılda 400 bin Transit satış rakamına ulaşmayı hedefliyor. Ford, 2016 yılına kadar 1 tonluk ve 2 tonluk toplam Transit satış adetlerinin 400 bin'in üzerine çıkmasını, dolayısıyla her 80 saniyede bir Transit satışı yapmasını hedefliyor. 2014'ün ilk yarısında, lansmanı yapılacak Transit modelleri arasında 2 tonluk Transit, yeni Transit Connect ve yeni kompakt Transit Courier yer alacak. Yeni Transit'in, orta büyüklükteki ticari araç pazarına yeni bir ivme

katacağı beklenirken, Farklı gövde tasarımları ve versiyon çeşitliliğinin yanı sıra, sağlam ve uzun ömürlü oluşu, yük taşıma yeteneği ve düşük maliyetiyle de Yeni Transit'in sınıfının liderliğini sürdürmesi de hedefleniyor.

Ford Transit'in bir çok kişinin hayatında önemli rol oynadığını aktaran Ford Başkanı ve CEO'su Alan Mulally, "Dünyanın her yerindeki müşterilerimiz, işçileri bir inşaat sahasına taşıran, önemli eşyalarını yerine ulaştırırken veya hastalarını acilen hastaneye götürürken Ford Transit'e güveniyor. Yedi milyon üretim rakamına ulaştığımız bu günde, daha fazla sayıda müşterimizin işlerini Transit'le geliştir-

melerine yardımcı olmak istiyoruz. Ford Transit'le, müşterilerimizin daha fazla yük taşımalarına ve işletme maliyetlerini azaltmalarına, gittikleri yere güvenilir ve emniyetli bir şekilde ulaşmalarına yardımcı olacak yenilikler geliştirmeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.

FORD'UN EN UZUN ÖMÜRLÜ MODELİ TRANSİT HAKKINDA;

Ford'un Transit modelinin dünya çapında bugüne kadar üretilen yedi milyon adedi arka arkaya park edildiğinde 17 bin kilometrelik bir sıra oluşturuyor. Ford, ilk olarak 1965 yılında Avrupa'da üretimine başladığı ve yeni modeli ile satışını altı

