Tasimacilar 1_Layout 2 20.11.2014 15:24 Page 1

TAŞIMACILAR

| LOJİSTİK | KASIM 2014 | SAYI: 98 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

BOSCH SANAYİ VE TİCARET A.Ş. TİCARİ GENEL MÜDÜRÜ GÖKHAN KARAGÖL OLDU

İş hayatına 1996 yılında Bosch Grubu'nda başlayan Gökhan Karagöl, Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. Ticari Genel Müdürü oldu. Karagöl görevini, 3,5 yıldır Bosch Bursa Fabrikası Ticari Genel Müdürü olarak görev yapan Dieter Wohlfarth'tan devraldı. Bosch, Bursa'da bulunan fabrikalarında dizel ve benzinli sistemler için enjektör üretiyor.

KIŞ LASTİĞİ GENELGESİ YENİLENDİ

Karayollarında 1 Aralık tarihinden itibaren uygulanmaya başlayacak olan kış lastiği zorunluluğu ile ilgili bazı konular bir genelgeyle yeniden düzenlendi. Buna göre; kış lastiği yeniden tanımlandı, ticari araçlarda tüm lastikler için 4 mm diş derinliği aranacak. Römorklarda ise kış lastiği zorunlu olmayacak.

Kış lastiği genelgesi yeniden düzenlenerek 10 Kasım 2014 tarihinde yayınlandı. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yayınlanan 2014/KDGM-09/DENETİM NUMARALI bu son genelge ile 2012 yılında yayınlanan genelgenin bazı maddeleri değiştirildi;

Yeni genelgede otomobiller bu kış da zorunluluk kapsamına alınmadı. 10 Kasım 2014 tarihinde yürürlüğe giren genelgede öne çıkan değişiklikleri şöyle:

● Yenilenen genelgede kış lastiği tanımı yeniden yapıldı. Buna göre eski genelgenin 1/a şıkkında lastiklerin kış lastiği olduğunun anlaşılması için kullanılan M+S işareti ile birlikte, ''ve/veya kar tanesi (snowflake) işareti"nin bulunması da yeterli olacak. Ayrıca buzlu zeminlerde kulanılabilen çivili lastikler de kış lastiği yerine geçecek.

● Kamyonet, minibüs ve "A" türü yetki belgelerine kayıtlı otomobillerin tüm lastiklerinin kış lastiği olması zorunludur.

● Kamyon, çekici, tanker, otobüs, minibüs, otomobil ve kamyonet türü araçların lastiklerinin yanağında;

● (M+S) işareti veya

● (M+S) işareti ile birlikte kar tanesi (snowflake) işareti veya

● Sadece kar tanesi (snowflake) işareti aranacaktır.

● Değişikliklerin en önemlisi ise kamyon, çekici, tanker, otobüs, yarı römork ve römork türü araçlarda lastik diş derinliğinin en az 4 mm olması zorunluluğudur.

● Diğer önemli değişiklik ise, "yarı römork ve römorkların frenleme tertibatı bulunan dingilleri üzerindeki tüm lastiklerin kış lastiği olması" zorunluluğunun kaldırılmış olmasıdır.

519 TL CEZA KESİLECEK, ARAÇ LASTİK DEĞİŞİMİNE GÖNDERİLECEK

Bakanlık yetkililerince yapılacak yol kenarı denetlemeleri ile ilgili olarak yeni genelgenin koyduğu kuralı şöyle: ''Yol kenarı denetlemelerinde denetçiler, kurallara uygun olmayan araçlara bir idari para cezası karar tutanağı ile ceza kesecek ve araç; denetimle görevli olanlar tarafından lastik değiştirebileceği en yakın yerleşim birimine gönderilecek, yerleşim yerinin adı idari para cezası karar tutanağı üzerinde belirtilecektir.''

TOBB'un Uluslararası Karayolu Taşımacılığına İlişkin İstatistikleri

2014 yılı Ekim ayında, bir önceki yılın Ekim ayına göre Verilen Geçiş Belgesi sayısında yüzde 13,34'lük artış olduğu, TIR Karnesi sayısında ise yüzde 26,30'luk bir azalma yaşandığı görülüyor.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ticaret ve TIR Dairesi Başkanlığı'nın verilerine göre, 2014 yılı Ekim ayında, bir önceki yılın Ekim ayına göre Verilen Geçiş Belgesi sayısında yüzde 13,34'lük artış olduğu görülmesine rağmen, TIR Karnesi sayısında yüzde 26,30'luk azalma yaşandı.

	2013 (Ekim)	2014 (Ekim)	Değişim
Verilen Geçiş Belgesi	63.973	72.504	% 13,34
Verilen TIR Karnesi	45.126	33.260	% -26,30

Aynı verilerden, bu yılın ilk on ayında Verilen Geçiş Belgesi sayısında geçen yıla göre yüzde 0,47'lik artış, aynı dönemde verilen TIR Karnesi sayısında ise yüzde 24,26'lık azalma görülüyor.

	2013(Ocak-Ekim)	2014(Ocak-Ekim)	Değişim
Verilen Geçiş Belgesi	724.273	727.698	% 0,47
Verilen TIR Karnesi	473.156	358.370	% -24,26

2014 yılı Sayısal Takograf Kartları İstatistikleri:

Takograf Kartı	2013 (Ekim)	2014 (Ekim)	Değişim	2013 (Ocak-Ekim)	2014 (Ocak-Ekim)	Değişim
Sürücü	1.325	4.983	% 276,08	19.506	28.819	% 47,74
Şirket	14	33	% 135,71	71	219	% 208,45
Servis	10	12	% 20	117	237	% 102,56

2014 yılı Ekim ayında 4.983 adet sürücü kartı, 33 adet şirket kartı ile 12 adet servis kartı üretilerek, sahiplerine ulaştırıldı.

Avrupalı lojistik firmaları Türkiye'den demiryolu atağı bekliyor

Avrupa'nın en önemli iş ağlarından biri olan IFA (Uluslararası Taşımacılar Birliği) üyeleri İstanbul'da bir araya geldi. Etkinlikte Avrupalı lojistik firmalarının Türkiye'den beklentileri masaya yatırıldı. En önemli beklenti, Avrupa'ya bağlanacak demiryolu oldu.

İstanbul'da, Batu Lojistik'in ev sahipliğinde gerçekleştirilen IFA etkinliği, 26 Avrupa ülkesinden 52 lojistik firmasını bir araya getirdi. Etkinlikte firmalar, ülkelerinde lojistik sektörüyle ilgili son gelişmelerden bahsederken, etkinliğin ev sahibi ve IFA'nın Türkiye'deki tek temsilcisi olan Batu Lojistik de Türkiye'de yapılan çalışmalar hakkında bilgi verdi.

AVRUPALI DEMİRYOLUNU BEKLİYOR!

Etkinlik sonrası Avrupalı lojistik firmalarının beklentilerini değerlendiren Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, ''Dünya genelinde intermodal taşımacılık git gide yaygınlaşıyor. Avrupalı meslektaşlarımızın da Türkiye'de bu yönde yapılacak yatırımların artması ve hızlandırılması yönünde beklentileri var. Bu sistemin gelişmesi için özellikle Avrupa sınırındaki demiryollarının bir an önce devreye girmesi gerekiyor'' dedi.

Ağırlıklı demiryolu olmak üzere kara ve deniz yolu taşımacılığının birlikte kullanıldığı intermodal sistemi, diğer taşımacılık modellerine göre büyük oranda zaman tasarrufu sağlarken standart taşımacılığa göre çok daha çevreci olarak görülüyor.

DEMİRYOLU YATIRIMLARI İHRACAT VE İTHALATI DA OLUMLU ETKİLER!

Demiryolu yatırımlarının tamamlanmasının ardından sadece lojistik sektörünün değil, ithalat ve ihracatın da hızlanacağını belirten Taner Ankara, ''Demiryolu yatırımlarının artması, intermodal taşımacılığın artmasını sağlayacaktır. Bunun sonucunda da yurtdışı taşımacılığı hem kolaylaşıp hem de maliyeti azaltacağı için ihracatta ve ithalatta gözle görülür bir artış söz konusu olabilir'' şeklinde konuştu.

IFA NEDİR?

IFA ağına katılım sağlayan üyeler, ülkelerinde sahip oldukları tüm imkanlardan (gümrükleme, depolama, forwarding,vb.) farklı ülkelerdeki diğer IFA üyelerinin de faydalanmasını sağlıyor.

3.KÖPRÜ ÇALIŞMALARI ''HAREKET''LENDİ

Proje taşımacılığının lider firmalarından Hareket, 3.köprü inşaatında başarılı taşıma ve montaj işlemlerine devam ediyor. Hareket 3. Köprü inşaatında şu an, 6 adet 100 tonluk mobil vinci ile kiriş aktarma işlemlerine devam ediyor. Hareket ayrıca, segment veya köprü tabliye kaldırılması için de 2 adet 600 ton paletli vinç ve 2 adet 18 aks SPMT treyler kullanılması konusunda da gerekli çalışmaları yapıyor. 3. Köprü inşaatında çalışmalarına hız kesmeden devam eden Hareket, projeyi 6 ay gibi bir sürede tamamlamayı planlıyor.

ORUÇ KAYA

ATATURK... LOJİSTİK DEHASI...

7'DE

NAZMİ ÖZCAN

NE ZAMAN MUTLU OLUNACAK?

6'DA

Tasimacilar 2_Layout 2 20.11.2014 15:25 Page 1

EN İYİ DAİLY BÜYÜLÜYOR

"2015 Uluslararası Yılın Vanı" ödülünü kazanan ve parçalarının yüzde 80'i yeniden tasarlanan Yeni Daily, "Şimdiye Kadarki En İyi Daily" sloganı ile pazara sunuldu. Yeni Daily, tüm dünyadaki ve Türkiye'deki müşterilerini büyülemeye hazırlanıyor. Taşıma kapasitesi geliştirilen, yol tutuşu, çevikliği, kaliteli bir otomobilde olan sürüş konforu ile öne çıkan Yeni Daily, bir önceki modeline göre ortalama yüzde 5.5 yakıt tasarrufu sağlıyor. Bu miktar şehir içinde EcoPack ile yüzde 14'e kadar ulaşıyor.

Yeni Daily; yükleme verimliliği, sınıfının en iyisi yükleme hacmi, üstün kapasitesi, konforu, bir otomobilde bulunan sürüş konforu ve yakıt verimliliğinde önemli iyileştirmeler sunan motorları ile kendi kategorisinin en iyi aracı konumunda bulunuyor. Geleneksellik ve yeniliğin mükemmel birlikteliğini sunan Iveco Daily'nin üçüncü nesli Avrupa pazarından çok kısa bir süre sonra Türkiye'de. Üçüncü nesil Daily, Iveco için önemli bir dönüm noktasını oluşturuyor. Çünkü, Yeni Daily, müşterilerin ihtiyaçlarını somut ve profesyonel biçimde karşılayarak onları büyülüyor. Yeni Daily, en iyisi için bir kerede iki araç; teknolojik yenilikler ve Daily'nin evrimleşen mirasının mükemmel uyumu.

YENİ DAILY "2015 ULUSLARARASI YILIN VANI"

Iveco'nun üçüncü nesil hafif ticari aracı olan yeni Daily "2015 Uluslararası Yılın Vanı" ödülünü en yakın rakibini 17 puan geride bırakarak aldı. Yeni Daily Toplam Sahip olma maliyeti, Konfor, Kullanım Kolaylığı, Verimlilik ve Çevre konularında en yüksek puanları toplayarak bu önemli ödülü almaya hak kazandı.

PARÇALARININ YÜZDE 80'İ YENİDEN TASARLANDI

Ulaşım profesyonellerinin iş arkadaşı olan yeni araç, Daily'yi sektörde referans noktası yapan maksimum güvenilirlik, verimlilik ve çok yönlülüğü korurken hafif Van kullanımına daha uygun olması ile dikkat çekiyor. Parçalarının yüzde 80'i yeniden tasarlanan Yeni Daily; sağlamlık, çok yönlülük ve dayanıklılığı garanti eden, şasi kabinlerde üst yapılar için maksimum esnekliği sağlayan DNA'sının ana parçalarından klasik C kesitli şasi yapısını koruyor.

TAŞIMA VE YOL TUTUŞ KAPASİTESİ GELİŞTİRİLDİ

Şirket, tasarım çalışmalarında aracın iki versiyonuna; şasi kabin ve Van'a odaklanıyor. Geliştirilmiş ergonomi, sürüş konforu, sürüş kabiliyeti ve yol tutuşu kararlılıkla iyileştirilirken Yeni Daily, her iki segmentte de liderliği amaçlıyor. Yeni Daily'de bir seferde iki araç kavramı bu nedenle oluşturuluyor. Yenilenen Daily şasi kabin ve tamamen yeni olan Yeni Daily Van'da optimize edilmiş yük alanı yeterliliği ve daha kolay erişilebilir yükleme platformuna kadar her açıdan taşıma ve yol tutuş kapasitesi geliştiriliyor.

ÇEVİKLİĞİNİ KAYBETMEDEN MÜKEMMEL SÜRÜŞ SUNUYOR

Yeni Daily'de dingil mesafesi, toplam uzunluğu ve yükleme alanı uzunluğu revize ediliyor ve Van'ın kapasitesi ciddi miktarda artırılıyor. Bu durum 18 ve 20 metreküplük modelleri (kategorisinde en iyi yükleme alanı) ve 10.8 metreküplük (yükleme verimliliği açısından kategorisinde en iyisi, yükleme alanı uzunluğu ve aracın toplan uzunluğunun oranı arasında bir gösterge) versiyonun ortaya çıkmasını sağlıyor. Uzun dingil açıklığı ve kısaltılmış arka uzantı oluşan yeni mimari özelliği sayesinde Yeni Daily, dar alanlarda çevikliğini kaybetmeden mükemmel sürüş sunuyor.

Araçta, yeni QUAD-LEAF ön süspansiyon 3.5 ton modellerde standart ve önceki tek ve çift teker versiyonlarla mükemmel bir bileşim oluşturuyor. Bu özellik bir yandan taşıma kapasitesinin artışına izin imkan sunarken diğer yandan ise akslar üzerinde maksimum kapasitede yük taşınmasını sağlıyor.

VİRAJLARDA ÜSTÜN PERFORMANS

Tek tekerli versiyonlarda da arka süspansiyon yeniden tasarlanarak iki gelişme sağlanıyor. Yükleme platformunun yüksekliği 55 milimetre alçaltılarak yükleme işlemi kolaylaştırılırken virajlarda yükten dolayı yaşanan sıkıntılar azaltılıyor. Yeni arka ve ön süspansiyon sistemleri ve Van'da daha uzun dingil açıklığı güvenlik ve stabilite (sağlamlık) konusunda dinamik ve kategorisine önderlik yapacak bir performans gösteriyor.

YAKIT TÜKETİMİNDE CİMRİ

Daily'nin üçüncü neslinde aynı zamanda şirketlerin ihtiyaçlarına da odaklanılıyor. Yakıt tüketiminde ve işletme maliyetinde önceki modele oranla belirgin bir düşüş sağlanıyor. Araç, kategorisindeki en iyi performansı, geniş motor, vites ve aks oranı seçeneklerini sunuyor.

KALİTELİ OTOMOBİL KONFORU

Yeni Daily'nin sunduğu özelliklerin hepsi bu kadar değil elbette. Aracın konforunda da oldukça büyük ilerleme sağlanıyor. Yeni Daily'nin sürücüsü kendisini konforlu ve sessiz kompartımanda kaliteli bir otomobili kullanıyormuş gibi hissediyor. Ayrıca kapalı-açık saklama gözlerinden faydalanabiliyor. Kontrol panelinin ergonomik tasarımı kategorisinin en iyisi, ses yalıtımı ve klima geliştirilerek her yük koşulunda mükemmel konfor sunuyor.

BUGÜNE KADAR 110 ÜLKEDE 2.6 MİLYON ADET SATILDI

Daily "küresel" bir araç. Çünkü bugüne kadar 110 ülkede 2.6 milyon adet Daily satıldı. Araçlar İtalya'nın Mantova kentinin yakınında bulunan Iveco Suzzara fabrikasında ve İspanya'daki Valladolid fabrikasında üretiliyor. Şirket son zamanlarda üretim hatlarını yenilemek için büyük miktarda yatırım yaptı.

Iveco'nun bu tesisleri dünyanın önde gelen World Class Manufacturing (WCM) programı tarafından gümüş madalya alarak dünyadaki en iyi tesisler arasında olduklarını kanıtladılar ve bazı sınıflarda en yüksek skoru elde ettiler.

DETAYLARLA YENİ DAIL GELENEK DEVAM EDİYOR

Klasik C kesit şasi yapısı aracın sağlamlık ve modülaritesi için hayati önem taşıyor. Bu nedenle C-profil şasinin yükü taşıyan yapısı uzun ömrü ve üst yapı eklentilerinde esnekliği sağlayan yüksek mukavemetli çelikten yapılıyor. Bu çözüm her tür Daily konfigürasyonuna en uygun desteği sağlayarak aracın kutu-şasi versiyona göre çok daha rahat dönüşümüne ve kategorisinde 7 tona ulaşan tek araç olmasını sağlıyor.

TEK TEKERLİ VAN DAHA ÇOK YÜK HACMİ SEÇENEĞİ SUNUYOR

Daily'nin tek tekerli Van segmentinde yeniden konumlandırması aracın tasarımının arkasındaki en önemli etken. Yeni Daily tek tekerli Van'ların tüm performans alanlarında ilerleme sağlıyor. Yük taşıma verimliliği aracın ana unsurları arasında geliştirilmiş denge sayesinde optimize ediliyor. Mevcut dingil mesafeleri revize edilerek 3 bin, 3 bin 520 ve 4 bin 100 milimetreyi içerecek biçimde yeniden düzenleniyor. Yani Daily'nin 3 bin 520 ve 4 bin 100 milimetrelik modellerin uzun ve kısa versiyonları da bulunuyor.

YÜK TAŞIMA VERİMLİLİĞİNDE SINIFININ EN İYİSİ

Daha uzun dingil açıklıkları sayesinde Yeni Daily daha çok yük hacmi seçeneği sunuyor. Yeni 18 ve 19.6 metreküplük modeller yük hacmi konusunda sınıflarında en iyi hacme sahipler. 10.8 metreküplük versiyon yük taşıma verimliliği konusunda sınıfının en iyisi konumunda bulunuyor. Çünkü araç yükleme platformunun uzunluğu araç toplam uzunluğuna göre artırılıyor.

Bu versiyon aynı zamanda Iveco için Van pazarında önemli bir büyüme fırsatını temsil ediyor. Avrupa'da satılan Van'ların yüzde 38'i 9 – 11 metreküp arası yükleme alanına sahip. Bugün, 10.8 metreküplük hacmiyle Yeni Daily, yükleme alanı verimliliği (0.57) ve 10.5 metrelik dönüş çapıyla sürüş konusunda sınıfının en iyisi olma özelliğini taşıyor.

Van modellerinin azami yüklü ağırlıkları 3.5 – 7 ton arasında, hacimleri ise 10.8 – 19.6 metreküp arasında değişiyor. Yükleme alanında iç yükseklik 2 bin 100 milimetreye kadar ulaşıyor ve uzun boylu insanlar dahi bu alanda ayakta durabiliyorlar. Araçların dış uzunluğu 5 bin 40 ile 7 bin 500 milimetre, yükleme alanı ise 2 bin 600 milimetre ile 5 bin 100 milimetre arasında değişiyor.

Yükleme platformunun 55 milimetre alçaltılması ise yükleme, indirme işlemlerinin daha çabuk ve kolay yapılmasını sağlıyor. Yükleme alanının yüksekliği önden çekişli Van kategorisinde en iyi yüksekliğe sahip olma özelliğini taşıyor.

Yeni Daily Van brüt ağırlığı 7 tona ulaşan ve yükün daha az sefer sayısı ile taşınmasını sağlayarak maliyetleri azaltırken verimliliği artıran 4 bin kiloluk taşıma kapasitesine sahip sınıfındaki tek aracı olma özelliğini taşıyor. Tüm bu özellikler, yüksek performanslı ve dayanıklı Yeni Daily Van'ı dağıtım ve büyük hacimlere ihtiyaç duyulan tüm işler için ulaşım profesyonellerin seçimi hâline getiriyor.

Mitsubishi Motors net karını yüzde 23 artırdı

Mitsubishi Motors, 2014 mali yılının ilk yarısı faaliyet gelirini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 artışla, 62,7 milyar Yen olarak açıkladı. Bu dönemdeki artışa, model yelpazesindeki iyileştirmelerin, maliyeti azaltmaya yönelik çalışmaların ve ilerleyişi olumlu yönde devam eden kur oranlarının etki ettiği belirtildi. Mitsubishi Motors, 2014 mali yılının ilk yarısına ait global perakende satış hacminde de bir önceki yıla oranla yüzde 4'lük bir artış gösterdi. Bu artış oranına göre global satış hacmi 521 bin adede ulaştı. Global satış hacmini Japonya, Kuzey Amerika, Avrupa, Asya ve diğer bölgelerden alınan verilere göre belirleyen Mitsubishi Motors, en başarılı artışın Kuzey Amerika pazarında olduğunu belirtti. Kuzey Amerika, Outlander ve Space Star modelleri ile yüzde 27'lik artışla ilgili dönemdeki satış hacmini 57 bine yükseltti. Avrupa ise yüzde 15'lik artışla 104 bin adetlik araç satışına ulaşmayı başardı.

Tasimacilar 3_Layout 2 20.11.2014 15:26 Page 1

OYDER'İN ERZURUM TOPLANTISI'NDA KONUŞAN ALİ KOÇ:

Yetkili satıcılık gelecek vadediyor

OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği, otomotiv sektöründe son gelişmelerin değerlendirildiği "Diyalog" bölge toplantılarının 20'ncisini Erzurum'da gerçekleştirdi.

Erzurum ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde bulunan Otomotiv Perakendecileri'nin katıldığı toplantıda OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, sektördeki son gelişmeleri değerlendirirken, Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Koç da bir konuşma yaparak yetkili satıcılara seslendi.

OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Başkanı Z. Alp Gülan da toplantıda yaptığı konuşmada ekonomik ömrünü tamamlamış araçların dönüştürülmesinin çevre ve güvenlik açısından büyük yararlar sağlayacağına işaret etti. Gülan, Türkiye'de trafiğe kayıtlı otomobil ve hafif ticari araçların ortalama yaşının 12, hatta ağır vasıtaları dahil ettiğimizde bu rakamın 16 olduğunu belirterek şunları söyledi; "Batı Avrupa ülkelerinde ortalama araç yaşı 7'dir. Türkiye'de 20 yaş üstünde 1.650.000 adet otomobil ve 230.000 adet hafif ticari aracımız vardır. 20 yaş ve üstü eski teknoloji araçların CO2 salımı 220 gr/km iken yeni nesil araçlarda ortalama oran 130 gr/km'dir. Eski araç parkımızın çevreye verdiği hasar ise 550 milyon ağacın bir yılda temizleyebileceği kadardır. Bu da 200 Belgrad Ormanı'na eşdeğer bir rakamdır. Avrupa'da hava kirliliğini temizlemek için araç başına harcanan rakam 8 bin 494 Euro'dur. Şu anda devlet bu rakamın yarısını dönüşüm için harcasa eski teknolojiye sahip birçok araç trafikten çekilebilecektir. Çevre için yapılabilecek en büyük desteğin bu olduğu kanaatindeyiz."

Toplantıda yetkili satıcılara seslenen Ali Koç, Türk ekonomisinin dünyadaki büyük krize ve yakın coğrafyamızdaki sıkıntılara rağmen önemli önlemler alacak kadar etkilenmediğini belirterek "Ekonomimiz yaşanan dalgalanmalardan etkilenmeden yoluna devam ediyor ve ekonomimiz sağlam temellere dayanıyor" dedi. Yetkili satıcılara da seslenen Ali Koç, otomotiv sektörünün son 20 yılda teknolojik olarak önemli mesafeler kaydettiğini, ülkemizde de sektörün geleceğine güvendiğini ve yetkili satıcılık mesleğinin öneminin altını çizerek "Gelecek vadeden yetkili satıcılıkların nitelikli insan gücü yetiştirmelerinin öneminin altını çizdi ve bu yöndeki eğitimlerin artırılması gerektiğini" belirtti. Kurumsallaşma ile ve gelecek kuşaklara iyi eğitim vermek sureti ile, iş ortaklarımız bu mesleği ileriye taşıyacaktır" şeklinde konuştu.

ALIŞAN LOJİSTİK Turkchem Fuarı'na Katıldı

Kimya sanayisine yönelik olarak bu yıl altıncısı düzenlenen Turkchem 2014 Fuarı; 16 - 18 Ekim 2014 tarihleri arasında farklı sektörlerden birçok firmayı bir araya getirdi. Katılımcı ve ziyaretçi istatistikleriyle Türkiye'nin yanı sıra dünyada da kabul görmüş ve takip edilen sayılı etkinliklerden biri olan Turkchem Eurasia Kimya Sanayi Grup Fuarı'na üçüncü kez katılımcı olan Alışan Lojistik; 63 metre kare alanda yer alan standında ziyaretçileri ile buluştu. Ülke ekonomisi için çok önemli bir yere sahip olan Turkchem 2014 Fuarı; kimyasal kullanımı gerçekleştirerek üretim yapan firmaların tüm ihtiyaçlarını tek bir fuarda katılımcılarına sunuyor. Hammadde, yarı mamul, özel ve spesifik kimyasallar, laboratuar ekipmanları, makine ekipmanları, ambalaj, test ölçüm ekipmanları, otomasyon sistemleri, lojistik ve çeşitli hizmet alanlarında faaliyet gösteren yüzlerce firmanın bir araya geldiği fuarda bu yıl üçüncü kez katılım gerçekleştiren Alışan Lojistik; kimyasal madde lojistiğinin lider servis sağlayıcılarından biri olarak fuar kapsamında yerini aldı. Turkchem 2014 Fuarı'na 350'nin üzerinde firma ve firma temsilcisi katılmış olup, fuarı 10 bin'in üzerinde yerli ve yabancı sektör profesyoneli ziyaret etmiştir.

Tasimacilar 4_Layout 2 20.11.2014 15:26 Page 1

Hazır Beton sektörüne 145 adet yepyeni MERCEDES-BENZ KAMYON

Varol Beton filosunu 145 adet Mercedes-Benz araç ile yeniledi. Mercedes-Benz Türk hazır beton ve inşaat sektörünün yanında yer almayı sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk, Türkiye ekonomisinin büyümesinde en önemli rolü üstlenen inşaat ve hazır beton sektörünü desteklemeyi ve sektörün en büyük yardımcısı olmaya devam ediyor.

Başta hazır beton olmak üzere inşaat taahhüt, akaryakıt, demir ticareti, inşaat malzemeleri ve tarım ürünleri ticareti gibi birçok farklı alanda faaliyet gösteren Varol Beton, Mercedes-Benz ile işbirliğine devam ediyor. Varol Beton, Mercedes-Benz Türk yetkili bayii Hasmer Otomotiv aracılığı ile yapılan satışla 66 adet Axor 1840 LS, 10 adet Actros 1844 LS, 4 adet Axor 3340 K, 63 adet Axor 4140 B, 1 adet Axor 1829 K ve 1 adet Axor 3229 C olmak üzere toplamda 145 adet aracı hazır beton işlerinde ve hazır beton hammaddelerinin taşımacılığında kullanmak üzere törenle teslim aldı. Teslim edilen araçlarla birlikte bugün Varol Beton'un filosunda 193 adet Mercedes-Benz marka araç bulunuyor.

Yeni araçların teslimatı kapsamında gerçekleşen törene Mercedes-Benz Türk A.Ş. Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Müdürü Alper Kurt, Varol Beton Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Diril, yönetim kadrosundan Ali Diril ve Varol Diril katıldılar. Bu işbirliğine katkıda bulunan Mercedes-Benz yetkili bayii Hasmer Otomotiv'den Yönetim Kurulu Üyesi Zafer Sağlam ve Hasmer Otomotiv Genel Müdür'ü Orhan Karabudak da teslimat törenine eşlik ettiler.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır tören sırasında yaptığı konuşmada Mercedes-Benz kamyonlarının pazardaki başarısının altını çizerek bu başarının sırrının iyi planlama, kaliteli ürünler sunma, iyi servis, finansman desteği ve en önemlisi müşteri memnuniyeti olduğunu vurguladı. İnşaat sektöründe satılan her üç kamyondan ikisinin Mercedes-Benz yıldızı taşıdığını belirten Bahadır Özbayır, bu başarılarından ötürü gurur duyduklarını ifade etti. Varol Beton şirketinin yöneticilerine tercihlerinden dolayı teşekkür eden Özbayır, sektöre olan desteklerinin her zaman aynı şekilde süreceğini söyledi.

Varol Beton Yönetim Kurulu Başkanı Ali Rıza Diril 1986 yılından beri faaliyet gösterdikleri hazır beton sektöründe geniş araç ve ekipman kapasiteleri ile kendilerini sürekli geliştirmeye ve yenilikleri uygulamaya almaya çalıştıklarını belirtti. Ali Rıza Diril konuşmasında "birçok sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de müşteri memnuniyeti başarılı olmak için en önemli kriterlerden birisidir. Biz de, Varol Beton olarak müşterilerimize beklentilerinin ötesinde hizmet verebilmek için elimizden geleni yapıyoruz. Rekabetin yoğun olduğu bu sektörde tutunabilmek ve güçlü olabilmek için, yapılan yatırım ve tercihlerin de bir o kadar güçlü ve doğru olması gerekiyor. Mercedes-Benz Türk hem ürünlerinin kalitesiyle, hem finansman desteği bakımından, hem de sunduğu imkânlar ile bizim için en doğru tercih oldu" dedi. Ali Rıza Diril işlerini yaparken teknolojiyi kullandıklarını ve hizmet kalitesine önem verdiklerini ifade etti. Bu bakımdan da Mercedes-Benz Türk ile aynı bakış açısına sahip oldukları için yapılan işbirliğinin sağlam bir temel üzerine oturtulmuş olduğunun altını çizdi.

Mercedes-Benz yetkili bayii Hasmer Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Zafer Sağlam, "Günümüzde artan otoyol ve konut projeleri beton ve hafriyat kamyonlarına olan ilgiyi artırmıştır. Bu ivmenin devam etmesini bekliyoruz." şeklinde konuştu. Sağlam, konuşmasında "Varol Beton, kendilerinin de ifade ettikleri üzere, Mercedes-Benz kamyonlarını tercih ederek en doğru kararı vermiştir. Hasmer Otomotiv olarak hem Varol Beton'a, hem de Mercedes-Benz Türk'ün bu satışa katkıda bulunan yönetici ve çalışanlarına bu işbirliğine duydukları güvenden dolayı teşekkür ederiz." dedi.

MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER'İN VE TRUCKSTORE'UN KATKISI BÜYÜK

İşbirliği Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler tarafından desteklenerek araçların finansmanı kredili olarak gerçekleştirildi. Varol Beton Mercedes-Benz Türk'ün sunmuş olduğu TruckStore üzerinden takas ve kasko imkânlarından da faydalandı.

MARMARAY LOJİSTİK YATIRIMLARI İÇİN RENAULT TRUCKS'I TERCİH EDİYOR

Kuzey Avrupa ve İskandinavya hattında 2012 yılından bu yana lojistik faaliyetlerinde bulunan Marmaray Lojistik, hızla büyüyen genç filosunu 2 adet Renault Trucks Premium 460 ile güçlendirdi. Uluslararası lojistik sektöründe müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutma vizyonuyla Finlandiya, İsveç, Norveç, Letonya, Estonya, Slovakya, Çek Cumhuriyeti ve Almanya'ya nakliye hizmeti gerçekleştiren Marmaray Lojistik, filosuna 2 adet Renault Trucks T 460 dahil etti. Bu alımla birlikte Marmaray Lojistik'in filosundaki toplam Renault Trucks sayısı 4'e, toplam araç sayısı ise 20'ye ulaştı.

İstanbul'da gerçekleştirilen teslimat töreninde Marmaray Lojistik adına Halil Çetin, Renault Trucks adına ise Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıcı hazır bulundu. Marmaray Lojistik adına törende konuşan Halil Çetin, "Renault Trucks araçlarından duyduğumuz memnuniyeti, yatırımlarımızda Renault Trucks'ı tercih ederek gösteriyoruz. Yakıt ekonomisi, kaliteli satış ve satış sonrası hizmetleriyle bizi her zaman memnun eden Renault Trucks ile çalışmaktan oldukça mutluyuz. İşbirliğimizin sürmesini temenni ediyoruz" dedi. Renault Trucks Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıcı yaptığı konuşmasında, "Marmaray Lojistik, genç ve hızla büyüyen bir firma. Kendilerinin bizden duyduğu memnuniyeti, tercihlerinde Renault Trucks'ı bir kez daha seçerek gösterdiler. İşbirliğimizin uzun soluklu olmasını temenni ediyoruz" dedi.

IVECO'DAN STRALİS TESLİMATLARI

Özgözde Ankara Stralis Teslimatlarını sürdürüyor

Ankara ağır nakliye sektörünün önde gelen ismi ve iş makinaları konusunda uzman bir isim olan Yeni Star Nakliyat 3 adet Iveco 6x4 çekici ile filosunu yenilemeye başladı. Uzun zamandır iş makinaları ve ağır nakliye konusunda faaliyet gösteren Yeni Star Nakliyat tercihini Iveco'dan yana kullandı. Ankara Özgözde Ostim tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine Yeni Star firması sahibi Faruk Özmen, Iveco Araç bölge müdürü Mert Ural, Özgözde Otomotiv ağır vasıta satış müdürü Göktan Güçlü katılmışlardır.

Törende konuşan Faruk Özmen; "lüks ve geniş kabin alternatifi ile kullanıcıların konfor ve güvenliğini sağlarken, yakıt tasarrufu ve işletme maliyetleri açısından da mali olarak kar etmeyi hedefledikleri için Iveco'da karar kıldıklarını ifade etmiştir.

Faruk Özmen sözlerine şöyle devam etmiştir; "Çalışan tüm arkadaşların önce güvenliği ve konforu bizim için ön plandadır. Kullandığımız tüm ekipman ve araçların firmamızın itibarına hizmet etmesine, bizi yarı yolda bırakmayacak olmasına özen gösteririz. Onun içindir ki; yıllardır sektörün tercihi oluyoruz. Karlılık bunlardan sonra gelir. Araştırmalarımız sonucunda yeni nesil Iveco'nun avantajları tercihimizde etkili oldu. Eskiden de tanırdık, bilirdik Iveco markasını ancak özellikle son yıllarda çok ciddi bir atak yapan Iveco ile tekrar bir başlangıç yaptık. Özellikle Özgözde'nin yaklaşımı bizim için son derece memnuniyet verici. Kendilerine bir kez de sizlerin huzurunda çok teşekkür ediyorum."

Törende konuşan Öz Gözde Otomotiv ağır vasıta satış müdürü Göktan Güçlü;

"Iveco ürün gamının çeşitliliğinden, ürettiği ürün kalitesine kadar, ilklere imza atmasından, yüksek teknolojisine kadar bir çok konuda öncü bir marka. Türkiye'de ise her geçen gün yükselen grafiği ile iddialı durumda. Biz Özgözde olarak uzun yıllardır Iveco markasını satış-servis-yedek parça konularında temsil ediyoruz. Markamızdan ve edindiğimiz dostluklardan memnunuz. Bizim müşterimiz değil dostlarımız var. Git gide büyüyen bu camia ile çok daha üst seviyelere çıkacağız. Artan hizmet noktası sayısı, stok durumumuz, ikinci el değerimiz ve satış adetlerimiz bunun en güzel kanıtıdır. Geçtiğimiz aylarda Işıklar firması, bu ay Yeni Star bizim için önemli referanslardır. İşbirliğimizin süreceğine inanıyor, hayırlı olmasını diliyoruz." şeklinde konuştu.

Iveco Araç ağır vasıta bölge müdürü Mert Ural;

"Büyük bir dünya markasının Türkiye gibi önemli bir pazarda geldiği noktadan memnunuz. Ama yapılacak daha çok iş satılacak daha çok araç ve gidilecek daha çok yol var. Bizler yetinmeyen, her zaman daha iyisini daha güzelini kovalayan bir anlayışla çalışıyoruz. Pazara güncel araçlarla, ileri teknoloji ve kalifiye ekiplerle hizmet sunmaya çabalıyoruz. Bu çabanın sonucunda da çok ciddi bir teveccüh görüyoruz. İddiamız ve umudumuz bundandır."

ERZURUM'DA TESİS HİZMETE GİRDİ

Ford Trucks'tan yeni yatırım

Ford Trucks çekici ve kamyon müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için 4S konseptiyle hizmete açılan Ford Trucks bayi yatırımları, Trakya ve Anadolu'nun çeşitli illerinin ardından Erzurum'da açılan Cindilli bayi ile devam ediyor. Cindilli Ford Trucks 4S açılışına, AK Parti Erzurum Milletvekili Prof. Dr. Recep Akdağ, AK Parti Erzurum Milletvekili Cengiz Yavilioğlu, Erzurum Valisi Dr. Ahmet Altıparmak, Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, OYDER Başkanı Z. Alp Gülan, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Koç Holding ile Ford Otosan üst düzey yöneticileri katıldı.

2013 yılında ve 2014'ün ilk 7 ayında ticari araçta ve toplam pazarda Erzurum lideri olan Ford Otosan Cindilli bayisi, ticari başarılarının yanısıra sosyal sorumluluk faaliyetleri ile de bölgenin önemli kuruluşlarından biri olarak hizmet veriyor.

Ford Trucks yeni bayi yapılanması dahilinde şimdiye kadar Bursa, Eskişehir, Ankara, İzmir, Antalya, Diyarbakır, Konya, Kayseri, Mersin, Malatya, Gaziantep, İstanbul, Silivri, Kocaeli ve Muğla'da yeni Ford Trucks tesisleri açılışları törenle gerçekleştirildi.

ALİ Y. KOÇ: ERZURUM, 'TÜRKİYE'NİN TİCARİ GÜCÜ' FORD OTOSAN'IN GÜÇLÜ KALELERİNDEN BİRİ OLMAYI SÜRDÜRÜYOR

Konuşmasına Cindilli ailesine, 21 yıldır sürdürdükleri çalışmaları ve yeni yatırımları için teşekkür ederek başlayan Ali Y. Koç, "Doğu Anadolu'nun en büyük, Türkiye'nin 14'üncü kenti olan Erzurum'da otomotiv sektöründeki faaliyetlerimizi Cindilli bayimiz ile başarılı bir şekilde devam ettiriyoruz. Ticaretin bölgedeki merkezi konumundaki Erzurum, 'Türkiye'nin Ticari Gücü' Ford Otosan'ın güçlü kalelerinden biri olmayı sürdürüyor." dedi. Cindilli bayimiz, ticari işlerinde olduğu kadar sosyal sorumluluk alanında da birçok münferit desteklerinin yanısıra, Topluluğumuzun "Ülkem İçin" projesi kapsamındaki çalışmalarını da destekleyerek bölgede sosyal duyarlılığımızın temsilcisi oluyor."

"FORD TRUCKS YURTDIŞINDA DA 'TÜRK MALI' DAMGASIYLA BİZLERİ GURURLANDIRIYOR"

Ali Y. Koç sözlerini şu şekilde sürdürdü: "Eskişehir, İnönü çekici, kamyon, motor ve aktarma organları fabrikamızda, 55 yıllık tecrübemiz ve yüzde 100 yerli mühendislik ve işçilik gücümüzle ürettiğimiz çekici ve kamyonlarımız yüzde 70'in üzerinde yerlilik oranı ile Türkiye ekonomisine yüksek katma değer sağlamaktadır. Yine İnönü fabrikamızda üretilen, ağır ticari araçlarımızda kullandığımız Ecotorq motorlar, yüzde 100 yerli mühendislik ve üretim gücünün bir ürünüdür. Yani Türkiye'nin motorudur. Mühendislerimiz tarafından geliştirilen ve yine yurdumuzun işçilerinin alın teriyle üretilen yerli çekici ve kamyonlarımız yurtiçinde büyük rağbet görürken, yurtdışında da "Türk Malı" damgasıyla bizleri gururlandırıyor."

FORD TRUCKS'TAN TEKNOLOJİ İHRACATI

Türkiye'nin otomotiv üretiminin ve ihracatının yarısına yakınının Koç Topluluğu şirketleri tarafından gerçekleştirildiğini belirten Ali Y. Koç, "Ford Trucks olarak Türkiye'den dünyaya teknoloji ihracatına da başladık. Dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de, 2013 Nisan ayında ağır ticari araç motorlarının üretimi için JMC firması ile motor teknolojisi lisans anlaşması imzaladık. Arkasından Temmuz 2014'te yine JMC'ye bu kez komple kamyon üretimi için lisans verdik. Böylece Ford Trucks lisansı ile ağır ticari araçlarımız Çin pazarında da satılmaya başlanacak." dedi.

FORD TRUCKS BAYİLERİNDEN 125 MİLYON TL'LİK YATIRIM

Ford Trucks 4S bayileri için 125 milyon TL'lik yatırım yaptıklarını dile getiren Ali Y. Koç; "Ne mutlu ki, biz şirketimize yeni yatırımlar yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede kamyon bayi ağımız da giderek güçleniyor. Bugün bayilerimiz ağır ticari araç stratejimiz doğrultusunda başlattığımız Ford Trucks yapılanması için 125 milyon TL yatırım yaparak, eskiden ayrı çatılar altında yürütülen satış, servis, yedek parça ve ikinci el hizmetlerini 4S konseptiyle tek çatı altına topluyor. Bugün gerçekleştirdiğimiz açılışımızla birlikte, Ford Trucks hizmeti veren tesis sayımız 22'ye ulaştı. 2014 yılı sonuna kadar bu sayı 25'e ulaşacak.

"TÜRKİYE'NİN UZUN VADELİ HEDEF VE HAYALLERİNE ULAŞMASINDA TOPLULUĞUMUZUN GÖREVLERİ VAR"

Koç Topluluğu olarak, Türkiye'ye duydukları inanç ile rekabet gücünü artıracak, ülkeye katkı sağlayacak, fark yaratacak yatırımlarını, planlı ve uzun vadeli bir bakış açısı ile sürdürdüklerini belirten Ali Y. Koç, "Her zaman kısa vadeli dalgalanmalar yerine, uzun dönemli hedeflere odaklanmaya özen gösterdik. Türkiye ekonomisinin gelişmesi, refahı, bölgesinin lideri olması ve global ekonominin önemli bir oyuncusu olması Koç Topluluğu olarak tüm çalışmalarımızda bizi motive eden en önemli unsurlar. Bu doğrultuda, ülkemizin potansiyeline kavuşmasında ve Türkiye'mizin uzun vadeli hedef ve hayallerinde bizim de bir görevimiz olması Topluluğumuz için en önemli motivasyon kaynağıdır." diyerek sözlerini tamamladı.

Tasimacilar 5_Layout 2 20.11.2014 17:34 Page 1

MERCEDES-BENZ TÜRK'ÜN SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

Her Kızımız Bir Yıldız 10 Yaşında

"YILDIZ KIZLAR"DAN GÖRÜŞLER

Zeynep Tilmaççimen: Her Kızımız Bir Yıldız projesi ile karşılaşmamış olsaydım bugün evimde oturmuş örgü örüyordum. Bu proje sayesinde meslek sahibi oldum. Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nda kaporta bölümünde tek hanım olarak çalışıyorum.

Esra Durmuş: Otomotiv Mühendisliği bölümünde okuyorum. Mercedes-Benz Türk'te staj yapıyorum. Eğitim hayatım boyunca Her Kızımız Bir Yıldız projesinden burs aldım. Ben de ilerde belli bir yere geldikten sonra okuyamayan kızlara yardımcı olmak istiyorum.

Mercedes-Benz Türk'ün meslek sahibi olmak isteyen kızları eğitim yolunda desteklemek üzere ÇYDD işbirliği ile hayata geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi 10 yaşına bastı.

Türkiye'deki en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, sadece otomotiv sektöründeki başarılı performansı ile değil, sosyal sorumluluk projeleriyle de ses getiriyor. Mercedes-Benz Türk'ün toplumda kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması, kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması hedefiyle ÇYDD (Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği) ile birlikte hayata geçirdiği Her Kızımız Bir Yıldız projesi bu yıl 10 yaşına bastı. Mercedes-Benz Türk bu anlamlı yıl dönümünü şirket çalışanları, bayiler, bağışçılar, basın mensupları ve proje kapsamında desteklenen bursiyer kız öğrencilerin katılımıyla gerçekleşen bir buluşmada kutladı.

GENES: "200 KIZIMIZLA BAŞLADIK, BUGÜN 3155 ÖĞRENCİYE ULAŞTIK"

Projenin geldiği nokta ve hedeflerinin paylaşıldığı buluşmanın açılış konuşmasını yapan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes "Bugün gelişmekte olan ülkelerin en önemli gündem maddesi kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği sağlanması. Bir ülke kalkınacaksa bunu kadınların emeği ve katılımı olmadan başarabilmek imkansız. Çünkü hepimizin bildiği gibi iş yaşamında yarattıkları katma değerin yanısıra kadınlar, gelecek nesilleri yetiştirerek ve almış oldukları eğitimi çocuklarına aktararak da ülkelerinin geleceğini şekillendiriyorlar. Kadınları ekonominin dışına itmek, toplumun yarısını üretemez kılmak demek. Kadınların ekonomiye katılımı ve üretmeleri Türkiye'nin 2023 Ekonomik Hedefleri arasında ön sıralarda..." sözleriyle Her Kızımız Bir Yıldız projesinin çıkış noktasına değindi. Genes projede gelinen noktayı ise şöyle aktardı: "Bundan tam 10 yıl önce, Mercedes-Benz Türk olarak 17 ilde 200 kızımızı destekleyerek işe başladık. Zamanla bu sosyal sorumluluk projesinin kapsamı daha da genişledi. Mercedes-Benz Türk'ün yanı sıra yan sanayi firmaları, bayiler ve Mercedes-Benz Türk çalışanları da projeye destek verdi. Bugüne geldiğimizde 56 ilde 3155 kızımıza ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 10 yılda 1551 bursiyer kızımız meslek lisesinden mezun oldu. 560 bursiyerimiz üniversite sınavını kazandı, 360 kızımız üniversite bursu aldı ve 97 Yıldız Kızımız üniversiteden mezun oldu. Mezunlarımızdan 20'sini Mercedes-Benz Türk bünyesinde işe aldık. Bu başarılı işbirliğinin mimarı ÇYDD'ye ve projeye destek veren herkese çok teşekkür ederiz" dedi.

ÇELİKEL: "KIZ ÇOCUKLARININ EĞİTİMİ İÇİN GELİŞTİRİLEN ÇOK ANLAMLI BİR PROJE..."

ÇYDD Genel Başkanı Prof. Dr. Aysel Çelikel ise "Her çocuğun, her insanın çağdaş bir eğitime ve insana yaraşır bir yaşam biçimine hakkı olduğu bilinciyle, uzun yıllardır toplum hizmeti veriyoruz. Her Kızımız Bir Yıldız projesi eğitimde fırsat eşitliğinden yararlanamayan kız çocuklarının eğitimi için geliştirilen çok anlamlı bir proje. Kız çocuklarının okullaşması çocuk yaştaki evliliklerin önlenmesinin tek yoludur. Toplumun gelişmesinde kız çocuklarının ve kadınların eğitimi için verilen katkı çok değerlidir. Bir kız çocuğunun eğitimi iki ailenin eğitimi demektir. Bugüne kadar binlerce kızımız bu büyük projeden yararlandı ve yararlanmaya devam ediyor. Mercedes- Benz Türk A.Ş. Direktörler Kurulu Başkanı Bay Genes'e, daha önceki yöneticilere ve projenin yürütülmesinde emeği geçen Mercedes'li ve ÇYDD'li bütün arkadaşlara şükranlarımı sunuyorum" dedi.

BURSİYER SAYISI KADAR KAPSAMI DA GENİŞLEDİ

İlköğretim okulu mezunu çalışkan kız öğrencileri mesleki eğitime teşvik etmek, onların kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak ve iş hayatında söz sahibi olmalarını sağlamak için 2004 Kasım'ında hayata geçen Her Kızımız Bir Yıldız projesinin kapsamı da zaman içinde genişledi. İlk dönemde motor, elektrik/elektronik, torna/tesviye, makina ressamlığı ve bilgisayar branşlarında mesleki eğitime öncelik verilen projede artık pek çok başka bölüm için de burs imkanı sağlanıyor. Şu anda proje kapsamında liseli öğrencilere verilen bursların %68'i teknik lise bursu, %13'ü sanat, kalan kısmı ise sağlık ve diğer bölümlere verilen burslardan oluşuyor.

MERCEDES-BENZ TÜRK MEZUN BURSİYERLERE İSTİHDAM DA YARATIYOR

Mercedes-Benz Türk Her Kızımız Bir Yıldız desteği ile eğitimini başarıyla tamamlayan kızlara istihdam olanakları da sunuyor. Şu anda şirket bünyesinde 20 Yıldız Kız çalışıyor. Bunlardan 10'u Aksaray Kamyon fabrikasında, 10'u Hoşdere Otobüs fabrikasında görev yapıyorlar.

KIZLAR ŞEHİRLERİNDE ZİYARET EDİLİYOR, İSTANBUL'DA AĞIRLANIYOR

Maddi desteğin yanı sıra kızların yıldızlaşmasında ilginin, ekip ruhunun, cesaretin ve özgüvenin de çok büyük rolü olduğunun bilincini taşıyan Mercedes-Benz Türk, 2013 yılından beri her ay bir ili ziyaret ederek Yıldız Kızları yüreklendiriyor. Bu ziyaretlerde İstanbul'dan gelen bir uzmanın verdiği eğitimlerle Yıldız Kızların kişisel gelişimlerine de katkıda bulunuluyor. Bu etkinliğin yanısıra başarılı kızlardan oluşan ve farklı illerden seçilen bir grup öğrenci her yıl İstanbul'da bir hafta misafir ediliyor. Bu süre içinde öğrencilere bir yandan çeşitli müzeleriyle şehir tanıtılırken diğer yandan da Mercedes-Benz Türk'ün İstanbul'daki tesislerini ziyaret etme şansı sunuluyor. İstanbul programında 'Etkili İletişim' ve 'Sınav Kaygısı ile Başa Çıkma' gibi konularda seminerler de yer alıyor.

YURTDIŞINA KSS İHRACI VE ÖDÜLLER

Mercedes-Benz Türk tarafından geliştirilen Her Kızımız Bir Yıldız projesi, topluma sağladığı katkı ile önemli bir itibar kaynağı haline gelince, ünü ana şirket Daimler bünyesinde Türkiye sınırlarını aşarak Mercedes-Benz Brezilya'ya kadar ulaştı. "Made in Turkey" damgalı Her Kızımız Bir Yıldız projesi Mercedes-Benz Türk'te görev yapan üst düzey bir yöneticinin Brezilya'ya transfer olmasıyla binlerce kilometre ötede de yankı buldu. Bir başarı öyküsüne dönüşen proje "Yarının Yıldızları" adıyla bu kez Mercedes-Benz Brezilya ekibi tarafından hayata geçirildi. Böylece Türkiye'de geliştirilen bir sosyal sorumluluk projesinin ihracatı, ilk kez Mercedes-Benz Türk tarafından gerçekleştirilmiş oldu.

ÖDÜLLÜ PROJE

Kamuoyunun da takdirini kazanan Her Kızımız Bir Yıldız projesi, 2006 yılında Platin Dergisi'nden "En İyi Sosyal Sorumluluk" kategorisinde "Zirvedekiler", 2007 yılında Türkiye Halkla İlişkiler Derneği'nden (TÜHİD) "Eğitim Kategorisinde En İyi Sosyal Sorumluluk" kategorisinde "Altın Pusula" ve "ODD Satış İletişim Ödülleri, 2010 Gladyatörleri – Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi" ödüllerini kazandı.

ŞİMDİYE KADARKİ EN İYİ DAILY. HEPSİ YENİ

- Yepyeni bir van mimarisi, sınıfının en iyisi yükleme kapasitesi (10,8 m³) den (19,6 m³)e
- 3,5 ton, 5 ton ve 7 ton Azami Yüklü Ağırlık
- Yeni süspansiyonlar, mükemmel konfor ve geliştirilmiş sürüş rahatlığı
- Ecoswitchli 2,3 ve 3,0 litre motorlar ve 106 hp den 205 hp ye değişen güç

En yakın Iveco bayisine uğrayın ve yeni Daily ile tanışın

IVECO
WWW.IVECO.COM/TURKEY

Tasimacilar 6_Layout 2 20.11.2014 15:31 Page 1

MAN Konya satış ve servis merkezi hizmete girdi

Türkiye'ye yatırımda hız kesmeyen Almanya'nın köklü markalarından MAN, İstanbul'dan sonra kendi bünyesindeki ikinci satış ve servis merkezini Konya'da açtı. 14 dönüm alan üzerine kurulan MAN Konya Servis ve Satış Merkezi çevre illere de hizmet verecek

250 yılı aşan geçmişiyle dünyanın köklü markalarından biri olan MAN, Türkiye'ye yatırım yapmaya devam ediyor. Alman devi MAN, İstanbul'dan sonra kendi bünyesindeki ikinci satış ve servis merkezini Konya'da açtı. Yeni üssünü Türkiye'nin sanayisi ve ticaret hacmi ile ön plana çıkan önemli şehirlerinden biri olan Konya'da kuran MAN, böylece müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına en etkin ve hızlı şekilde cevap verebilecek.

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, faaliyet gösterdiği tüm sektörlerde dünyanın sayılı markaları arasında yer alan MAN'ı, Konya'ya getirmekten gurur duyduklarını belirterek şöyle konuştu:

"Konya, MAN markası ile özdeşleşmiş, geçmişten günümüze kadar bayrağımızın en yükseklerde dalgalandığı bizim için vazgeçilmez bir şehir. MAN olarak müşterilerimize daha yakın olabilmek, ihtiyaçlarına en etkin şekilde cevap verebilmek adına İstanbul'dan sonra kendi bünyemizdeki ikinci satış ve servis noktamızı Konya'da devreye almaya karar verdik. Konya halkının ve değerli MAN müşterilerimizin göstereceği ilgi, bu kararımızın ne kadar isabetli ve doğru bir karar olduğunu ortaya koyacaktır."

14 BİN METREKARE ALAN ÜZERİNDE KURULDU

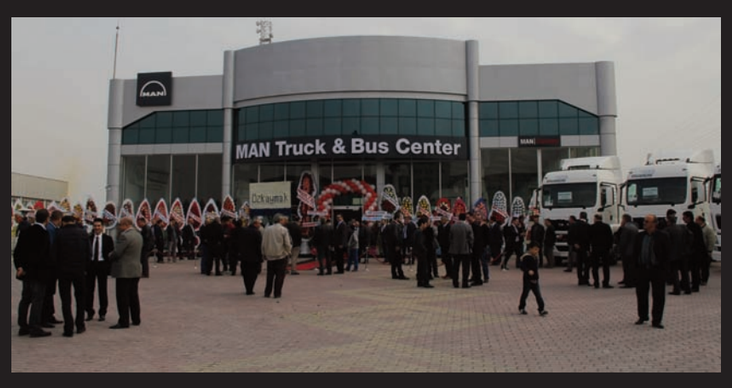
MAN Konya tesisleri, 3000 metrekaresi kapalı, toplam 14000 metrekarelik bir alan üzerinde kuruldu. Tesislerde sıfır ve ikinci el araç satışı, boya kaporta dahil olmak üzere her türlü servis hizmeti, eğitim hizmetleri verilecek. Ekonomik sürüş, araç teknik eğitimi gibi etkinliklerin de yapılacağı MAN Konya tesislerinde araç finansmanı konularında da hizmet verilecek.

AYDA 500 ARACA HİZMET VERECEK

"MAN Konya Satış ve Servis Merkezi, 1.500 metrekare kapalı alanda 4 bakım-onarım kanalı, 1 fren test kanalı, şase ve kabin doğrultma tezgahları ve otobüs-kamyon boya fırınına sahip bulunuyor. Servisimiz bakım-onarım işlemleri için günlük 20 araç, aylık ise 500 araca hizmet verebilecek. Serviste MAN standartlarına uygun bakım-onarım, kaporta-boya işlemleri yapılabildiği gibi ön düzen ölçümü ve onarımı da yapılabilecek. MAN Konya Yedek Parça departmanı dispozisyon çalışmaları ile müşteri istekleri ve ihtiyaçlarını sadece Konya için değil tüm çevre şehirler için de en hızlı şekilde karşılayabilecek durumda. Yeni merkez Konya başta olmak üzere, ağırlıklı olarak Aksaray, Niğde Karaman, Afyon, Kayseri,Sivas ve Nevşehir illerine yoğunlaşacak.

7 GÜN 24 SAAT YOL YARDIM

Servis personeli MAN eğitimlerini almış ve almaya devam etmektedir. Güncel ve tüm yeni bilgilere anında ulaşabilmektedir.MAN Konya Sevis ve Satış Merkezi bünyesinde bulunan Yol Yardım aracı tüm gerekli donanımıyla 7 gün 24 saat boyunca ihtiyacı olan müşterilere hizmet verecek. Yol Yardım hizmetinden faydalanmak isteyen müşteriler ihtiyaç halinde 444 4 626 numaralı telefondan MAN Konya'ya ulaşabilecek.



NAZMİ ÖZCAN

NE ZAMAN MUTLU OLUNACAK??

HERKESE İYİ GÜNLER,

Uluslararası Karayolu ile Eşya Taşımacılığında, adı konmayan bir süreç yaşanmaktadır.;

Herkesin malumu olduğu üzere,2013 senesi İLK Çeyreğinin sonlarında başlayan ve günümüze

Dek devam eden ''AVRUPA'DAN YAPILAN ITHALAT TAŞIMALARINDAKI DURGUNLUK' !!

Her nekadar ''ÜLKEYİ YÖNETENLER HERŞEYİN GÜNLÜK GULİSTANLIK OLDUĞU SÜREKLİ İDDİA EDİYORLAR İSEDE'' maalesef durum pek parlak değil.!

FIRMA SAHIBI – İDARECİ/YÖNETİCİ-ÇALIŞANLAR-SÜRÜCÜLER Hiçte MUTLU DEĞİL:

Sefere çıkartılan bir aracın kaç günde Türkiye'ye geri döneceği,hangi noktadan döndürüleceği,

Belli değil.!! ÇOK BÜYÜK BİR SORU İŞARETİ?

İthalattaki durgunluk nedeni ile doğal olarak İhracat Navlun ücretlerini de yükseltmek zorunda

Kaldı firmalar, doğal olarak bu durum ihracatçı firmaları menfi olarak etkilemekte.

Bu süreç daha ne kadar devam edecek? Orta ve Küçük Ölçekli firmalar bu süreç içerisinde

Ayakta kalabilecekler mi?

İkinci mühim bir konuda-
Finansman/Ödeme vadeleri

Pazardan duyulan, karşılaşılan Ödeme Sürelerinin 120 günlere tırmandığı!! Karayolu Taşımalığı ile

İştigal eden firmalar birer FİNANSMAN KURULUŞU haline geldiler. Peki bu noktaya nasıl gelindi?

Bu konunun iyi incelenmesi , ve de önlem alınması (sektörel kuruluşlar tarafından) gerekiyor,

Orta ve Küçük Ölçekli firmaların bu vadeler ile başa çıkabilmesi çok zorlaşıyor.

90-120 GÜN VADELERİ KONUŞUYORUZ!! 60 GÜN VADE NORMAL ÖDEME SÜRESİ OLARAK GÜNDEMDE!! HANGİ HİZMET SEKTÖRÜNDE BU KADAR UZUN ÖDEME VADELERİ MEVCUT??

Bir örnekleme yapalım: Haftada İhracatta 15 aracını sefere çıkartan bir Firmanın

60 günlük vadede(8 hafta) üstleneceği Finansman Maliyeti=1 Milyon Euro oluyor

90 günlük vadede (12 hafta) ise bu Maliyet=1.3 Milyon Euro!!

Sadece bu kadar ile kalmıyor, aracı yürütme ve diğer ödemelerinde Finansmanını bu rakamların üzerine ilave edelim.; Vergi öncesi Brüt karların Tek haneli olduğu bir sektörde bu Finansman Maliyetleri ile yaşamak tabii ki herkesi MUTSUZ ediyor.!!! MUTLU olunması için çözüm önerilerini SEKTÖREL KURULUŞLARIN düzenleyecekleri bir ÇALIŞTAY da dile getirmeleri doğru olacaktır düşüncesindeyim. MUTLU OLUNACAK GÜNLERİN ÇOK YAKIN BİR GELECEKTE GELMESİ DİLEKLERİ İLE.

SAYGILAR,

MICHELIN Performans Testlerinde Rakiplerine Fark Attı

Dünya'nın lider lastik üreticilerinden Michelin, Fransa Clermont Ferrand'da yer alan Ladoux Teknoloji Test Merkezi'nde gerçeğe uygun şartlarda gerçekleştirdiği performans testleriyle en yakın rakibine fark atarak üstünlüğünü ispatladı

Dünya'nın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, lastik sektöründeki teknoloji üstünlüğünü Ladoux Teknoloji Test Merkezi'nde gerçeğe en yakın koşullarda gerçekleştirdiği performans testleriyle bir kez daha kanıtladı.

Michelin, Clermont Ferrand'da bayi ve müşterileri için gerçekleştirdiği performans testleriyle lastiklerinin yol tutuşu ve ıslak zemin performansını denettirdi. 20 bayi ve 50 Michelin tüketicisinin katıldığı gezide, 3 atölye çalışması gerçekleştirildi.

İlk atölyede, yeni nesil treyler lastikleri olan X Multi T lastiklerini katılımcılara tanıtan Michelin, çekici ve treyler eşlemesinde aynı özelliklere sahip ürünler olan X Multiway 3D ve X Multi T lastiklerinin performansını ıslak zemin üzerinde katılımcılara kanıtladı. Rakiplerinin aynı kategorideki en yeni lastikleriyle ıslak cilalı beton zeminde gerçek kaygan zemin yaratılarak performansları test edildi. Michelin lastiklerinin, etiketleme değerleri rakipleriyle aynı olmasına rağmen saatte 50 km hızdan 0 km'ye ani fren ile durma testlerinde çok daha kısa mesafede durduğu tespit edilmiştir.

İkinci atölyede,3 Ömür Uygulaması ile ulaştırma ve taşımacılık maliyetlerini düşüren Michelin'in çoklu ömür konsepti ve diş açma teknolojisinin ıslak zemin yanal yol tutuş testleri gerçekleştirildi. Michelin X LINE ENERGY lastikleriyle donatılan 2 adet 4x2 aracında gerçekleştirilen testlerde, diş derinliği 6 mm–4mm olan aşınmış yeni lastikler ve diş derinliği 8mm–7mm olan diş açılmış lastikler kullanıldı. Diş açılmış lastiklerin ıslak zeminde tur süresinin çok daha kısa olduğunun gözlemlendiği testlerde, test pilotuna eşlik eden kullanıcılar tarafından yanal savrulmanın daha az olduğu güvenliğin daha yüksek seviyelerde olduğu görüldü.

Üçüncü atölyede ise binek araç lastiklerinin ıslak zeminde yol tutuş performansları test edildi.

Performans testlerine katılan Michelin yetkili bayilerinden Bora Özman, ''Bayii olarak Michelin kalitesinden çok büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Müşterilerimiz Michelin'in kendilerine sunduğu avantajlarla kendilerini özel hissediyor. Testler sırasında Michelin'in rakiplerine kıyasla performansını gözlerimizle görmek de beni ayrıca mutlu etti. Uzun yıllara dayanan işbirliğimizin başarısına gözlerimle tanıklık etmiş oldum. Michelin lastiklerinin özellikle ıslak zeminde rakiplerinden 30 m daha erken duruyor olması beni gerçekten etkiledi. Aynı zamanda ıslak zemin üzerinde diş açılmış lastikler ile gerçekleştirilen yanal yol tutuş testlerindeki rakipleri ile arasındaki fark oldukça etkileyiciydi.'' dedi

Testlere eşlik eden Michelin müşterilerinden Halil İbrahim Özyılmaz ise, ''Michelin'in tüketicilerine sunduğu uzun ömür ve düşük maliyet özelliklerinden uzun süredir faydalanıyorum. Gerçekleştirilen testlerde gözlerimizle de gördük; Michelin lastikleri kaygan zemindeki performanslarıyla rakiplerine fark atıyor. Diş açılmış lastiklerinde performansı, yol tutuşları sıfır lastikle aynı.'' dedi.

Yıl: 4 **SAYI:** 98 **FİYATI:** 50 kuruş - **KASIM 2014**
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

Sorummu Yazıişleri Müdürü
M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü:
Erhan TEKİNDUR

Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Abdullah Karataş

Muhabir:
Ahmet DABANLIOĞLU
Şeniz SEZER

Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

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

Adres: Ihlamurdere Cad, No:5 K:4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 **E-MAIL:** info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A /41 Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

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

Tasimacilar 7_Layout 2 20.11.2014 15:31 Page 1

Alman devi iddialı bir karara imza attı

MAN ticari taşıt sektöründeki rekabete, çok avantajlı orijinal yedek parçaları ile destek oluyor

MAN, yine tüm dengeleri değiştirecek iddialı bir karara imza attı. MAN, yetkili servislerinde tüm orijinal yedek parçaları %38'e varan indirimlerle satacak.

İndirimin sürekli olacağını vurgulayan Genel Müdür K. Tuncay Bekiroğlu, ''Aracın yaşamı boyunca işortağı olarak gördüğümüz müşterilerimize, rekabette avantaj sağlayacak yeni orijinal yedek parça fiyat uygulamasına başlıyoruz'' dedi.

MAN, halihazırda uygun olan yedek parça fiyatlarını Türkiye için daha da uygun bir seviyeye çekerek, yoğun rekabet yaşayan iş ortaklarına eşsiz daha büyük destek sağlıyor. İşletme maliyetlerinde sağladığı ciddi tasarruf ile Türkiye'de seyahat, turizm, lojistik ve inşaat sektörlerinin gözdesi olan MAN, yeni kararla müşterilerinin yüzünü daha çok güldürecek. MAN yetkili servislerinde satılan tüm orijinal yedek parçalarda çok cazip oranlarda fiyat değişiklikleri yaptı. Kasım 2014 itibariyle bazı yedek parça gruplarında yüzde 38'e varan indirim, tüm orijinal yedek parçalarda fiyatları ortalama yüzde 30 aşağı çekti.

Tüm sektörlerde artan rekabet koşulları, ticari araç kullanıcılarını her konuda tasarrufa zorlarken, MAN kullanıcıları, yaşam boyu ürün maliyeti gözetilerek üretilen; yakıtı koklayan araçlarla, esnek ve ihtiyaca göre bakım aralıklarıyla ve şimdide daha da avantajlı orijinal yedek parça fiyatları ile rekabette çok öne geçiyorlar.

SEKTÖRE ÖNCÜLÜK ETMENİN GURURUNU YAŞIYORUZ

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü K. Tuncay Bekiroğlu, yeni kararla bir kez daha sektöre öncülük etmenin gururunu yaşadıklarını belirterek,

''Müşterilerimizi, araçlarımızın kullanım süresince iş ortağımız olarak gören bir felsefemiz ve yaşam boyu maliyetlerde en verimli olma iddamız var. Bu felsefe ve iddia doğrultusunda sürekli olarak yaşam boyu maliyetlerinin optimizasyonu için çalışıyoruz. Çalışmalarımız gösteriyorki orjinal yedek parça kullanılmadığında, tüm maliyet kalemleri negatif etkileniyor. Bu sebeple uygulamaya başladığımız yeni orjinal yedek parça fiyatlarımızla, artık MAN'cılar rekabette daha önde olacak'' dedi. MAN'ın, bu kararıyla yeni bir dönemin kapılarını açtığını vurgulayan Bekiroğlu ,,tüm MAN kullanıcılarını bu avantajlardan faydalanmak için en kısa sürede en yakın yetkili servisimize bekliyoruz'' diye konuştu.

10 MADDEDE, NEDEN ORİJİNAL PARÇA KULLANMALISINIZ?

TAM GÜVENLİK: Araçlara uygulanan güvenlik testleri sırasında orijinal parçaların çekme, sıkıştırma, deformasyon ve benzeri konularında son derece katı kriterleri sağlamaları gerekmektedir. Orijinal yedek parçalar ancak bu testleri geçtikten sonra MAN güvencesiyle piyasaya sunulur. Parçalara tek olarak uygulanan testler araca monte halde uygulanan testler ile kıyaslanmamalıdır.

YÜKSEK KALİTE STANDARDI: Orijinal MAN yedek parçaları, üretici OEM firmalarının standartlarına ek olarak Yüksek MAN teknolojisine sahip araçtaki diğer parçalarla % 100 uyumlu olarak çalışma özelliğini taşırlar.

BİR YIL GARANTİ ALTINDA: Orijinal MAN yedek parçaları 1 yıl boyunca MAN garantisi altındadır.

TOPLAM MALİYET DÜŞÜK (Satın alma fiyatı / Kullanım ömrü): Yan sanayi ürünler satın alma aşamasında daha düşük maliyetli olsa da kullanım ömürlerinin daha kısa olması sebebiyle toplamda ortaya çıkarttığı maliyet daha yüksektir.

MAN GÜVENCESİ ALTINDA TEKNİK DESTEK: MAN sattığı bütün orijinal yedek parçalarda gerek kendi personeli gerekse de tedarikçi firmanın uzmanları aracılığıyla teknik destek hizmeti vermektedir. Aracın tamamı hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan kişi ve kurumların verdiği teknik destek ise parçaların birbiri ile etkileşimi düşünülürse hiçbir zaman dört dörtlük olamayacaktır.

SİGORTA MUAFİYETLERİ: AB ülkelerinde, araçlardaki herhangi bir parçadaki hatadan dolayı meydana gelen hasarlarda söz konusu parçanın uygun olmaması durumunda hasarı tazmin eden sigorta firması, uygun parça kullanılmaması nedeniyle araç sahibine rücu edebilmektedir.

ESTETİK VE SÜRÜŞ RAHATLIĞI: Araçlarımızdaki kullanıcı odaklı tasarımlar nedeniyle, yürürlükteki standartlardan daha katı homologasyon eşik değerlerine uyulmakta sonuç olarak akustik konfor geliştirilmiştir. Özellikle kaporta tamiri ve izolasyon işlemlerinde orijinal MAN parçası kullanılmaması halinde sürüş rahatlığını azaltacağı gibi aracın estetik görünümünü de olumsuz etkileyebilmektedir.

SORUNSUZ MONTAJ: Orijinal MAN yedek parçaları %100 montaj uyumu özelliği taşımaktadır. Orijinal olmayan parçaların montajında sorunlar yaşanabilmekte ve bazen montaj için ilave montaj elemanları gerekebilmektedir.

2. ELDE KATMA DEĞER: Bakım ve onarımı yetkili servislerde orijinal yedek parça kullanılarak yaptırılan araçların 2. el değeri yan sanayi ürün kullanılan araçlara göre daha yüksektir. (İzlenebilirlik sağlanması nedeniyle)

YAKIT TÜKETİMİ VE PERFORMANS: Orijinal olmayan parçalar araçtan en iyi performansın alınması yönünde hiçbir kontrol ve testten geçmediği için özellikle yakıt ve yağlama sistemlerinde kullanılmaları halinde arızaya neden olabilmelerinin yanı sıra yakıt ve yağ tüketimini de olumsuz yönde etkileyebilirler.

ORUÇ KAYA

Atatürk… Lojistik Dehası…

Atatürk; sadece çok iyi asker, strateji ve taktik uzmanı, teşkilatçı veya devlet adamı değildir.

Atatürk, çok iyi bir lojistik uzmanıdır.

Kurtuluş Savaşı öncesi Türkiye'nin ulaşım alt yapısı ve ordunun ikmal durumu çok kötüdür (XIII. Türk Kolordusu Kumandanı Ali İhsan Paşa, 16.07.1916 tarihli telgrafında " Bugün kıtaatım açtır…" diye yazar.)

Büyük Zafer sonrasında ise İsmail Habip "...askerlerini vagonlarla, biz çarıklarla sevk ediyorduk, mühimmatlarını kamyonlarla getiriyor, biz kadınlarımızın sırtında taşıyorduk… yenilmek onlara, yenmek bize düştü." ve Falih Rıfkı Atay "Türkler dirilmiyor, yaşadıklarını ispat ediyordu" diyordu.

Atatürk'ün planladığı ve uygulanmasını sağladığı lojistik hareketler ve milletin fedakârlıkları sayesinde zaferin kazanılmasını sağlayan lojistik destek mekanizması yaratılmıştır.

Atatürk, çok önemli lojistik dersler vermiştir.

DOĞRU LOKASYONUN SEÇİLMESİ

Lojistik operasyonların yapılacağı tesislerin ve hareket bölgelerinin seçimi ve yeri, lojistiğin başarısı için çok önemlidir.

Atatürk; muharebelerinin yerini önceden doğru tespit ederek (Batı Cephesi ve Afyon – Dumlupınar) askeri ve lojistik planlarını buna göre yapmıştır. Cepheye malzeme (cephane, silah, yiyecek, kıyafet, ilaç) ve asker akışını desteklemek için sahip olunan bütün olanaklar, bu bölgede toplanmıştır.

Atatürk, Batı Anadolu'daki savaşa **en uygun lojistik nokta olması** ve **demiryollarının kesişim** yeri olması nedeniyle **Ankara'yı yönetim** ve ana **ikmal merkezi** seçmiştir.

İnebolu'ya deniz yolu ile getirilen malzemeler; kağnı, at arabası ve sınırlı sayıdaki kamyonlar ve İç Anadolu'dan Yahşi Han'a (Kırıkkale) kağnı ile getirilen malzemeler de demiryolu ile Ankara'ya sevk edilmiş ve burada kontrol edilip tasnif edildikten sonra cepheye sevk için Malı Köy ve Polatlı'ya gönderilmiştir.

INBOUND VE OUTBOUND LOJİSTİĞİN ÖNEMİ

Üretim öncesi tedarik edilen ham madde, mamul ve yarı mamullerin, üretime doğru şekilde teslim edilmesi ve ürünlerin müşteriye doğru şekilde sunulması için lojistik hareketler çok önemlidir.

Zaferin kazanılması için cepheye, malzeme akışı çok önemliydi. Atatürk, bunun sağlanması için çalışmaları planlamış ve direktifleri vermiştir.

İnebolu Limanı, Anadolu'da işgal altında olmayan, Rum çetelerinin saldırmadığı ve Ana İkmal Merkezi Ankara için denize en yakın ve en güvenli yerdir. İnebolu-Ankara hattı, Millî Mücadele'nin en hayati yolu "inbound lojistik" haline gelmiştir. Bu hat üzerinde akışın sağlanması için İnebolu'da 1920'de "Yükleme – Boşaltma Kumandası" kurulmuş, konaklamak ve güvenlik için han ve karakollar yapılmış, Berlier kamyonlar ile ilk Motorlu Ulaştırma Kolu kurulmuş ve yol ve köprülerin bakım ve onarımı için Kastamonu ve Çankırı'da "amele taburu" oluşturulmuştur.

Tekâlif-i Milliye ile toplama merkezlerine teslim edilen malzemeler stok merkezlerine ve cepheye kadar nasıl ve hangi vasıta ile taşınacaktır?

Atatürk, Osmanlı'nın menzil teşkilatları uygulamasını Batı Cephesi ve İç Anadolu'ya kadar uzanacak şekilde yeniden (Dinar, Akşehir, Emirdağ ve Konya Menzil Müfettişliği teşkilatları Ankara Sevkiyat ve Nakliyat Umum Müdürlüğü) düzenletmiş ve mekkâre (yük hayvanı) kollarını kurdurmuştur. Menzil Teşkilatı, 9 Eylül 1922'ye kadar çalışmıştır. Ayrıca; Erzurumlu Nafiz Bey'in (Nafiz Kotan, 1885 - 1946) armağan ettiği üç uçak gibi önemli bağışlar da olmuştu.

PLANLAMA

Lojistik Yönetimi'nin ilk adımı planlamadır.

Atatürk, Samsun'a çıkmasını takiben Kurtuluş Savaşı'nın taktiğini ve lojistik hareketleri planlamıştır.

Atatürk, 4 Ağustos 1921'de Meclis'e yaptığı konuşmayı Nutuk'ta şöyle yazar "Ankara'da bulunduğum süre içinde yalnız ordunun insan ve taşıt bakımından yiyecek ve giyeceğinin nasıl temin edileceği ile ilgili tedbirleri almak ve düzenlemeler yapmakla uğraştım."

Ordunun ihtiyaç duyacağı malzemelerin ve hizmetlerin (bakım ve onarım) tedarik edilmesi için Atatürk'ün hazırladığı ve 07 Ağustos 1921'de yayınlanan Tekalif-i Milliye Emirleri'nin 5 ve 10'uncu maddeleri, ulaştırma araçlarının ve hayvanlarının temini ve taşımaların yapılması ile ilgilidir.

Askeri malzemelerin üretimi ve onarımı için gerekli askeri fabrikalar (Erzurum, Eskişehir, Keskin, Ankara, Kayseri, Konya) ve Konya'da Askeri Nalbantlık Okulu, Atatürk'ün emirleri ile kurulmuştur. Farklı tüfek ve farklı fişeklerin kullanılmasından dolayı fişek ikmalinde zorluk yaşandığı için Sakarya Muharebesi'nden sonra her birlikte aynı cins tüfek ve fişeğin olması sağlanmıştır.

Atatürk, askeri malzemelerin Anadolu'ya naklini de organize edecek gizli kuruluşların (Karakol ve Geçit Teşkilatları) İstanbul'da oluşturulmasını emretmiştir.

Karadeniz'den malzeme ikmalini kontrol ve koordine etmek için "Umur-u Bahriye Müdürlüğü" ve Antalya'dan malzemelerin Batı Cephesi'ne sevki için Eğridir Gölü Bahriye Müfrezesi kurulmuştur.

BİLGİ VE BİLGİ AKIŞININ ÖNEMİ

Lojistiğin başarılı olması için doğru bilgiye sahip olunmalı ve bu bilginin akışı sağlanmalıdır.

Büyük Taarruz'da bilgi akışı için muhabere cihazları, savaş öncesi tamamlanmış ve birliklere dağıtılmıştır.

Atatürk, düzenli istihbarat sağlanması için Binbaşı Şükrü Âli Bey'i görevlendirmiş ve bilgi akışının sağlanması için İstanbul'da gizli teşkilatların kurulmasını emreder.

LİDER YÖNETİCİ

Lojistik operasyonların başarısı Lider Yöneticinin varlığına ve ekibinin başarısına bağlıdır. Yönetici, işleri doğru yaparken Lider, doğru işi yapar. Lider Yönetici ise **doğru işi doğru yapar.**

Atatürk, Lider Yöneticidir.

Atatürk; her kademedeki askeri birliği yönetmiş, savaş sanatının bütün inceliklerini uygulamış ve lojistiği iyi yöneterek başarılar kazanmıştır.

Atatürk sadece direktif vermemiş aynı zamanda sahada fiilen uygulamalar gerçekleştirmiştir. Celal Erikan "Komutan Atatürk" kitabında "Atatürk geri işlerinin (lojistik aktiviteler) gereğini çok iyi algılamıştır. 1911'de Derne'de, 1915'de Çanakkale'de, 1916'da Doğu cephesinde ve Başkumandanlık görevinde önce geri işleri planlamış ve uygulamıştır." diye yazmaktadır.

Ordu ve millette Atatürk'ün ne yaparsa, doğru olduğu görüşü yerleşmiş olmasına karşın, güçlü ve çok iyi bir ekip (Fevzi Çakmak, İsmet İnönü, Ali Fuat Cebesoy, Kâzım Karabekir ve diğer büyük komutanlar ve genç subaylar) ile çalışmıştır.

Atatürk cephede askerleri ile birlikteyken Hacı Anesti, ordusunu İzmir'den yönetmektedir. Hacı Anesti'nin emirleri, birliklere ulaşıncaya kadar durum değişmekte ve emirleri de anlamsız kalmaktadır. Atatürk'ün cephede olması hem askerin moralin artırmış hem de emirlerin iletilmesini ve uygulanması sağlanmıştır.

Atatürk; savaş dışında da lojistiğe önem vermiştir. Örneğin; 1924'de kurulan İş Bankası'nın ana sözleşmesine nakliye ile ilgili teşebbüsler kurmayı veya iştirak etmesini ekletmiş, 17.09.1938'de hasta yatağında iken 4 senelik 3 numaralı plandaki Trabzon ve Zonguldak limanlarının yapımı yatırım projesini dinlemiş ve 23.05.1927'de Devlet Demiryolları ve Limanları Genel Müdürlüğü'nün kurulmasını sağlamıştır.

The Saturday Evening Post" yazarı İsaac Marcosson; Atatürk ile yaptığı görüşmeyi, 20.10.1923 tarihli yazısında "Atatürk canlandırma programında tarım, ulaştırma ve sağlığın öncelikli olduğunu söyledi." diye yazmaktadır.

Bir 30 Ağustos törenin sonra Ankara Palas' ta genç subaylara "Dünyanın en büyük komutanı kimdir?" diye sorar ve "Sizsiniz" cevabını alınca Atatürk, "Hayır, Timurlenk'tir. Uyguladığımız savaş kurallarını; özellikle çok önemli olan ikmal başta olmak üzere, harekât ve istihbarat dâhil, her yönüyle uygulamıştır" demiştir.

Atatürk, zaferin kazanılması için çok lojistiği doğru planlamış ve doğru uygulanmasını sağlamıştır.

Onun lojistik ile ilgili uygulamaları, bugün bile lojistik uzmanlarına ders niteliğindedir.

En iyi lojistikçi olan ATATÜRK'e bize bıraktığı zenginlikler ve özgür olmanın şerefi için teşekkür ederiz.

Ne Mutlu bize; onun gibi usta bir lojistikçi ile aynı vatanı, aynı bayrağı, aynı toprağı... paylaşıyoruz.

Saygılarımla,

Belirtilen aylık %0.49 Euro faizi, 1838T ve 1846T modelleri için uygulanan, tüzel kişilerin ticari amaçlı araç alımlarının konu olduğu %25 peşinat ile kullanılan 36 ve 48 ay vadeli balon ödemeli Koçfinans kredilerinde geçerlidir. Araç fatura tutarının %25'i oranındaki balon ödeme tutarı kredinin son taksitinde tahsil edilir. Faiz dışında, bir kereye mahsus ve peşin olarak tahsil edilen kredi tutarının %1'i oranında dosya masrafı ve vergiler dahil edildiğinde kredinin aylık toplam maliyet oranı 36 ay vadeli kredi için %0,57, yıllık toplam maliyet oranı %6,85 olmaktadır. Kampanya 30.11.2014 tarihine kadar geçerlidir.
*Takasa alınan araç fiyatı peşinat tutarından düşükse, eksik kalan tutar müşteri tarafından ödenir. Takasa alınan araç fiyatı peşinat tutarından yüksekse bakiye tutar balon ödeme kampanyasına tabi tutulur ve ödeme tablosu yeniden hesaplanır.
**3 yıl periyodik bakım, 1846T model araçlarda 5 bakım-300.000 km, 1838T model araçlarda 10 bakım-300.000 km veya 7500 saat'i kapsamaktadır.
***3 yıl periyodik bakım ve 3. Yıl Uzatılmış garanti bizden kampanyası ekim ayında balon ödeme kampanyası kapsamında satın alınan araçlar için geçerlidir.

Ford TRUCKS

Ayda 772 Euro'ya yüksek getiri!

FORD ÇEKİCİ

Eski kamyonunuzu Ford Trucks yetkili satıcılarına getirin, peşinata* sayalım, yerine ayda 772 Euro taksitle yepyeni bir 1846T veya 1838T çekiciye sahip olun!

+3 yıl periyodik bakım** ve 3. yıl uzatılmış garanti bizden!***

Acele edin, bu fırsatı kaçırmayın!

ford.com.tr

/FordTrucksTR

Model	Vade	Peşinat	Taksit	Balon Ödeme
1838T	36	14.500€	984€	14.500€
	48	14.500€	772€	14.500€
1846T	36	16.800€	1.140€	16.800€
	48	16.800€	895€	16.800€

Ford

Koç

Continental'den Kış Dönemine Özel KDV'si Bizden Kampanyası

Continental, KDV'si Bizden Kampanyası ile kış hazırlığına başlayan Maximum Kart sahiplerine Aralık ayı sonuna kadar peşin fiyatına 9 taksit imkanı sunuyor. Dünyanın en büyük uluslararası lastik ve orijinal ekipman tedarikçilerinden Continental, araçlarını kışa hazırlayan kullanıcılar için kışa merhaba dediği kampanyasını başlatıyor. Kampanya kapsamında 31 Aralık 2014 tarihine kadar Continental'in yetkili bayi ve satış noktalarından Continental lastik satın alan İş Bankası Maximum Kart sahiplerini ''KDV'si bizden'' ve 9 ay taksit fırsatı bekliyor. Kampanyadan Maximiles, MercedesCard, Ziraat Maximum Kart, Şirket Kredi Kartı ve Vadematik kart sahipleri de faydalanabiliyor.

KDV BİZDEN

Tasimacilar 8_Layout 2 20.11.2014 17:35 Page 1

TIRSAN ve BAŞER işbirliği ile otomotiv sektörü Ankara'da buluştu

Tırsan ve bayilerinden Başer Otomotiv, Ankara Damper Kooperatifi yetkililerinden oluşan 120 katılımcı ile Ankara Başer Otomotiv Genel Merkezinde yemek organizasyonu düzenledi.

Ankara Damper Kooperatifi yetkililerinin bulunduğu organizasyona katılan Tırsan temsilcileri arasında Bayi Yönetimi Koordinatörü Aydın Temel ve Pazarlama Ürün Yönetimi Uzmanı ve Ozan Sinal'in yanı sıra, Başer Otomotiv adına Satış Müdürü Turgut Başer, Şube Müdürü Ömer Başer katılırken Ford Trucks Türkiye Satışlar Müdürü Berk Mumcu, Bölge Müdürü Mete İnceer de yemeğe katılım gösterdi. Gerçekleştirilen yemekte, "Yeni Nesil TIRSAN Damper" adıyla 17 Nisan 2014'de TIRSAN Adapazarı fabrikasında yapılan basın lansmanı ile sektöre tanıtılan araç sergilendi. Yoğun ilgi gösterilen organizasyonda Ankara Damper Kooperatifi yetkililerinin görüş ve istekleri alınarak, "Yeni Nesil TIRSAN Damper" aracının teknik özellikleri hakkında katılımcılara detaylı bilgi verildi.

YENİ NESİL TIRSAN DAMPER

%25 mukavemeti arttırılmış yeni küvet tasarımı ve hafif şasi teknolojisinin birleşmesi sonucunda elde dilen 5.900 kg boş ağırlığı ile Yeni Nesil TIRSAN Damper sektörün en hafif damperidir.

Mukavemeti yüksek malzemeler kullanılarak tasarlanan yeni düz ön duvarı, önden arkaya asimetrik üst kemeri ve V form yapısında tasarlanan tabanı, müşterinin taşıdığı her çeşit yükün daha kolay ve hızlı akmasını sağlamak için geliştirilen Tırsan damperde, yeni küvet tasarımı, yeni şasi ve H-tipi hidrolik silindir sistemi sayesinde, 11 ton kingpin yük kapasitesiyle yol tutuş, kalkış ve rampalarda sürüş kolaylığı sağlanmıştır. Dingillerdeki yük dağılımı dengeli olarak ön bölüme transfer edildiği için, direksiyon hâkimiyeti artırılmıştır. 7.500 mm küvet boyu ve 11 ton king pin yükü yüksek manevra kabiliyeti sağlarken, dengeli yük dağılımı sayesinde de lastik kullanım ömrü uzatılmıştır.

YENİ TASARIM 2 FARKLI ÜRÜN

Yeni Nesil TIRSAN damper, sektöre 2 farklı ürün olarak sunulmaktadır. Mevcut TIRSAN damper yerine, 5.900 kg ağırlığında 22 m3 hacmi ile Yeni Nesil TIRSAN Damper standart olarak ve kaya taşımacılığı için 22 m3 hacmi ile 6.500 kg ağırlığında Ağır Hizmet TIRSAN Damper ikinci bir ürün olarak müşterilerin hizmetine sunulmaktadır.