



TASIMACILAR

| LOJİSTİK | ARALIK 2014 | SAYI: 99 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

IVECO TÜRKİYE'DEN GÜNEY DOĞU ASYA VE JAPONYA'YA YÖNETİCİ TRANSFERİ

Iveco Türkiye Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı K.Koray Kurşunoğlu Iveco Güneydoğu Asya ve Japonya bölgesi pazarlarına Genel Müdür olarak atandı. K.Koray Kurşunoğlu 20 ülkenin bağlı bulunduğu Iveco Güneydoğu Asya ve Japonya bölgesinin yönetim merkezi olan Bangkok Tayland'da 17 Ekim 2014 tarihinden itibaren başladığı görevinde CNH Industrial Güneydoğu Asya ve Japonya bölgesinde Kamyon ve Otobüs iş birimi olan IVECO'nun bölgedeki tüm faaliyetlerinden sorumlu olacak.



İRAN KRİZİNDE SON DURUM:

TAVİZ YOK Sömürüye Son Vermeye Kararlıyız!



İran kapılarında yaşanan taşımacılık krizi konusunda Tahran ile görüşmeler devam hararetle olarak devam ediyor.

6 Aralık tarihinde gerçekleştirilen görüşmeye katılan, Ulaştırma, Ekonomi ve Dış İşleri Bakanlıklarından üst düzey yetkililer İran'a taşımacılık yapan firmaların haklarını sonuna kadar savunmuş ve İranlı taşımacılar ile eşit hakların verilmesi konusunda ısrarcı olmuşlardır. Maalesef ki İran tarafının yapıcı ve eşitlikçi yaklaşım sergilememesi sonucunda, toplantı anlaşma yapılamadan tamamlanmıştır. Türkiye'nin "Yakıt Fiyat Farkında Uyguladığı Mütakabiliyet" gibi Gümrüklerde haksız bekletilmeler, kapı yönlendirmeleri, Transit Süre uygulaması da dahil olmak üzere her türlü konuda İran araçlarına yönelik mütakabiliyet uygulamalarının bir an önce başlatılmasını an meselesi

İRAN KRİZİNDE SON DURUM ŞU ŞEKİLDE;

Gülbülak Sınır Kapısı'nda Gülbülak'ta vergisiz akaryakıt satışı için son hazırlıklar yapılıyor. Gerçekli izin alınır alınmaz sistemin en kısa süre içinde kurulması beklenmekte olup; gecikme yaşanmaması için acil gitmesi gereken araçların Gürcistan güzergahını tercih ediyorlar. Alternatif hat olarak Hazar geçişi konusunda görüşmeler başladı. Azerbaycan tarafının 2 RO-RO bir feribotuna Türkmenistan'ın bir RO-RO'su eklenmiş ikinci RO-RO faaliyetine başlayacak. İran en kısa sürede, Türkiye'den yaptığı taşımaların ve Türkiye'den transit geçmenin önemini anlayacaktır...



GEFCO Cezayir Pazarı'na Giriş

GEFECO Grup, Kuzey Afrika'daki ağıni Cezayir Pazarı'na girerek genişletiyor. GEFCO Fas ve Kuzey Afrika Bölge Müdürü Jean-Paul Ornano konuyla ilgili olarak, "GEFCO, Cezayir'de Grubun uluslararası standartlarına uygun şekilde yüksek katma değerli lojistik hizmetler sunuyor. Kuzey Afrika uluslararası ticaret açısından yüksek potansiyele sahip dinamik bir bölge. Uluslararası ağıımızın gücü müşterilerimizin hem yerel bazda gelişimine hem de Kuzey Afrika'ya ve Kuzey Afrika'dan uluslararası akışları yönetmelerine yardımcı oluyor" dedi.

HIZLA BÜYÜYEN LOJİSTİK PAZARINI FETİHETMEYE HAZIR

GEFCO, Afrika'nın en güçlü ekonomilerinden biri olan Cezayir'de (2015'te beklenen büyüme yüzde 5,5 kaynak: Uluslararası Para Fonu-2014 raporu) bir yapı oluşturarak yüksek potansiyele sahip bu bölgedeki büyümesini hızlandıracak.

Cezayir, Avrupa, Ortadoğu, Güney Amerika ve Asya ile ticaret açısından oldukça iyi bir coğrafi konuma sahip. Ticaret koridorlarının genişlemesiyle birlikte bölgede lojistik sektörü yüksek sayıda yatırım planları ve altyapılara yönelik modernleştirme projelerine bağlı olarak önemli değişimlerden geçiyor.

GEFCO Cezayir Genel Müdürü Bertrand Techtermann konuyla ilgili olarak, "GEFCO'nun tedarik zinciri alanındaki uzmanlığı ile Cezayir lojistik sektörüne katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Arkamızda bizi destekleyen, en yüksek standartları benimsemiş güvenilir ve etkili iş ortaklarından oluşan bir ağı var. Cezayir pazarına GEFCO'nun hizmet kalitesi ve operasyonel mükemmellik konusundaki değerlerini benimsemiş dinamik bir ekiple giriyoruz." dedi.

GEFCO BÖLGESEL EKONOMİK GELİŞİMİN MERKEZİNDE

Cezayir otomotiv sektörü 2013'te gerçekleşen 423.000 araç satışı ile hızla büyüyor. Bu rakam 2012'deki satış rakamının %20,6 üzerinde. Afrika kıtasında ikinci sırada olan Cezayir otomotiv pazarı dünyanın en çok gelecek vaat eden pazarlarından biri.

KANUNA AYKIRI UYGULAMAYA Menemen Şoförler Odası dur dedi



Menemen Şoförler ve Otomobilciler Odası üyesi Necmettin Yazılıtaş'a geçtiğimiz Haziran ayında vizesiz olduğu gerekçesiyle 4925 sayılı kanunun gereği 519 lira para cezası kesildi.

Oda tarafından açılan dava neticesinde Bergama Sulh Ceza Mahkemesi tarafından cezanın iptaline temyiz yolu kapalı olmak kaydıyla karar verildi.

14 Haziran 2014 tarihinde Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı 3. Bölge Müdürlüğüne ait Bergama'da bulunan kantarda Necmettin Yazılıtaş'a vizesiz olmadığı için 4925 sayılı kanunun 7/2 maddesi hükmünce 519 TL ceza kesildi.

Konuya müdahil olan Menemen Şoförler ve Otomobilciler Odası cezanın 2918 sayılı kanun gereği kesilmesi gerektiğini ifade ederek Bergama Sulh Ceza Mahkemesi'ne cezanın iptali için dava açtı. 31 Ekim tarihinde karar açıklanan dava sonucunda Yazılıtaş'a kesilen ceza mahkemece iptal edildi. Karar gereğince aracın vize tarihinin geçtiğinin fakat karayolları yönetmeliğinde açıklanan teknik şartlara uymayan bir durum olmadığı gerekçesiyle cezanın kesin iptalinin yapıldığı bildirildi.

"ESNAFIMIZIN HAKLILIĞI ORTAYA ÇIKTI"

Menemen Şoförler ve Otomobilciler Odası toplantı salonunda açıklama yapan Başkan Hilmi Kurtoglu, "Üyelerimizin mağdur olmaması nedeniyle her türlü yasal yollara başvuruyoruz. En eski üyelerimizden olan Necmettin Yazılıtaş'a bir ceza kesildi. Bu ceza 4925 yerine 2918 sayılı kanun ile kesilse, yani trafik polisi tarafından kesilse 70 TL ceza ödeyecekti. Fakat Ulaştırma Bakanlığının memurları tarafından 519 TL kesildi. Bizde dava açarak tiyemizin hakkını savunduk. Esnafımızın haklılığı ortaya çıkmış oldu. Bizim yetkililerden istediğimiz, esnafımıza sahip çıkılması. Bara karar tüm Türkiye'deki şoför esnafımıza emsal temsil edecek." Diyerek dava sürecinde destek olan tüm yönetim kurulu üyelerine teşekkür etti. Necmettin Yazılıtaş ise; geçen süreçte kendisine destek olan Başkan Hilmi Kurtoglu'na teşekkür ederek, "Bana cezayı yatırdı dedi. Cezanın iptali için dava açtı. Çok şükür haklılığımız ortaya çıktı" dedi.

İRAN Mühürden Bir Süreliğine Vazgeçti

Geçtiğimiz hafta, İran'ı transit geçerek taşımacılık yapan Türkiye plakalı araçların depolarını mühürlemeye başlayan İran, bu uygulamadan "belirli bir süre için" vazgeçtiğini duyurdu. Sınır kapısında oluşan yaklaşık 15 km.'lik kuyruk azalmaya başladı.

Iran'ı transit geçen Türk araçlarından aldığı geçiş ücretini 2 katına çıkaran İran, Türkiye'den misilleme görünce bu konuda geri adım atmıştı. Buna karşılık olarak geçtiğimiz hafta bir karar alarak, bu araçların İran'dan yakıt almasını engellemiştir. Türkiye plakalı araçlara mazot satmama kararı alan İran, araçların gümrükten geçişinde yakıt depolarını mühürliyordu. İran aldığı karar ile bu uygulamadan "belirli bir süreliğine" vazgeçtiğini duyurdu. İran'ın bu tutumu hakkında bir değerlendirme yapan Batı Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, "İran'ın bu uygulamaları ticaretin hızını yavaşlatıyor. Üstelik Türk lojistik firmalarının imajını zedeleyiyor. Çünkü taşımacılığın yapıldığı ülkeler bu gecikmelerin Türkiye'deki lojistik firmalarından kaynaklandığını düşünüyor. Detayları bilemiyorlar, çok da ilgilenmiyorlar. Onlar için önemli olan taşımaların zamanında gerçekleşip gerçekleşmediği" dedi. Taner Ankara, belirli bir süre için alındığı söylenen bu kararın sürekli hale getirilmesi gerektiğinin altını çizdi.



Taner Ankara

Ford'un Ankara bayisi **Kartaş** yeni 3S tesisini hizmete açtı

Ford Otosan'ın Ankara Bayisi Kartaş, müşterilerine satış, servis ve yedek parça hizmetlerini aynı çatı altında vermek için inşa ettiği 3S tesisini hizmete açtı. Tesisin açılışını gerçekleştiren Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, "Bugün yılda 415 bin adet araç ile Türkiye'nin en yüksek üretim kapasitesine sahip otomotiv şirketi haline gelen Ford Otosan, Türkiye'nin ticari gücü olarak göğsümüzü kabartmaktadır. 2014 yılını 'Ticari Araç Yılı' ilan etmiştik. 2015 yılını da 'Otomobil Yılı' ilan ediyoruz. Geçen hafta pazara sunduğumuz yeni Focus modeli bu önemli değişim sürecinin ateşleyici olacak" dedi.

Ford Otosan müşterilerine satış, servis ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için yeni bir tesis kuran Ford Kartaş açılış törenine, Beypazarı Belediye Başkanı Tuncer Kaplan, Beypazarı Kaymakamı Mustafa Kaya, Pursaklar Belediye Başkanı Selçuk Çetin, Pursaklar Kaymakamı İhsan Kara, Beypazarı eski Belediye Başkanı Mansur Yavaş, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Ford Otosan'ın üst düzey yöneticileri katıldı.

Törende bir konuşma yapan Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, 49 yıllık işbirliklerinden ötürü Karaoğuz ailesine teşekkür etti. Ali Y. Koç konuşmasını şöyle sürdürdü: 'Ford Otosan olarak ticari araç faaliyetlerimizde önemli bir yılı tamamlamak üzereyiz. 2011-2014 yılları arasında gerçekleştirdiğimiz 1.6 milyar doların üzerinde yatırımlarımızın sonuna geldik. Bugün yılda 415 bin adet araç ile Türkiye'nin en yüksek üretim kapasitesine sa-



hip otomotiv şirketi haline gelen Ford Otosan, Türkiye'nin ticari gücü olarak göğsümüzü kabartmaktadır. Şirketimiz, Transit modelinin yanı sıra Transit Custom ve Tourneo Custom modelleri için de Avrupa'daki tek üretim merkezi olma misyonunu ve sorumluluğunu üstleniyor. Bu modeller, Avrupa'da son dönemde en çok

tercih edilen ticari araç modellerinden biri olarak ihracatımızı olumlu yönde etkiliyor. Dünya pazarları için sadece Türkiye'de üretilecek ve 46 pazara ihraç edilecek Courier modelimize de, gelen tepkiler beklediğimiz üzere çok olumlu ve müşterilerimizin ilgisi ile bayilerimizin yüzünü güldürüyor. Mevcut talebe yetişmekte zorlanı-

yoruz. Türkiye'nin en genç ticari araç ürün gamına sahip olmak Ford Otosan için bir rekabet üstünlüğü yaratıyor." dedi.

ALİ Y. KOÇ: BAYİLERİMİZDEN YANA ÇOK ŞANSLIYIZ

Ford Otosan'ın yatırım yaparken bayilerin de yatırımlarını sürdürmelerinden

dolayı mutluluk duyduklarını, geleceğe dair inançlarının güçlendiğini söyleyen Ali Y. Koç, "Otomotiv perakendeciliğinde başarılı olmanın yolu müşterinize emsalsiz bir marka deneyimi yaşatmaktan geçiyor. En ileri teknolojilere sahip ekipmanlarla donatılan yeni tesislerimiz, markamızın imajını ve müşteri memnuniyetimizi çok daha ileri seviyelere taşıyor. Müşteri beklentilerini karşılamanın her geçen gün daha da zorlaştığı günümüzde; yenilikçi, yaratıcı, kaliteli, güler yüzlü ve çözüm üreten bir anlayışla hizmet verme konusunda bayilerimizden yana çok şanslıyız." dedi.

"2015 YILINI 'OTOMOBİL YILI' İLAN ETTİK"

Binek otomobil pazarında yeni modelleri ile atılımlarını sürdüreceklerini de belirten Ali Y. Koç, "2014 yılını 'Ticari Araç Yılı' ilan etmiştik. 2015 yılını da 'Otomobil Yılı' ilan ediyoruz. Geçen hafta pazara sunduğumuz yeni Focus modeli bu önemli değişim sürecinin ateşleyicisi olacak. Otomobil işimizin gelişmesinde büyük payı olan Focus; segmentine ilkleri sunan misyonu ile otomobil ürün gamımızın lokomotifine olmaya devam edecek" diye konuştu.

FORD KARTAŞ PURSAKLAR BÖLGESİNDE HİZMET VERECEK

Toplam 11.360 metrekare kapalı alana sahip olan Ford Kartaş'ın 3S standartlarındaki yeni tesisi, 1.300 m2 showroom, 5.500 m2 servis, 1.000 m2 yedek parça alanı ile Ford müşterilerine hizmet verecek. Pursaklar bölgesinde, Tefvik İleri Mahallesi Özal Bulvarı üzerinde yer alan tesiste; satış, servis ve yedek parça hizmetleri tek bir çatı altında verilecek.

Dünyanın en karizmatik şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mengerler'e gelin, onu yakından tanıyın.

%0,84 sabit faiz
11.000 TL'ye
varan peşin indirimi
 Mercedes-Benz Finansal Hizmetler

SPRINTER



Mercedes-Benz

Belirtilen özellikler seçtiğiniz pakete göre farklılık gösterebilir. Yukarıda belirtilen faiz oranı, Mercedes-Benz Kasko'nun tercih edilmesi halinde sunulup kişisel ve kurumsal müşteri aylık ödeme tutarları değişiklik göstermektedir. Kampanya çerçevesinde geçerli olan tüm diğer koşullar ve işlem masraflarıyla ilgili detaylı bilgi alabilmek için Mercedes-Benz Satış Temsilcisi'ne danışabilir, www.mbfh.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

Mengerler Tic. Türk A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

Davutpaşa Yılanlı Ayazma Sokak No: 12 Davutpaşa, Topkapı İstanbul, Telefon 0212 484 33 00 **Bostancı** Değirmenyolu Caddesi NO:28 Bostancı, Telefon 0212 484 33 00
www.mengerler.com Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Mengerler T.T.A.Ş.



FSM Demirbaş Otomotiv ile Karsan işbirliği tanıtım toplantısı gerçekleştirildi

FSM Demirbaş Otomotiv, Karsan yetkili bayi tanıtım toplantısı Maltepe Cevahir otel'inde yapıldı.

FSM Demirbaş otomotiv ile yetkili bayi olduğu BMC, TEMSA, FORD TRUCKS ticari araç satışında elde ettiği liderliği ve başarıyı, bundan sonra Karsan ürünleri satışı ile elde edecek.

Yaptığı yatırımlar ve bayi anlaşmaları ile sektörün öncü firması FSM Demirbaş otomotiv, atak üzerine Atak yaptığı ulaşım sektöründe Bayi halkasına bir yenisini daha ekledi.

FSM Demirbaş otomotiv ile Karsan işbirliği tanıtım toplantısına Toplu Ulaşım Camiası ve Sektör temsilcileri ile birlikte FSM Demirbaş ve Karsan yöneticileri de katıldı. Kocaeli Belediyesi Toplu Taşıma Dairesi Başkanı Salih Kumbur, İstanbul özel halk otobüsleri şirket başkanları ve yöneticileri, Kocaeli özel halk otobüsleri yöneticileri, OTOBÜS AŞ, İSTOD, TÖHOB ve LÜKS Taşımacılık Derneği yöneticileri katıldı.

İstanbul ve Kocaeli Özel Halk Otobüs işletmecileri KARSAN ATAK ve JEST model araçları inceleyerek yetkililerden bilgi aldı.

FSM Demirbaş otomotiv yönetim kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, toplu ulaşım temsilcilerine kendilerini yalnız bırakmadıkları için teşekkür ederek, Karsan yetkili bayi olarak 6-7-8 metrelik otobüsler ve üreteceği ticari araçlar ile sektöre hizmete devam edeceğini söyledi.

Demirbaş, BMC, TEMSA, FORD TRUCKS ve KARSAN ürünlerinin yetkili bayi satıcılığını yaparak, kendilerine güvenenleri mahcup etmeyeceğini ve sektöre uzun yıllar hizmet edeceğini belirterek desteklerinden dolayı toplu ulaşım camiasına teşekkür etti.

Karsan Otomotiv Pazarlama Genel Müdürü Vançın Kitapçı, dünya markalarına üretim yapan Karsan firması hakkında verdiği bilgiden sonra, sektörün lideri FSM Demirbaş ailesi ile işbirliği yapmaktan mutlu olduğunu belirterek, hayırlı olmasını temennisi etti.

FSM Demirbaş otomotiv, Karsan yetkili bayi olarak Kocaeli Kartepe tesislerinde ve İstanbul Sancaktepe tesislerinde hizmetini sürdürecektir.

DenizBank 
 Sberbank Grubu Kuruluşudur

"Gaz Ticari Araçlar'dan yapacağınız tüm araç alımlarında % 0 faiz veya 36 aya varan vade imkanları Deniz'de" Detaylı bilgi DenizBank şubelerinde."

DenizBank herhangi bir anda kampanya süresini, şartlarını, içeriğini değiştirebilir, güncelleyebilir ve kampanyayı sona erdirebilir.

TÜRKİYE'NİN YENİ YILDIZIYLA KAZANÇ KAPINIZDA

Gazelle Next; 1500 kg.'ye varan taşıma kapasitesi, düşük yakıt ve işletme maliyeti, 20.000 km bakım aralığı sayesinde; sağladığı avantajlarla bütçenizi rahatlatarak, size kazanç sağlar. Türkiye'de üretilen Gazelle Next, ferah ve yenilenmiş iç kabiniyle, işinize ve hayatınıza konfor katar.**

Afyon Aydınlar (0272) 213 64 60 **Ağrı** Deniz Pozitif (0472) 215 81 00 **Aksaray** Başerler (0382) 215 10 68 **Antalya** Özkurlar (0242) 462 28 40 **Balıkesir** Levent (0266) 221 16 58 **Bursa** Kardelen (0224) 256 66 46 **Çorlu** Ertuğrul (0282) 684 64 64 **Denizli** Şükür (0258) 211 00 08 **Eskişehir** Adem (0222) 228 00 37 **Fethiye** Atom (0252) 635 79 79 **Gaziantep** BCS Auto (0342) 235 24 58 **İstanbul** Alsa (0212) 451 96 96 **İstanbul** Çizgi (0216) 442 97 20 **İstanbul** Gürsözler (0212) 417 95 05 **İzmir** Oto İzmir (0232) 461 15 00 **Kayseri** Eser (0352) 240 46 00 **Konya** Kampüs (0332) 342 40 04 **Sakarya** Bayraktar (0264) 276 11 82 **Samsun** ADR (0362) 228 86 86 **Şanlıurfa** Gündüz (0414) 313 55 00 **Trabzon** Bayramoğlu (0462) 334 00 44 **Uşak** Dolgun (0276) 231 55 55 **Yozgat** Özer (0354) 415 57 00



**TÜRKİYE'DE
ÜRETİLMEKTEDİR!**



* A21R22 kasasız model için geçerli olan fiyatlar.

** A21R22 alüminyum kasalı modelin taşıma kapasitesidir.

0212 337 2615

www.gazturkiye.com.tr



GAZ TİCARİ ARAÇLAR TÜRKİYE

TAŞIMACILAR

www.tasimacilar.com

SEKTÖRDEN

ARALIK 2014 4



Mercedes-Benz Türk, Türkiye’de 200.000’inci kamyonunu üretti

Türkiye kamyon pazarının 12 yıldır aralıksız lideri olan Mercedes-Benz Türk, Aksaray Fabrikası’nda üretilen kamyonları, Türkiye pazarı dışında başta Avrupa olmak üzere 70 ülkeye ihraç ediyor. Yıllık üretim kapasitesi 17.500 adede yükselen Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası’nın kamyon ihracatı 30.000 adedi aştı.

Aksaray’daki Kamyon Fabrikası’nda yaklaşık 1.700 kişiye istihdam sağlayan Mercedes-Benz Türk, üretim ve ihracatının yanı sıra yarattığı ekosistem ile de Türkiye ekonomisine önemli bir katma değer sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk, 1986 yılında kurulan Aksaray Kamyon Fabrikası’nda 200.000’inci kamyonunu üretti. Bu önemli gelişme, Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası’nda kamyon ve otobüs bölümlerinden sorumlu Daimler Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Wolfgang Bernhard, Mercedes-Benz Kamyon Başkanı Stefan Buchner, Wörth Fabrikası ve Mercedes-Benz Kamyon Global Üretim Müdürü Gerald Jank, Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Teknik Direktör ve Fabrika Müdürü Klaus Pfeifer ve çalışanların katılımıyla kutlandı.

Mercedes-Benz Türk’ün 2014 sonu itibarı ile yaklaşık 320 milyon Euro yatırımı tamamlayacağı Aksaray Kamyon Fabrikası, son 12 yıldır Türkiye kamyon sektöründe pazar lideri olarak üretime devam ediyor. Almanya ile aynı standart ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Türkiye pazarı dışında 70 ülkeye de kamyon ihraç ediyor.

YILLIK ÜRETİM KAPASİTESİ 17.500 ADEDE YÜKSELDİ

Kurulduğu günden bu yana toplam 200.000 adet kamyon üretilen Mercedes-Benz Türk’ün Aksaray Kamyon Fabrikası’nda, 2013 yılında yeni bir üretim hollü inşa edilerek, toplam araç montaj alanı 7.705 m²’den 17.250 m²’ye çıkarıldı. Bu yeni yatırımla birlikte Mercedes-Benz Türk, kamyon üretim kapasitesini yılda 17.500 adede çıkararak, hem Türkiye için rekor bir üretim seviyesine ulaştı hem de ihracat pazarlarındaki gücünü artırdı.

Brazilya ve Almanya’dan sonra Mercedes-Benz Kamyon Grubunun faaliyette bulunduğu en büyük üçüncü pazar konumunda olan Türkiye’de 2013 yılında yaklaşık 17.000 adetlik Mercedes-Benz kamyon satışı gerçekleşti. Mercedes-Benz Kamyon

2014 sonu itibarı ile yaklaşık 320 milyon Euro’luk yatırımın tamamlanacağı Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası’nda üretilen 200.000’inci kamyon banıttan indi.



Başkanı Stefan Buchner: “Aksaray Fabrikası, Mercedes-Benz kamyon üretim ağı’nın taşıyıcı sütunlarından biridir. Bugünkü birlikteliğimiz de bunun bir göstergesidir. 200.000 kamyon, 200.000 kere en üst düzeyde Mercedes-Benz kalitesini ve ekibimizin yüksek motivasyonunu yansıtır. Bu gayret ve destek ile Aksaray’ın başkanı hıyesini sürdüreceğimize eminim.”

GENES: “AKSARAY FABRİKASI, DAIMLER AG’NİN ÜRETİM ÜSLERİNDEN BİRİ”

Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası’nın dünyanın en modern tesislerinden biri olduğunu ve Almanya’daki kamyon fabrikası ile aynı kalitede araç ürettiklerini belirten Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Türkiye’de 200.000’inci kamyonu üretmekten dolayı son derece mutlu olduklarını belirtti.

Aksaray Kamyon Fabrikası’nın Türkiye ekonomisi için sağladığı katma değer

yanı sıra Daimler üretim ağı içinde de çok önemli bir yere sahip olduğunu söyleyen Genes, sözlerine şöyle devam etti: “Kurulduğundan bu senenin sonuna kadar yaklaşık 320 milyon Euro yatırım yaptığımız Aksaray’daki kamyon fabrikamızda ürettiğimiz kamyonları, 2001 yılından beri Avrupa ülkelerine de ihraç ediyoruz. 2013 sonu itibarıyla toplam 70 ülkeye yaptığımız kamyon ihracatı 30.000 adedi aştı. Artık Türkiye, Daimler AG’nin üretim üslerinden biri olmuş durumda. Mercedes-Benz Türk olarak yaptığımız yatırımların yanı sıra bu başarımızın asıl mimarları, herbiri işinde uzman, büyük emek ve istekle işlerini yapan çalışma arkadaşlarımızdır. Bugün sadece Aksaray’daki fabrikamızda yaklaşık 1.700 kişiye istihdam sağlıyoruz. Mercedes-Benz Türk adına, tüm çalışma arkadaşlarıma bu kıymetli katkılarından dolayı teşekkürlerimi sunuyorum. Bizler de onların kişisel gelişimlerine ve mesleki eğitimlerine çok önem veriyoruz, geniş kapsamlı eğitim olanakları sunmaya devam ediyoruz. Ayrıca mesleki eğitim alan gençlerimize de fabrikamızda hem staj hem iş imkânı sağlayarak yeni bir istihdam alanı yaratıyoruz. Bizimle çalışan yan sanayicilerimiz artık ürünlerin ve ürün kalitesinin eşitlenmesiyle Almanya’daki kamyon fabrikalarına parça ihraç etme imkânına kavuştular. Mercedes-Benz Türk olarak, Aksaray Kamyon Fabrikamız ile kendi çalışanlarımız ve şirketimiz adına büyük başarılar kazanmanın yanı sıra Türkiye için de böyle bir ekosistem yaratmış olmanın dolayı büyük memnuniyet duyuyoruz.”

ÇEVRE KORUMA ÖNLEMLERİ İLE ÖRNEK TESİS

Toplam 560.000 m2’lik bir arazi üzerinde 107.000 m2 kapalı alana sahip Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası’nda üretilen araçlarda paslanmaya karşı etkin bir koruma sağlayan katodofrez astar boya tesisi, modern kaynak robotları, en güncel cihazlarla donatılmış malzeme ve ölçüm laboratuvarları gibi birimlerle en üst düzeyde ürün kalitesi güvence altına alınıyor. Çevre korumaya yönelik geniş kapsamlı önlemleriyle örnek olan ve 2003 yılında ISO çevre sertifikasını alan fabrika 2.000 m2’lik bir alanda 3 modern atölye ve 3 laboratuvar da kapsayan eğitim merkezi de otomotiv üretimi konusunda teorik ve pratik eğitimler sunuyor.

Gaz Group ve Mersa Otomotiv’den Sakarya’ya 15 Milyon Euroluk Ek Yatırım



Rusya’nın en büyük ticari araç markası olan ve Mersa Otomotiv Distribütörlüğü’nde Sakarya Söğütli’de de üretim yapan Gaz, ürettiği en yeni modeli Gazelle Next ile ihracat atağına kalkıyor. Gazelle Next, çok avantajlı fiyatı, düşük işletme maliyeti, 3 yıl veya 150 bin kilometre garantisi, 20 bin kilometre bakım aralığı ve yakıt ekonomisi ile dikkat çekiyor.

Mersa Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Adil Gören, Sakarya’da yaptıkları yatırımın Türkiye için büyük önem taşıdığına dikkat çekerek “2 yıl önce başlattığımız yatırım sonucunda bugünkü seviyeye ulaştık. Bu büyüme ile birlikte 2015 yılından itibaren 15 milyon euroluk ek yatırım yapma kararı aldık. Böylelikle istihdamı da artırmış olacağız. Next’in üretimini ve Türkiye’den ihracatı, ekonomimize katkı sağlıyor ve sağlamaya devam edecek. Rusya’nın en büyük ticari araç markası olan Gaz’ın farklı modellerinin üretimini Sakarya’da gerçekleştiriyoruz. Son modelimiz olan Next, sağlamlığı ile benzerleri arasında öne çıkıyor. Taşıma kapasitesi, teknoloji, kaliteli satış sonrası hizmetleri, ekonomik kullanım maliyeti, konforu ve ciddi bir fiyat avantajı da mevcut. Rusya’da önemli bir yeri olan GAZ Ticari Araçlar ve Mersa Otomotiv’in yarattığı sinerji ile sektörümüzde önemli bir rol üstleneceğimizi düşünüyoruz. 2016 yılı sonunda üretimimizin yüzde 30’unu ihraç edeceğiz” dedi.

Mersa Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Adil Gören, Türkiye pazarında Gaz markasının imajının daha önce yara aldığı ve son 2 yıldır yapılan müşteri odaklı çalışmalarla olumlu imajın tekrar kazanıldığını da belirtti. İç pazarda olduğu kadar ihracat için de Next’in önemli bir koz olduğuna dikkat çeken Gören şunları söyledi; “Ticari araç sektörü yükselen trend. Özellikle Rusya’nın Gaz markası ile farklı pazarlara ulaşması için Sakarya’da bulunan tesisimizin de rolü çok büyük. Marka olarak Türkiye’de çeşitli nedenlerden dolayı imajımız zarar görmüştü. Gaz Group ile 4 yıl önce başlayan birlikteliğimiz sayesinde şimdi bambaşka bir yerdeyiz. Artan bayi ve servis sayımız, ihracat rakamlarımız ve aracımıza gösterilen ilgi bu durumu doğrular nitelikte. Çok çalışarak daha da iyi olacağız. Öncelikli konularımızdan biri de fabrika yatırımımızı geliştirmek ve büyütmek”

GAZ Türkiye Genel Müdürü Cengiz

Tiryakioğlu da, marka olarak Türkiye’nin her bölgesinde olmak istediklerini belirterek “Üretime başlamamızdan hemen sonra bayi sayımızı 23’e, yetkili servis sayımızı ise 42’ye çıkardık. Bu durum kısa sürede gerçekleşen büyük bir başarı hikayesidir.” diye konuştu.

TİRYAKİOĞLU ŞUNLARI SÖYLEDİ;

“Burada yalnızca Rusya’yı değil aynı zamanda Türk otomotiv yanı sanayi sektörünü de temsil ediyoruz. Türkiye’de yüksek teknoloji ile üretilen ürünleri de kullanıyoruz. Yerli parçaların entegrasyonu ile beraber ürettiğimiz araçlar GAZ grubun en iyi araçlarıdır. Bugün geldiğimiz noktada yerlilik oranımız yüzde 30’a ulaştı. Bu bizim için yeterli değildir ve bunu yüzde 45’ler seviyesine çekmek istiyoruz. Next modelimizin donanım açısından da rakiplerine kıyasla bir eksikliği olmayacaktır. Birliklerimiz, tecrübemiz ve markamıza olan güvenimiz ile bunu başaracağız. İç pazarda olduğu kadar “Türkiye’de Üretimiştir” damgasıyla ihracatta da kendimize sağlam bir yer edineceğiz”

GAZELLE NEXT TÜRKİYE YOLLARINDA

Euro 5 normlarına uygun, 120 beygirlik güçlü Cummins turbo 2,8 lt. dizel motor, ZF direksiyon sistemi, Bosch ABS fren sistemi, Tirsan Kardan, HL Jantlar, Petlas gibi dünyaca ünlü yerli ve yabancı komponentlerle üretilen Gazelle Next, kolay sürüş imkanı ile ağır yol koşullarındaki başarıyla göz dolduruyor. Rahat ve ferah iç kabini ile mükemmel sürüş imkanı sunan Gazelle Next, konforu ve fonksiyonel teknik çözümleri ile de beklentileri karşılıyor. Hidrolik direksiyon, ısıtmalı-elektrikli dikey aynalar, hız sabitleyici ve yol bilgisayarı ile Gazelle Next en gelişmiş teknolojik donanımlarıyla öne çıkıyor.

Türkiye’de üretilen Gazelle Next galvanizli gövdesi, her türlü üst yapının kolaylıkla uygulanabildiği monoblok şasisi, rakipsiz dönüş yarıncapı ve avantajlı yakıt tüketimi ile ticareti bilen herkesin aracı olacak. Ergonomik yapısına paralel olarak yüksek güvenlik donanımlarına sahip, 3,5 ton ağırlığı ve 20 m3’e varan yüksek taşıma kapasitesiyle en zorlu yol koşullarında bile mükemmel çözüm sunan Gazelle Next, ticari araç sektörüne yeni bir soluk getirecek.

KARDEN LOJİSTİK RENAULT TRUCKS'TAN VAZGEÇMİYOR



Yurt içi ve yurt dışı lojistik hizmetini 2007 yılından bu yana sürdüren Karden Lojistik, tamamını Renault Trucks’tan oluşan filosunu 2015 Uluslararası Yılın Kamyonu ödülüne sahip Renault Trucks T 4601 dahil etti.

Konteyner, açık ve gabari yük taşımacılığı ile ağır nakliye ve projelerin nakliye hizmetini 7 yılı aşkın bir süredir gerçekleştiren Karden Lojistik ve Denizcilik, İstanbul Ambarlı Limanı’ndaki hizmetleri için kullandığı filosuna 1 adet Renault Trucks T 460 1100 ADR dahil etti. Bu alımla birlikte Karden Lojistik ve Denizcilik, filosundaki toplam araç ve Renault Trucks sayısını 12’ye yükseltti.

İstanbul’da gerçekleştirilen teslimat töreninde Karden Lojistik ve Denizcilik adına Şahin Kahraman, Renault Trucks adına ise İstanbul Avrupa Satış Sorumlusu Tayfun Fıçı hazır bulundu. Karden Lojistik ve Denizcilik adına törende konuşma yapan Şahin Kahraman, “Kurulduğumuz günden beri Renault Trucks Premium 420 serisi ve sonrasını tercih ettik ve bugüne kadar Renault Trucks tercihinin doğru olduğunu gördük. Bu güvenle T serisinden araç siparişi verirken hiç düşünmedik ve sonuçta Türkiye’nin ilk Euro 5 motorlu T Serisi çekicisini filomuzda kattık. Yeni ürünün de seferleri gibi yakıtta cömür, işletmede kolay ve kaliteli olduğunu biliyoruz.

Yeni yatırımımızın hayırlı olmasını diler, satış sırasında bizlere verdiği büyük destek nedeniyle Tayfun Bey’e teşekkür ederiz” sözleri ile tercihlerinin her zaman Renault Trucks’tan yana olduğunu ifade etti.

Renault Trucks İstanbul Avrupa Satış Sorumlusu Tayfun Fıçı yaptığı konuşmada, “Karden Lojistik ve Denizcilik ile yıllardır devam eden işbirliğimizi, yeni model araçlarla da devam ettirmenin gururunu yaşıyoruz. Yeni ürünümüzün de yakıt tüketimi ve tamamen yenilenmiş kabini ile müşterimize hem ekonomi hem de konfor anlamında avantaj sağlayacak. İşbirliğimizin uzun yıllar devam etmesi dileğiyle aracın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz” dedi.

RENAULT TRUCKS 2012’DE 50.000 ADETİN ÜZERİNDE TİCARİ ARAÇ SATMIŞTIR.

Renault Trucks kara taşımacılığı sektörü çalışanlarını destekler, korur ve onlara gurur duyabileceği araçlar sunar. Renault Trucks, kara taşımacılığını toplum için gerçekten vazgeçilemeyecek önemde bir meslek olarak görür. Renault Trucks’ın müşterileri, Renault Trucks’ın onlarla kurduğu, şeffaflığa ve karşılıklı bağlılığa dayalı yakın ilişkisi sayesinde olağanüstü verimlilikten, değerden ve kaliteden istifade edebilmektedirler.



ŞİĞVA TRANS ULUSLARARASI NAKLİYAT TIRSAN Frigo ile Filosunu Güçlendiriyor

Şığva Trans Uluslararası Nakliyat 50 adetlik treyler siparişinin ilk partisi olan 16 adet Tirsan Frigo SRS C semi-treyleri Tirsan Adapazarı Fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı. Tirsan bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satış gerçekleştirilen treylerlerin teslimat töreni Şığva Trans Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şığva, Gelecek Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Serdar Ulak ve Tirsan Yurtiçi Satış Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız’ın katılımı ile gerçekleşti. Söz konusu teslimatla birlikte Şığva Trans Uluslararası Nakliyat filosundaki Tirsan treyler sayısı 70’e ulaştı. Projenin tamamlanması ile bu rakam 100’ün üzerine çıkacaktır. Şığva Trans Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şığva gerçekleşen törende yaptığı açıklamada “Tirsan markasına duyduğumuz güven, her ürün gamında olduğu gibi frigo segmentinde de Tirsan’ın pazar lideri ve Avrupa’nın üçüncü büyük treyler üretici olması öncelikli tercih sebebimizdir. Sahip olduğu geniş bayi ve servis ağı

sayesinde vermiş olduğu hizmetler de bizim için büyük avantaj,” dedi. “Özellikle Tirsan Frigo şasisinin sahip olduğu çinko tri-elektron metotuna göre yapılan kaplamaya karşı 10 yıl boyunca garanti altına alınmaktadır. Tirsan araçların 2. el değeri yüksek. Biz de araçları hemen satabiliyoruz. Ayrıca, Tirsan FRC sınıfı AIP sertifikalı ağır izolasyonlu Frigo araçın soğuk zincir taşımacılığını kusursuz yerine getirmesi bizim aradığımız temel özelliklerdir. Ağırlıklı olarak kuru yük, donmuş gıda, yaş sebze ve meyve taşımacılığı yapan Şığva Trans Uluslararası Nakliyat, yurt içinde yürüttüğü etkin lojistik hizmetlerini Irak ve Avrupa ülkelerinde de devam ettirmektedir.

TURGUT ERKESKİN YENİDEN UTİKAD BAŞKANLIĞINA SEÇİLDİ

*Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin 32. Olağan Genel Kurulu'nda **Turgut Erkeskin** UTİKAD Başkanlığına yeniden seçildi.*



Tek liste ile yapılan seçimde, 2010 yılından bu yana UTİKAD'da Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Erkeskin, üçüncü kez UTİKAD Başkanı oldu.

Bir önceki dönem UTİKAD Yönetim Kurulu'nda yer alan Nil Tunaşar, Arif Badur, Kayhan Özdemir Turan ve Emre Eldener yeni dönemde de bu görevlerini sürdürürken M. Mehmet Özal, Ekin Tırman, Koral Karşılıklı, Taner İzmirlioğlu, Özlem Dost ve Ahmet Dilik ilk kez yönetim kurulu üyeliğine getirildiler.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin (UTİKAD), 2014 yılı Genel Kurulu, 25 Kasım 2014 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi.

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin Genel Kurul açılış konuşmasında, lojistiğin dünya'da ve Türkiye'deki dönüşümünden bahsederek, UTİKAD'ın bu dönüşümde üstlendiği sorumlulukları anlattı. UTİKAD Başkanı Erkeskin, yaptığı konuşmada, geçtiğimiz günlerde UTİKAD ev sahipliğinde yapılan FIATA Dünya Kongresi 2014 İstanbul'un çok başarılı geçtiğini ve 100'e yakın ülkeden 1.100'ü aşkın lojistik profesyoneli ağır ağırlıklarını belirterek, UTİKAD'ın artık ulusal ve uluslararası arenada daha da etkili olduğunun altını çizdi. Erkeskin, lojistik sektöründe Türkiye'nin hak ettiği payı alması için bizzat Başkan'ın açıkladığı "Taşımacılıktan Lojistiğe" vurgusunun çok önemli olduğuna dikkati çekerek, lojistiğin ülke ticareti için hayati önem taşıdığını söyledi. Türk lojistik kültürünün geliştirilmesi gerektiğini, bunun içinde sektörde kaliteyi yükseltip, inovasyona önem verilmesi gerektiğini vurgulayan Erkeskin, "Ülke genelinde lojistiğin doğru anlaşılması ve kurgulanması artık kaçınılmaz. Mutlaka bir durum tespiti yapmalıyız, bugün lojistikte nerede olduğumuz tespit edip ileriye yönelik matematiksel modelleme yapmalıyız" diye konuştu.

ERKESKİN: LOJİSTİĞİN YOL HARİTASINI ÇIKARACAĞIZ

Lojistik kültürü oluşturma sürecinde demeklere çok büyük görevler düştüğünü ve UTİKAD olarak bu bilinçli hareket ettiklerini belirten Erkeskin, güvenli ve sürdürülebilir lojistik sistemlerinin kurulup, geliştirilmesi için yüksek eğitim kurumlarımızla ve özellikle Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu (BLMYO) ile birçok önemli araştırmaya imza attıklarını söyledi. Erkeskin, "Lojistiğin Yol Haritası"nın oluşturulması noktasında da Beykoz ekibi ile yeni bir araştırma projesini hayata geçirmeye hazırlanıyoruz. Bu araştırma ile lojistiğin bugün itibarıyla nerede olduğu, nelere ihtiyacı olduğu tespit edilecek yani bir anlamda lojistiğin yol haritasını çıkaracağız" dedi. Bu araştırmanın özellikle lojistik denilince akla gelen Lojistik Merkezleri'nin doğru yapılması noktasında nelerin gerçekleştirilmesi gerektiğini ortaya çıkaracağını ifade eden UTİKAD Başkanı, "Türkiye'deki lojistik merkezler daha önce planlanmış, biz onların konumunu, büyüklüğünü, yapısını ve yönetim sistemlerini yeniden değerlendirmek zorundayız. 19 lojistik merkezimizin 6'sı faaliyete başladı. Bu merkezlerde neler yapılması gerektiği, konumlandığı alandaki imkânların neler olması gerektiği gibi detayları inceleyerek araştırmamızı ilerleyen günlerde Ulaştırma Bakanlığı'yla paylaşmış olacağız" diye konuştu.

Erkeskin, tedarik zinciri içerisindeki lojistik yapılanmanın da önemine değinerek, lojistik sistemindeki fiziki taşıyıcılardan, taşıma işi organizatörlerine, gümrük idaresine kadar tüm paydaşların dijitalleşmeye geçmesi gerektiğini ve ortak tek bir platform üzerinden iletişim ve veri transferi sağlanması gerektiğini söyledi.

UTİKAD Başkanı Erkeskin, Türkiye'nin Avrupa-Orta-Doğu, Afrika ve Batı Asya arasında üretim ve dağıtım için bölgesel bir merkez olma yolunda ilerken sektörün atması gereken adımlar için ise şunları söyledi: "Sektörde yatay ve dikey genişleme ile derinleşme sağlanmalıdır. Yine aynı şekilde çeşitli mal gruplarına yönelik lojistik sistemler geliştirilmelidir. Ülkemizin lojistik kapasitesini doğru kullanmamız da bu noktada büyük önem taşıyor. Türkiye'nin güneyi ve kuzeyindeki limanlarla bölgedeki üretme ve ticaret hareketlerinin oluşturduğu lojistik potansiyeli Türkiye'ye çekebilir, stratejik çözümler sunabiliriz. Çin, Avrupa'ya olan ticarete çok geniş imkânlarla sahip. Bugün Çin'den Madrid'e bir tren hareket etti. Bu tren 85 konteyner taşıyor ve 10.000 kilometrelik yolu 21 günde tamamlayacak. Bugün için Rusya üzerinden giden bu hattı ülkemize çekebiliriz. Bizim dünyadaki stratejik hareketleri kontrol altına almamız gerekir. Bunun için deniz yolu, karayolu, demiryolu, havayolu gibi tüm modların birbirine bağlantılarını oluşturmamız. Ortakları arasında olduğumuz BALO A.Ş. bu noktada en güzel örnektir. İntermodal taşımacılığın gelişimi için BALO gibi projelerde üyelerimizin ve sektörümüzün

desteği çok önemli." Sektörün gelişmesi noktasında eğitimin de önemine değinen Erkeskin, bu yıl UTİKAD olarak eğitim noktasında sektör için önemli bir adımı daha hayata geçirdiklerini söyledi. Artık dernek olarak FIATA diploması vereceklerini açıklayan Erkeskin, "Bu yıl FIATA Kongremiz sırasında çok önemli bir sertifikasyona sahip olduk. Eğitimleri dünya standartlarında kabul edilecek bir hale getirdik. UTİKAD ile artık FIATA diplomasını alabileceksiniz. Bu diploma da, dünyanın her yerinde geçerli olacak. Bu diplomayı almak isteyenlere 280 saat eğitim vereceğiz. Dünyanın her yerinde geçerli olan bu diplomayı alanlar lojistik sektörde kariyer gelişimleri için önemli bir avantaj sağlamış olacaklar. Türkiye'de UTİKAD Akademisi kurmayı hedefliyoruz. FIATA da bir akademi çalışması yürütüyor. Bu kapsamda UTİKAD Akademisi'ni kurmak için FIATA ile birlikte çalışacağız" dedi.

ERKESKİN: POSTA KANUNDAKİ YANLIŞLIĞIN ÜZERİNE GİDECEĞİZ

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, konuşmasının son bölümünde ise sektöri etkileyebilecek çok önemli bir ayrıntının da altını çizdi. 6475 sayılı Posta Kanunu çerçevesinde yayınlanan yönetmeliğe dikkat çeken Erkeskin, "Ticari olsun ya da olmasın 30 kiloya ya da 300 desimetreküp hacme sahip her türlü taşıma posta kolisi veya kargosu sayılacak. Posta Kanunu çerçevesinde değerlendirilecek ve buna uyulmadığı takdirde firmalara kapatılmaya kadar gidebilecek cezalar uygulanacak. Bunun düzeltilmesi için gerekli çalışmaları yapacağız" açıklamasını yaptı.

Açılış konuşmasının ardından geçmiş dönem faaliyetlerinin, mali tabloların görüşülmesi tamamlandı; yönetim ve denetim kurulları ibra edilerek, yeni dönem bütçeleri genel kurul tarafından oybirliğiyle kabul edildi. Genel Kurul Toplantısı'nda, 20. yılını dolduran UTİKAD üyelerine şiltleri ve 2014 yılı içinde yayınlanan UTİKAD kitaplarına sponsor olan İstanbul Ticaret Odası (İTO), Genel Transport ve Arkas Lojistik'e teşekkür belgeleri takdim edildi. Lojistik sektörüne önemli katkılar sağlayan merhum Ahmet Kartal anısına her yıl verilen başarı ödülü bu yıl 3. sınıf okulunun birincisine verildi. UTİKAD Başkanı Erkeskin tarafından Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık bölümü 2013-2014 eğitim yılı birincisi Tuğba Kar'a, Okan Üniversitesi Lojistik Meslek Yüksekokulu 2013-2014 eğitim yılı birincisi Bahar Oğuz'a ve Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu 2013-2014 eğitim yılı birincisi İlknur Yıldırım'a ödülleri takdim edildi.

Ayrıca Erkeskin, FIATA 2014 İstanbul Kongresi'nin gerçekleştirilmesinde "başarının mimarları" olarak tanımladığı UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur'a ve İcra Ekibine birer plaket takdim etti. Genel kurul toplantısının son bölümünde ise tek liste ile yapılan seçimde, 2010 yılından bu yana UTİKAD'da Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Erkeskin, üçüncü kez UTİKAD Başkanı oldu. Turgut Erkeskin Başkanlığındaki yeni yönetim kurulunda ise şu isimler yer aldı: Nil Tunaşar (Transorient Uluslararası Taşımacılık), Emre Eldener (Kıta Ulaştırma Hizmetleri), Arif Badur (Reibel Taşımacılık), Kayhan Özdemir Turan (Key Uluslararası Taşımacılık), M. Mehmet Özal (Ekol Lojistik), Ekin Tırman (Aktifsped Uluslararası Nakliyat), Koral Karşılıklı (Merden Lojistik), Taner İzmirlioğlu (GNV Lojistik), Özlem Dost (Savino Del Bene Nakliyat), Ahmet Dilik (Airon Taşımacılık ve Lojistik)

ALIRKEN KAZAN!



Motorda güçlü, yakıtta cimri 8,5 tonluk Otokar Atlas Kamyon'la dünyanın yüküne meydan okuyun. Üstelik, klima ve tam havalı fren sistemi standart.

Otokar Atlas Kamyon'u alırken de kullanırken de kazanın!

☎ 444 6857 (444 OTKR)
 🌐 www.otokar.com.tr
 📱 /otokarticariArclar
 📺 /otokarAS

Koç

FOTON

Otokar

Klima Standart!

Tam Havalı Fren Sistemi

8,5 Ton Azami Yüklü Ağırlık

OTOKAR'IN YENİ WEB SİTESİ YAYINDA

Otokar'ın web sitesinin tasarımı şirketle ilgili yenilikler, faaliyetler ve ürünlerle ilgili hızlı, kolay ve anlaşılır bilgi alınabilmesi amacıyla yenilendi. Uzun bir çalışmanın ürünü olarak yeniden şekillendirilen sitede, Türkçe ve İngilizce dil seçenekleri yer alıyor. Sade ve kolay anlaşılabilir menü yapıyla mevcut ve potansiyel müşterilerin aradıklarını kolay bulabilecekleri bir yapı oluşturulurken otobüs, kamyon ve treyler segmentlerinin altında ürün bilgileri, görseller, broşürler ve videolar bulunuyor. Sitenin fark yaratan özelliklerinden biri ise müşterinin, ihtiyacına yönelik araç bulmasını kolaylaştıran "karşılaştırma" olanakları. Ayrıca artık istendiğinde ürünlerle ilgili detaylı bilgilerin yer aldığı broşürler bilgisayara indirilebiliyor.

Yıl: 4 SAYI: 99 FİYATI: 50 kuruş - ARALIK 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
 www.tasimacilar.com

TASIMACILAR

KURUCU
 M.Naci KALENDER
İmtiyaz Sahibi
 Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
 San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Sorumlu Yazışleri 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	(Kilic Ofset)
İzmir: Orkut İSİKALP	İğdir-DİLUCU: Serdar ÜNSAL
Edirne: KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL (Edirne Gazetesi)	Ağrı Doğubayazıt GÜRBÜLAK: Selehattin KACURU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)	Artvin-Hopa-SARP: Hayati AKBAS
Hatay: Hasan YETMEZ	Sınak-Silopi-HABUR: Halil ÇOŞKUN
Mersin: Meltem AHATOĞLU	Cizre: Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)
Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ: Bülent KILIÇ	

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K-4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 **E-MAIL:** info@tasimacilar.com
 info@tasimacilargazetesi.com
BASILIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/1 Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

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

Ford Otosan Rusya'nın Krallar Şehri Kaliningrad'da kamyon üretecek

IMZA TORENI

08 Aralık 2014, Kocaeli



Ford'un global ağır ticari araç üretim ve mühendislik merkezi Ford Otosan; yüzde 100 Ford Otosan mühendisliği ile geliştirilen ve Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretilerek 30 ülkeye ihraç edilen Ford Trucks kamyon ve çekicilerin Rusya'da üretimi için Rusya'nın en büyük otomotiv üreticilerinden Avtotor Holding ile üretim işbirliği mutabakat anlaşması imzaladı. Anlaşma ile Ford Trucks kamyon ve çekicilerin Rusya'da da üretilecek. Üretime Aralık 2014'te başlanması planlanıyor.

Ford Trucks çekici ve kamyon modelleri, Rusya'nın Kuzey-Batısı'nda yer alan ve "Krallar Şehri" olarak anılan Kaliningrad'daki Avtotor Fabrikası'nda üretilecek. Ford Trucks Rusya'da üretim ile pazardaki rekabetçi konumunu güçlendirmeyi hedefliyor. Avrupa'nın en büyük kamyon pazarı olan Rusya'nın 2020 yılında yıllık 80 bin adetlik bir pazar hacmine ulaşması öngörü-lüyor. Rusya'da Avtotor tarafından üretilen Ford Trucks modelleri, özellikle bayilikler aracılığıyla tarafından pazara sunulmaya devam edecek.

HAYDAR YENİĞÜN: "BU ANLAŞMA FORD TRUCKS MARKASINI ÇOK DAHA İLERİYE TAŞIYACAK"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün yaptığı açıklamada Rusya'ya 2007 yılından bu yana kamyon ihraç ettiklerini belirterek, "Bu anlaşma Ford

Ford Otosan, ağır ticaride global oyuncu olma vizyonunda yeni bir adım daha attı. Avtotor Holding ile üretim işbirliği mutabakat anlaşması imzalayan Ford Otosan, Rus Avtotor'un Kaliningrad'daki fabrikasında kamyon ve çekici üretecek.

Trucks markasını çok daha ileriye taşıyacak" dedi. Yeniğün sözlerini şöyle sürdürdü: "Avrupa'nın en büyük kamyon pazarı olan Rusya'daki rekabet gücümüzü artırmak için yatırım yaparak, kamyon üretim operasyonumuzu Rusya'ya kadar genişlettik. Avtotor işbirliğinde yerel üretimle Rusya'daki varlığımızı güçlendirmeyi, müşterilerimize daha yakın servis ve üretim desteği vermeyi hedefliyoruz. Rusya'da 1846T çekici, Yol Serisi 4x2 ve 6x2, İnşaat Serisi 6x4 ve 8x4 modellerimizi Rusya pazarının iklim ve yol koşullarına uygun, dayanıklı, performansı ve konforu yüksek araçlar olarak Avrupa standartlarını karşılayacak şekilde üreteceğiz. Rusya'da üretilen bu modeller Rusya'nın yanı sıra Kazakistan ve Belarus'ta da satılarak iki yeni pazara daha girmemizi sağlayacak."

GORBUNOV: "FORD TRUCKS'IN RUSYA'DAKİ GELİŞİMİ İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR ADIM"

Ford Otosan ve Avtotor Holding arasındaki imza töreninin ardından Avtotor CEO'su Valeriy Gorbunov ise Ford

Otosan gibi uluslararası bir şirket ile Ford Trucks markasının Rusya'daki üretimi konusunda yapmış oldukları işbirliğinden dolayı çok mutlu olduklarını belirterek şu açıklamayı yaptı: "Avtotor Holding olarak Rusya'nın otomotiv üretimi için lojistik, insan kaynağı ve iklim koşulları olarak en uygun bölgelerinden birisi olan Kaliningrad bölgesinde 20 yıl önce başlamış olduğumuz üretim yatırımlarımızı her yıl arttırarak devam ediyoruz. Ford Trucks markasının 2015 yılı itibari ile üretim gamımıza katılacak olması hem bizim için hem de Ford Trucks markasının Rusya'daki gelişimi için çok önemli bir adım. Ağır kamyon segmentinde yıllık 15.000 adet kapasiteye sahip üretim tesislerimiz için önümüzdeki yıllarda kaynak ve boyahane yatırımlarımızı arttıracacağız" dedi.

FORD TRUCKS BAYİ AĞI BÜYÜYOR

Yeniğün açıklamasına şu şekilde devam etti: "Mühendislik alanındaki başarılarımızı kanıtladığımız kamyon işimizi, Ford Trucks yapılanması al-

tında her geçen gün daha da büyütüyoruz. Türkiye'de büyük bir hızla yürüttüğümüz bayi yapılanmamız ile 2014 yılı sonu itibariyle 25 Ford Trucks bayisine ulaşacağız. Yurtdışı yapılanmamızı ise Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'da atadığımız distribütörlük ve açtığımız yeni Ford Trucks tesisleri ile sürdürdük. Rusya'daki bayi ağıımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Ford Trucks markasına yatırım yapmaya devam edeceğiz" dedi.

FORD OTOSAN HAKKINDA

Ford Trucks, Ford Otosan'ın ağır ticari pazarına yönelik markasıdır. Türkiye otomotiv sektörünün 12 yıldır aralıksız lideri olan Ford Otosan, Ford Motor Company ve Koç Holding'in eşit oranda hisse sahibi oldukları halka açık bir şirkettir. Ford'un Avrupa'daki ana ticari araç üretim üssü olan Ford Otosan, 79 ülkeye yaptığı araç ve parça ihracatı ile Türkiye sektöründe lider konumundadır. Toplam 4 lokasyonda faaliyet gösteren Ford Otosan, yaklaşık 10.000 kişiye istihdam sağlamaktadır. 1.300 kişilik Ar-Ge mühendisi kadrosuyla Türkiye'nin özel sektördeki en büyük Ar-Ge organizasyonuna sahiptir ve sektörde Ar-Ge harcama oranı en yüksek şirkettir. Ford Otosan, Borsa İstanbul'daki en değerli ilk 20 şirket arasında yer almaktadır ve BIST 30'da işlem görmektedir.



MICHELIN'DEN DÜNYA LASTİK SEKTÖRÜNDE BİR İLK: 'HAVASIZ LASTİK'

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, ağır vasıta araçların taşıdığı en büyük riskler arasında yer alan 'lastik patlaması'nı ortadan kaldıracak Michelin X Tweel Airless Radial Tire modelini geliştirdi. Dünya lastik sektöründe üretilen ilk 'Havasız radyal lastik' sayesinde özellikle peyzaj, inşaat, atık, geri dönüşüm ve tarım endüstrilerinde çalışan ağır vasıta araçların en büyük sorunu olan lastik patlama riskini de ortadan kaldırmış oluyor.

'Havasız lastik' olarak adlandırılan Michelin X Tweel, esnek ve şekil değiştirebilen poliüretan tellerle bir makaslama çubuğuna bağlı halde bulunan esnemez bir göbekten oluşuyor ve tüm bu aksamlar tek bir ünite olarak işlev görüyor. Bu benzersiz lastik modeli, Michelin'in yılda 600 milyon Euro'luk bütçe ayırdığı Ar-Ge ekibinin uzun çalışmaları sonucunda hayata geçirildi.

Michelin, X Tweel modelini üretmek için Amerika'da 135 bin metrekarelik tesis kurarken, bu üretim tesisi için 50 milyon dolarlık yatırım yaptı.

"TİCARİ ARAÇ PAZARININ İHTİYAÇLARIN İKARŞILAYACAK"

Michelin Kuzey Amerika Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Pete Selleck, X Tweel fikrinin Michelin'in Ar-Ge merkezinden çıktığını belirterek, "Tweel modeli, Michelin'in üç global teknoloji merkezinden biri olan, Greenville, Güney Karolina'daki Michelin Americas Research Company'de doğdu. TWEEL yine burada, Greenville bölgesinde üretilecek ve giderek artan ticari bir pazarın ihtiyaçlarını karşılayacak" diye konuştu.

"YENİ PAZARLARA GİRMEMİZİ SAĞLAYACAK"

Dünya lastik sektöründe üretilen ilk havasız radyal lastiğin Michelin X Tweel olduğunu söyleyen Michelin Tweel Teknolojileri Müdürü Ralph Dimenna ise, bu alandaki çalışmalarının hızla devam edeceğini ekleyerek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Biz rakiplerimizden ayrıran Tweel havasız radyal lastiği, bu sektörün ilk ticarileştirilmiş havasız radyal çözümü olma unvanını taşıyor ve Michelin'in yeni nesil hareketlilikle ilgili öncü marka olduğunu bir kez daha doğruluyor. Tweel havasız radyal lastik, Michelin'in yeni pazarlara girmesini ve düşük hızlı uygulama kategorisindeki iş segmentlerinde daha da geniş alanlara ulaşmasını sağlayacak. Sektör, verimlilik, emniyet ve kâr-zarar dengesine katkıda bulunacak çözümlere aç durumda. Müşterilerimize bu alanda hizmet sunabilmek, başarı için belirlediğimiz stratejinin temelini oluşturuyor."

İLK OLARAK PARİS MOTOR FUARINDA GÖRÜCÜYE ÇIKMIŞTI

İlk olarak 2004 Paris Motor Fuarı'nda fikir olarak görücüye çıkan gelişmiş havasız radyal lastik Michelin X Tweel, sıfır bakım, sıfır ödün ve sıfır aksaklık süresi avantajlarını sunabilen ilk ve tek ticari ürün olma özelliği taşıyor. X Tweel Geleneksel radyal lastik teknolojisini kullanıyor olsa da hava gerektirmediği için "patlama" riskini ortadan kaldırıyor. Lastik patlamaları yüzünden yaşanan aksaklıklara çözüm üretemeyen birçok ağır vasıta sürücüsü ise, X TWEEL ile sıfır hava basıncı bakımı, kolay montaj, hasar direnci, artırılmış operatör konforu, azaltılmış operatör yorgunluğu, geliştirilmiş verimlilik ve havalı lastiklere göre daha uzun kullanım ömrünün faydalarını elde etmiş oluyor.

Bu bir advertorialdir



DKV Türkiye, "en iyi hizmet sağlayıcı" olmayı hedefliyor

Lojistik sektörünün lojistiğini yapan Alman firması DKV, Türkiye ofisindeki yeni yapılanması ile müşterilerine bir adım daha yaklaşıyor. İstanbul ofisini yeniden yapılandıran DKV, böylelikle müşterileriyle daha yakın temas halinde olmayı, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerine uygun çözümleri daha etkin biçimde sunmayı hedefliyor.

DKV Türkiye, Türkiye'deki uluslararası taşımacılık ve lojistik şirketlerinin işlerini kolaylaştıran ve maliyetlerini azaltan akaryakıt kartı, otoban ve vergi iadesi gibi hizmetleri konusunda oluşan yeni beklentileri karşılamak için yeni bir oluşum içine girdi. DKV Türkiye, önümüzdeki üç yıl içinde "Türkiye'deki en iyi hizmet sağlayıcı" olmayı hedefliyor...

Daha yüksek müşteri memnuniyeti için çift liderlik

DKV, bu hedefleri doğrultusunda Türkiye ofisinde yeniden yapılanmaya gitti. Bundan böyle DKV Türkiye, iki liderin yönetiminde yoluna devam edecek. Türkiye Ülke Müşteri İlişkileri ve Operasyonları Müdürlüğü'ne Zeynep Selen Almaleh, Türkiye Ülke Satış Müdürlüğü'ne Deniz Çoccoş Sezer atandı. Almaleh ve Sezer, müşteri memnuniyetini

en yüksek seviyeye çıkarmak ve DKV'nin "Siz yolunuzda ilerleyin, gerisini biz hallederiz." sloganını sürdürmek için çalışacaklar.

Marka bağımsız en büyük tedarik ağı DKV

DKV müşterileri, Avrupa'nın hemen her noktasına yayılan 40 bini aşkın istasyondan yanlarında nakit para taşımaksızın akaryakıt alabiliyor. Sürekli büyüyen bu ağa yakında Rusya'nın da eklenmesi için çalışmalar sürdürülüyor. DKV ayrıca, Türkiye'de akaryakıt alan müşterilere de yöneliyor. Bu bağlamda, nakliye sektöründeki en cazip stratejik çözüm ortağı olmak için DKV, Türkiye yurtiçi pazarını da geliştirmeyi hedefliyor.

2015'te birçok yenilik hayata geçirilecek

DKV, 2015'te Türkiye'de pek çok yeniliği hayata geçirecek. Bunlardan ilki faturaların yenilenen tasarımı olacak. Yeni faturalar, üst yönetim için özet faturadan filo yöneticileri için özel faturaya ve muhasebe için daha detaylı faturaya farklı şekillerde hazırlanabilecek. Ayrıca DKV Türkiye'nin yeni internet sitesi hizmete sunulacak. Müşterilerin şifrelerini girerek kartlarına limit koyabilecekleri bu sitede, kullanıcılar DKV'den aldıkları hizmetleri kendileri yönetebilecekler. DKV E-Raporlama uygulaması ile, DKV kullanıcıları filolarının kullanım detaylarını temin edebilecek. iOS ve Android tabanlı akıllı telefonlarda kullanılabilen ücretsiz DKV uygulaması ise, kullanıcıların tüm Avrupa'daki akaryakıt fiyatlarını ve istasyonların yerlerini karşılaştırmalarına olanak tanıyacak.

TÜRKİYE'DE AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE BİR İLK:

SHELL VE TURKCELL MÜŞTERİLERİ ARAÇTAN İNMEDEN SMS İLE YAKIT ALACAK



Shell ve Turkcell işbirliğiyle hayata geçirilen akaryakıt mobil ödeme sistemi, Turkcell ve Shell müşterisi olan tüketicilerin akıllı telefona gerek duymadan, mobil telefonları ile kolayca akaryakıt ve otogaz ödemesi yapmasını sağlıyor. Ayrıca kredi kartı kullanmadan, SMS ile çalışan mobil ödeme sistemi, Türkiye'de akaryakıt sektöründe bir ilk olma özelliğini taşıyor.

SHELL'DE 3 ADIMDA MOBİL ÖDEME İLE NASIL YAKIT ALIRSINIZ?



Shell & Turcas ve Türkiye'nin lider iletişim ve teknoloji şirketi Turkcell, başlattıkları mobil ödeme projesi ile her iki kurumun ortak müşterilerinin, akaryakıt ve otogaz alışverişlerinde akıllı telefon uygulaması yüklemeye gerek duymadan mobil ödeme yapabilmelerine olanak sağlıyor. Böylece Turkcell bireysel hat sahibi Shell müşterileri, tüm cep telefonu modellerini kullanarak bu avantajdan faydalanabilecekler. Shell "araçtan inmeden mobil ödeme sistemi"ni dünyada ilk defa Türkiye'de müşterilerine sunuyor.

SANİYELER İÇİNDE YAKIT ÖDEMESİ

Müşteriler hayata geçirilen servis sayesinde, yakıt dolumu sonrasında kendilerine gelen onay mesajını yanıtlayarak yakıt ödemelerini araçlarından inmeden saniyeler içinde tamamlayacak. Bu avantajdan faydalanmak için en az 1 yıllık bireysel faturalı Turkcell hattı sahibi ve otomatik ödeme talimatı vermiş, hattı mobil ödemeye açık Turkcell müşterisi olmak yeterli oluyor.

GÜNDEM YILMAZ: "MÜŞTERİLERİMİZİN ALIŞVERİŞ DENEYİMİNE ODAKLANIYORUZ"

Farklı yöntemlerle çalışan mobil ödeme sistemlerini de 2015 yılı içerisinde Shell müşterileri ile buluşturmayı hedeflediklerini belirten Shell & Turcas Pazarlama Müdürü Günden Yılmaz, "Turkcell ile işbirliğimiz çerçevesinde geliştirilen Türkiye'de akaryakıt sektöründe ilk defa araçtan inmeden SMS ile yakıt alınabilen mobil ödeme sistemi, müşterilerimize rahat ve hızlı bir yakıt alışverişi deneyimi yaratmaya odaklanmamızın bir sonucu olarak hayata geçti. Bu sistem, çocuklarını araçta bırakıp markete gitmek istemeyen ebeveynler ya da hayatın hızına ayak uydurmak zorunda olan müşterilerimize için yakıt alışverişini kolaylaştıracak. Ayrıca Shell ClubSmart kart sahibi müşterilerimiz, HYPERLINK "http://www.turkcell.com.tr" www.turkcell.com.tr üzerinden akaryakıt servisi hesabına sadakat kart numarasını kaydederek, sadakat kartları yanlarında olmasa dahi yakıt alımlarından smart puan kazanmaya devam edebilecekler" diye konuştu. Yılmaz ek olarak "İleriki dönemlerde farklı yöntemler ile

çalışan mobil ödeme sistemlerini yaklaşık 400 istasyonda hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Amacımız, müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun çözümleri yaratmak ve onlara rahat ve keyifli bir akaryakıt ve otogaz alışveriş deneyimi sunmak" dedi.

İnceday: "Akaryakıt sektöründe ilk kez Turkcell ve Shell müşterileri tüm cep telefonu modelleri ile uyumlu mobil ödeme kolaylığından faydalanacak."

Turkcell Genel Müdür Yardımcısı Semih İncedayı, konuyla ilgili açıklamasında şunları söyledi: "Turkcell olarak mobil ödeme sistemleri alanına uzun zamandır yatırım yapıyoruz. Ekosistemin büyümesine katkıda bulunacak, işbirliklerine açık, mevcut ağlarla iletişim halinde modeller üzerinde çalışıyoruz. Shell ile yaptığımız işbirliği, Türkiye'de bir ilk olması açısından bizim için büyük önem taşıyor. Akaryakıt sektöründe ilk kez Turkcell ve Shell müşterilerinin faydalanabileceği tüm cep telefonu modelleri ile uyumlu sistem ile, Shell istasyonundan yakıt alan bireysel hat sahibi Turkcell'liler arabalarından çıkmadan mobil ödeme yapabilecek ve tutar Turkcell faturasına yansıtılacak. Amacımız teknolojiyi kullanarak müşterilerimizin değişen beklentilerine uygun çözümler sunabilmek ve onların hayatlarını kolaylaştırmak. Shell işbirliği ile bu amaca uygun bir adım daha atmış olmaktan mutluluk duyuyoruz."

HIZLI VE KOLAY ÖDEME

Turkcell ve Shell işbirliği ile hayata geçirilen sistem ilk aşamada İstanbul'da 10 istasyonda kullanılacaktır. Bir Turkcell iştiraki olan Global Ödeme Sistemleri A.Ş tarafından sunulmakta olan mobil ödeme sisteminden ilk defa faydalanacak müşterilerin, bir defaya mahsus araç plakasını 2222'ye SMS ile göndererek mobil ödeme sistemine kaydolması gerekiyor. Yakıt dolumundan önce istasyon görevlisine mobil ödemeden faydalanmak istediğini belirten müşterinin cep telefonuna dolum tamamlandıktan sonra ödeme onayı için mesaj gönderiliyor. Onay ardından ödeme işlemi tamamlanıyor ve işlem tutarı Turkcell faturasına yansıtılıyor.

UZUN YOLDA EMNİYET DİYORUM, BRIDGESTONE TAKIYORUM.



bridgestone.com.tr



Gümrük Mevzuatında Geriye Dönüş, 2023 Hedeflerine Ve Dış Ticaretimize Zarar Verir

Gümrük Yönetmeliği'nde ve Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği Tebliği'nde yapılan değişikliklerin sektörler üzerindeki etkilerini değerlendirmek üzere Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretkenleri Derneği, Uluslararası Nakliyeciler Derneği, İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği, Türkiye İhracatçılar Meclisi, İstanbul Ticaret Odası ve Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği yetkilileri İstanbul'da bir araya geldi.

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turгут Erkeskin, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İGMD Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Gündüz, TIM Lojistik Konseyi Başkanı Bülent Aymen, MÜ-SIAD Lojistik Sektör Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Özgür Yarmancı ve İTO Meclis Üyesi Ali Bakaner'in katıldığı toplantı sonrası ortak bir basın açıklaması yapıldı.

SON 10 YILIN KAZANIMLARI BİR KALEMDE HEBA EDİLİYOR!

● Antrepolardaki mevcut teminat sisteminin iptal edilerek malların vergileri tutarında teminat sistemine geçilmesi ve antrepo açılışlarının zorlaştırılması

● Antrepolarda görevli Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirlerinin görevlerinin iptal edilerek eskiden olduğu gibi gümrük memurlarına devredilmesi,

● Limana getirilen konteynerlerin başka Geçici Depolama Yerine konulmasının ve antrepo rejimi kapsamında antrepolara akaryakıt konulmasının yasaklanması,

Gibi gümrük mevzuatında ve uygulamalarında yapılan son değişiklikler, dış ticaretimize büyük zarar verecek ve 2023 hedeflerini imkânsız hale getirecektir.

ANTREPO TEMİNAT SİSTEMİNDEKİ DEĞİŞİKLİK, ÜLKE TİCARETİNE DARBE VURACAK!

Antrepolardaki mevcut "göttürü teminat" sisteminin iptal edilmesi ile birlikte antrepo işleten sektör mensupları büyük mağduriyet yaşayacaktır. Mevcut sistemde, antrepo işleticileri tarafından



verilen teminatların yeterli olmadığı gibi durumlar ile karşılaşılacak olan teminatların arttırılması antrepoların işletme maliyetlerini arttıracak ve ilave bürokratik işlemler yaratacaktır.

DEVLETİN GEÇİCİ DEPOLAMA YERLERİNİN KAPASİTESİ VE KOŞULLARI YETERSİZ!

İstanbul genelindeki 216 adet Genel Antrepo yaklaşık 1 Milyon Metrekarelik toplam alana sahiptir. Teminat tutarını karşılayamayacak olan antrepolara konulamayan eşyalar sadece 20'de 1 orandaki 50 Bin metrekare ile sınırlı olan ve son derece yetersiz koşullara sahip, elleçleme ve aktarma işlemlerinin herhangi bir sigorta koruması kapsamında yapılmamasından dolayı hasar durumlarında muhatapsız kalınan devletin geçici depolama yerlerine konulmak zorunda kalınacak ve bu durum sebebiyle;

● İthalat ve ihracat işlemlerinde büyük

kayıplar ve beklenteler yaşanacak,

● Taşımacılık sektöründe büyük düşüş yaşanacak, fiziken taşıma yapmak zorlaşacak ve iş kayıpları oluşacaktır.

SULİSTİMALERİN NEDENİNİN YETKİLENDİRİLMİŞ GÜMRÜK MÜŞAVİRLERİ OLARAK GÖSTERİLMESİ DOĞRU MU?

Her daim gümrük memuru gözetiminde olan akaryakıt antrepolarında yaşanan sulistimallerin gümrük memurları tarafından da engellenemediği düşünüldüğünde, tüm suçun Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirleri üzerine atılması yanlıştır. Gümrük idarelerinin denetim ve gözetim yetkisinin her zaman mevcut olduğu düşünüldüğünde iki ayrı kontrol mekanizmasını bire indirmek ve bu işleri "sayıca yetersiz" gümrük memurlarına vermek ülke ticaretinde ciddi gecikmelere neden olacak, ülke ekonomisi zarar görecek.

GÜMRÜK İŞLEMLERİNİN BASİTLEŞTİRİLMESİ VE KOLAYLAŞTIRILMASINA İLİŞKİN KYOTO SÖZLEŞMESİ İHLAL EDİLİYOR!

Ülkemizin de taraf olduğu "Gümrük İşlemlerinin Basitleştirilmesi ve Kolaylaştırılmasına İlişkin Revize Kyoto Sözleşmesi"nin ana amaçlarından biri olan "emniyet ve güvenlik önlemleri gereksinimleri ile ticaretin kolaylaştırılması arasında denge tesisi" hususunun dışına çıkmakta ve ülkemizin de taraf olduğu sözleşme ihlal edilmektedir.

10. KALKINMA PLANINI İHLAL EDEN UYGULAMALAR YÜRÜRLÜĞE GİRİYOR!

Başbakanımız Sayın Ahmet Davutoğlu'nun 6 Kasım 2014 tarihinde açıkladığı "10. Kalkınma Planı 2014-2018

Öncelikli Dönüşüm Programlarının 1. Paketi";

● Komşu ülkeler ve dış ticaretimizin bulunduğu diğer ülkeler ile gümrük işlemlerinin hızlandırılması,

● Gümrüklerin fiziki ve beşeri kapasitelerinin artırılması,

● Gümrüklerde bilgi teknolojilerinin kullanımının yaygınlaştırılması,

● Lojistik firmalarının taşımacılık yanında modern depoculuk anlayışıyla tedarik zincirini yönetecek şekilde yapılandırılması,

● Lojistik sektöründe kamu kurum ve kuruluşlarınca lojistik sektörünün maliyetlerinin düşürülmesi ve işlem sürelerinin kısaltılmasına yönelik çalışmalar yürütülmesi,

● Lojistik firmaların teknoloji kullanımı ile Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerinin desteklenmesi, görevlerini Gümrük ve Ticaret Bakanlığına vermek-tedir. Ancak, son değişikliklere bakıldığında; Kalkınma Planı ile taban tabana zıt bir uygulama yaratılmakta ve ülkemizin lojistik üs olması yolundaki çalışmalarına büyük zarar verilmektedir.

Dünya Bankası'nın Küresel Lojistik Performans Endeksindeki Genel Sıralamamızda ve Gümrük Performansımızda Büyük Düşüş Yaşanacak!

2010 yılında yayınlanan Endeks'te genel sıralamada 39. Sırada yer alan ülkemiz, 2014 yılında 30. Sıraya yükselmiştir. Bu başarda "Gümrük" alanında gerçekleştirilen vizyoner projelerin payı büyüktür. Ülkemizin gümrük alanında son 3 Endeks'te 46. Sıradan 34. Sıraya yükselmesi ise bunun kanıtıdır. Ancak, Gümrük Mevzuat ve uygulamalarında yapılan son değişiklikler ile;

● Hem gümrük alanındaki puanımız hem de ülkemizin genel sıralamamız gerileyecek,

● Ülkemizin "lojistik üs olma" konusundaki girişimlerine zarar verilecek

● Bugüne kadar gümrük alanında atılan tüm iyileştirici adımlar ortadan kaldırılabilecektir.

BİRKAÇ FİRMANIN GERÇEKLEŞTİRİLDİĞİ İHLALLER NEDENİYLE TÜM SEKTÖR CEZALANDIRILAMAZ!

Son dönemde birkaç firma tarafından gerçekleştirilen ihlallerin tüm sektöre mal edilmesi ve tüm sektörün töhmet altında bırakılması, yapılan haksızlığın bir başka boyutunu oluşturmaktadır. Yaklaşık yıllık 6,5 Milyon Antrepo Beyannamesi ve Serbest Dolaşıma Giriş Beyannamesi içindeki sadece birkaç sulistimalin tüm sektöre yüklenmesi ile büyük mağduriyet yaratılmakta ve suçlu ile suçsuzu ayırt etmeksizin herkesin cezalandırıldığı bir ortam oluşturulmaktadır.

GÜMRÜKLERDE ARTAN FİZİKİ KONTROL ORANLARI ÜLKEMİZ TİCARETİNE ZARAR VERİYOR!

Ülkemizin 1996 yılında gümrük idarelerinin revizyonu ile ilgili Dünya Bankasından aldığı kredi kapsamında verilen "fiziki kontrol oranları" ihracatta %5, ithalatta ise %15'i geçmeyecek" taahhüdünden uzaklaşmaktadır. Son derece modern ve elektronik risk analizlerinin yapıldığı bir ortamda etkin denetim uygulamalarının işletilememesi ve ticaretin kolaylaştırılması hedeflerine aykırı şekilde fiziki kontrol oranlarının %85'e ulaşması ticari hayata zarar vermektedir.

DIŞ TİCARETİMİZİN GELECEĞİ VE 2023 YILI HEDEFLERİ RİSK ALTINDA!

Ülkemizin 2023 yılına ilişkin 500 Milyar Dolar hedeflerine ulaşılması ve hükümetimizin ihracata dayalı büyüme modelinin devam ettirilmesi adına birkaç vaka sebebiyle ülkemiz dış ticaretine zarar verecek uygulamalara gidilmesi, son yapılan Gümrük Mevzuat değişikliklerinin Gümrük ve Ticaret Bakanlığı önderliğinde yeniden gözden geçirilmesi ve ticareti kolaylaştırıcı çalışmalarının devamını sağlayarak kamu güvenliğini tehdit eden unsurlar hakkında ortak akıl ile çözüme ulaşılması önem arz etmektedir.

YÜKÜNÜZÜ DAHA DA HAFİFLETİYORUZ

MAN ve NEOPLAN, orijinal yedek parça fiyatlarını daha da hesaplı hale getirdi. Ağır ticari araç sektöründe yeni bir dönem başladı. %38'e varan indirimlerle rekabette öne geçin diye.

www.yedekleroyunagirsin.com



ELODER KÖRFEZ LOJİSTİK BULUŞMALARI BAŞLADI

Attila: İnternet, lojistik kavramını da değiştirdi

Ege Lojistik Derneği (ELODER) tarafından düzenlenen, alanında uzman isimleri öğrenciler ve iş dünyasının temsilcilerini bir araya getirmeyi amaçlayan Körfez Lojistik Buluşmaları'nın ilk konuştu Perakende Uzmanı Yılmaz Attila oldu. Attila, "Gıda Perakendeciliğinin Tedarik Yolculuğu" konulu sunum gerçekleştirdi. İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde gerçekleştirilen 1. Körfez Lojistik Buluşması'na sektör temsilcilerinin yanı sıra İzmir Ekonomi Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Doç. Dr. Burcu Özçam Adıvar, lojistik bölümü öğrencileri ve dernek üyeleri katıldı.

HEDEFİMİZ SEKTÖRÜN TANINMASI

Toplantının açılış konuşmasını yapan ELODER Yönetim Kurulu Başkanı Osman Doğrucu, henüz çok yeni bir dernek olduklarını ancak sektörün tanınması ve daha iyi anlaşılması için Körfez Lojistik Buluşmalarını organize ettiklerini söyledi. Buluşmaları her ay geleksel hale getirmek istediklerini ifade eden Doğrucu, 6 Ocak 2015'te daha önce iki büyük kargo şirketinde üst düzey yöneticilik yapmış ve halen Mül-tinet'in CEO'su olan Yusuf Ziya Gündüz'ü ağırlayacaklarını kaydetti.

LOJİSTİĞİN ÜÇGENİ YALIN, ÇEVİK VE ENTEGRASYON

Perakendeciliğin, lojistik sektörüyle ilişkisini yurtiçi ve yurtdışından örneklerle anlatan Yılmaz Attila, söz ko-

nusu olan sektörün bir roket bilimi olmadığını ancak günümüz şartlarında artık perakendeciliğin hızlı, kaliteli ve ucuzluk üçgeninde yer aldığını söyledi. Uygulanan perakende formatlarının tüketicilerin yaşam tarzının uzantısı olduğuna dikkat çeken Attila, "Lojistiğin performans üçgeni ise yalınlık, çeviklik ve entegrasyon. Toplumdaki demografik farklılıklar çok hızlı değişirken, bu da alışveriş alışkanlıklarının yenilenmesine neden oldu. Perakende formatları zenginleşti. Hipermarketler çekim güçlerini kaybederlerken tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de indirim marketleri ön plana çıkmaya başladı" dedi.

SANAL MAĞAZALAR BAŞI ÇEKECEK

Sanal perakendecilik başta olmak üzere birçok pazarlama tekniklerinin doğduğunu anlatan Attila, "2013 verilerine göre on-line ticaret Türkiye'deki toplam ticaretin yüzde 1,3 payına ve 7,3 milyar liralık bir hacme sahip. Tüketiciler, özellikle Y kuşağı olarak tabir edilen 1990 sonrası doğan gençler akıllı telefonlar ve tabletler sayesinde hedef alınıyor. Bununla birlikte yeni lojistik tipleri de doğmaya başladı. Artık market alışverişlerinizi internette yaparken kapınıza kadar getiriyorlar" diye konuştu. İEÜ Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Doç. Dr. Burcu Özçam Adıvar ise İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin Türkiye'nin lojistik eğitimi sağlayan ilk üniversitelerden biri olduğunu ve sektöre birçok yetiştirmiş eleman sağladıklarını söyledi.



Derindere Grubu'ndan Kamuoyuna duyuru

Derindere Grubu, otomotiv sektöründe 40 yılı aşkın deneyiminin yanı sıra, uzun yıllardır operasyonel kiralama alanındaki faaliyetleriyle, ülkemizin ve sektörümüzün en köklü kuruluşları arasında yer almaktadır.

Grubumuz bünyesinde, iki adet Toyota yetkili satıcılığı faaliyetinin yanı sıra, ülkemizin sektöründeki en büyük yerli sermayeli kuruluşu olan DRD Filo Kiralama ve dünya genelinde referans niteliğinde özelliklere sahip elektrikli araçlarımızın, üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerini sürdüren DMA- Derindere Motorlu Araçlar şirketleri yer almaktadır.

Grup şirketlerimizden DRD, 22 bin adetlik araç sayısı, 510 milyon TL ciro ve 1,2 milyar TL'yi aşan aktif toplamı gibi güçlü adetsel ve finansal göstergelere sahiptir. Diğer bir şirketimiz DMA, elektrikli araçlar için geliştirdiği ve sahip olduğu teknolojiler sayesinde, otomotivde ülkemiz adına dünya çapında iddiasını ortaya koymaktadır. Bu gelişim ve değişim süreci, grubumuz çatısı altında faaliyet gösteren tüm birimlerin karlılık, verimlilik ve potansiyel temelli olarak yeniden değerlendirilmesini zorunlu kalmıştır.

Bu çerçevede gerçekleştirilen stratejik değerlendirmeler sonucunda, grubumuz bünyesinde İstanbul'da faaliyet gösteren Toyota Yetkili Satıcılık faaliyetlerinin sonlandırılmasına karar verilmiştir. Bununla birlikte, aynı markanın "Türkiye'de Anadolu'da faaliyete başlayan ilk yetkili satış noktası" özelliği ile Samsun'da yer alan yetkili satıcılık faaliyetlerinin sürdürülmesine, uzun yıllardır faaliyet gösterilen İstanbul Zeytinburnu yerleşimimizde tamamen özel olarak tasarlanmış konsept bir DMA elektrikli araçlar satış noktamızın faaliyete geçirilmesine ve aynı bölgede kapsamlı bir ikinci el otomotiv merkezi yatırımının gerçekleştirilmesine karar verilmiştir.

Almış olduğumuz bu stratejik karar çerçevesinde, otomotiv sektörünün önemli markalarından biri olan Toyota markasına, şirketimize bugüne kadar değerli katkılar sağlayan tedarikçilerimize ve grubumuzu bugünlere getirmemizde en büyük destekçimiz olan değerli müşterilerimize, bugüne kadar göstermiş oldukları desteklerden dolayı teşekkür ederiz.

Sektöründe ülkemizin en büyük yerli sermayeli şirketi olan DRD Filo Kiralama markası ve ürettiği yüksek teknoloji elektrikli araçlar ile Türkiye'nin dünya genelinde adını başarıyla duyuran DMA Derindere Motorlu araçlar markası ile grubumuzun otomotiv sektöründeki ağırlığı artarak devam edecektir.

İlgili kararın sektörümüze, markalarımıza ve tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz. Kamuoyuna saygıyla duyuruyoruz.

OTOKAR, ISO 10002 Belgesini almaya hak kazandı

Müşteri istek ve beklentilerine her daim önem veren, ürün ve hizmetlerinde sürekli gelişim için çalışan Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesini almaya hak kazandı. Müşteri memnuniyetinin Otokar için en önemli konulardan biri olduğunu vurgulayan Otokar Müşteri İlişkileri Birim Yöneticisi Ergüder Gürel, "Müşteri memnuniyeti Otokar için her zaman olmazsa olmazlardan biri olmuştur. Daima müşterilerimizden gelen talep ve beklentileri en üst seviyeye



de karşılayabilmek için sürekli gelişim odaklı olarak çalışıyoruz. Bildiğiniz gibi müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek amacıyla "Otokar Müşteri Hattı" 444 68 57 / 444 OTKR'ı geçtiğimiz

sene devreye aldık. Acil yol yardımı konusunda destek, bayi ve servisler hakkında bilgi gibi hizmetlerin sunulduğu müşteri hattımız, Otokar'ın ürün ve hizmetleriyle ilgili geri dönüşler almamız açısından da oldukça önemli. Bugün tüm yoğun çalışmalarımızın sonucu olarak ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Belgesi'ni almaya hak kazanmamamız hepimizi gururlandırdı. Müşterilerimize verdiğimiz hizmetin en üst seviyede olması için çalışmalarımıza bundan sonra da sürekli iyileştirerek devam ediyor olacağız."

Aras Kargo'dan sektöründe bir ilk

İş başlangıçta ilk oryantasyon süreçlerini daha etkin kılmak amacıyla yola çıkan Aras Kargo, sektöründe bir ilke daha imza atarak, yeni çalışanların öğrendikleri teorik bilgileri pratik uygulamalarla pekiştirebilecekleri simülasyon şubeli okullar açtı. İstanbul'da Kozyatağı ve Harbiye'de açılan Aras Akademi İlk Adım Okulları'nda iş akış sistemindeki tüm süreçler birebir deneyimlenebiliyor.

ARAS: "HAYALİM GERÇEK OLDU"

Bundan 5 yıl önce kurduğu Aras Akademi ile sektörde fark yaratan Aras Kargo, okulları da akademisi bünyesinde açtı. İstanbul'da Kozyatağı ve Harbiye'de bulunan okullarının resmi bir eğitim anlayışını benimsemesi üzerine bir hayalim vardı. Bugün İlk Adım Okullarıyla benim de hayalim gerçekleşiyor. Osmanlı zamanında hatta daha da eskilerde bu işi yapabilmek için en az 4 lisan gerekiyordu. En kalifiye insanlar bu sektörde çalışıyor. Biz bunu tekrar hatırlayıp, hem bu sektörü, hem ismimizi yine yukarılara taşımak istiyoruz" dedi.



açılışı sırasında Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Evrim Aras, "2001 yılında ilk kez işe şubede çalışarak başladığımda her şeyi el yordamıyla yapmak durumundaydık. O günlerde çok üzülmiştik. Kargo sektörünün de bir eğitim anlayışını benimsemesi üzerine bir hayalim vardı. Bugün İlk Adım Okullarıyla benim de hayalim gerçekleşiyor. Osmanlı zamanında hatta daha da eskilerde bu işi yapabilmek için en az 4 lisan gerekiyordu. En kalifiye insanlar bu sektörde çalışıyor. Biz bunu tekrar hatırlayıp, hem bu sektörü, hem ismimizi yine yukarılara taşımak istiyoruz" dedi.

Aras Akademi İlk Adım Okulları'nda verilen bir haftalık oryantasyon eğitimi kapsamında işe yeni başlayan Aras Kargo çalışanları öncelikle şirketi ta-

nyor, profesyonel iş yaşamı konusunda bilinçleniyor. Aras Kargo hizmetlerinin detaylarını ve müşteri ihtiyacına yönelik satış yapma tekniklerini öğreniyorlar. Her bir okulda haftada ortalama 20-25 kişi eğitim görüyor. Oryantasyon süresince çalışanlara teknik bilgilerin yanı sıra iş sağlığı ve güvenliği konularında da eğitimler veriliyor.

Aras İlk Adım Okulları'nda oryantasyon eğitimi gören çalışanlar, şubelerde çalışmaya başlamadan önce, genel müdürlük bölüm yöneticilerinin, kurye ve temsilcilerinin kendilerinden beklentilerini paylaştıkları ve ayrıca Aras Kargo'nun alanında uzman ve tecrübeli kurye, temsilci ve yöneticilerinin de yeni başlayanlara deneyimlerinin aktardıkları "Deneyim Paylaşımı" videolarıyla tam bir kargo profesyoneli olarak oryantasyon programını tamamlamış oluyorlar.

Eğitimlerini başarıyla tamamlayıp şubelerdeki görevlerine başlayan Aras Kargo çalışanları, işbaşında da izlenmeye devam ediyor. Bu şekilde oryantasyon sonrasındaki 45 günlük süreç, program sırasında verilen eğitimlerin çalışanlar için işlerini yaparken ne kadar faydalı olduğu gözlemleniyor.


NAZMI ÖZCAN

Lojistik okulları mezunlarının iş bulma&istihdam edileme problemleri.:

Konuya önce, her sene 4 yıllık-2 yıllık öğretilen veren meslek yüksek okulları fakültelerden kaç kişi mezun oluyor sorusuna yanıt arayarak başlayalım. Yapmış olduğum araştırmalara göre 62 üniversite 4 yıllık eğitim, 86 Meslek Yüksek Okulu 2 yıllık eğitim vermekte. Bunun manası her sene 7000 ila-9000 arasında gencin (mekteplinin diyelim) okullardan mezun olması ve iş arayışına girmeleri!! Burada çok önemli bir soru var.? Bu gençlere bu meslek ile ilgili verilen bilgiler nedir? Sektörde çalışmaya hazırlar mı? Şahsı gözlemlim a- Mesleki lisan yeterli değil.

b- Mesleki uygulama/dokümantasyon bilgileri yeterli değil.

c- Mesleki bilgiler yeterli değil. Bu konuda okullar neden sektör çalışanlarından yeterli kadar destek almaz? Oda aynı soru. Evet destek alan okullar mevcut ama genelde çok az!! Gençlerin kusurları yokmu, tabii ki var, araştırma, kendini geliştirme konuları maalesef çok zayıf. Buradan gençlere çağırım/önerim.(naci- ne) bu mesleği seçmişseniz, önünüzdeki x sene bu meslekte görev yapacaksınız. Lütfen araştırın, öğrenin, kendinizi geliştirin. Ezbercilik iş hayatında geçerli değil, önünüze hergün değişik problemler çıkacak. Onlar ile baş etmeyi, üstesinden gelmeyi öğrenmelisiniz. Bu meslekteki gelişmeleri, aynen bir tip doktorunun kendi mesleğindeki gelişmeleri inceler gibi inceleyip, takip etmeniz lazım. Mevzuatlar-iletişim dalındaki gelişmeler-yazılım konusundaki gelişmeler vb. gibi konular!!

Şimdide Türkiye'deki lojistik sektörünün yapısını inceleyelim.

Havayolu: Türkiye'de iata acentesi olan sayısı (kaynak: THY buluteni cargo acentaları) faal olanlar 130 kadar.

Karayolu: R1 belgeli (yurt içi taşıma organizatörlüğü) 972 firma, R2 belgeli (yurt dışı taşıma organizatörlüğü) 253 firma.. C2 belgeli 2215 firma (kaynak kugm.gov.tr)

Denizyolu: Tabiki armatörleri dahil etmiyoruz. İşin içersine, sadece forwarderlar yaklaşık 400 firma.

Neticede ortaya çıkan tablo, uluslararası boyutta iş yapan yaklaşık 3000 firma, Türkiye çapında iş yapan yaklaşık (lokal firmalarda dahil edelim) 4000 firma mevcut. Sektörde çalışan sayısı yaklaşık 600 bin (buna sürücülerde dahildir) Hepinize başarılar diliyorum... Güzel bir meslektir. Severek yapınız



YENİ DAILY. DOĞUŞTAN GÜÇLÜ

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



LOJİSTİKTE kendi kendine giden araç devri!



DHL'in yayınladığı 'Lojistikte kendi kendine giden araçlar devri' başlıklı trend raporu otomasyon teknolojilerine dair önemli özelliklere ve kullanım alanlarına değiniyor. Kendi kendine giden araçlar konusunda çalışmalar yürüten DHL, lojistiğin geleceğini değiştirecek inovasyonlara imza atıyor.

Dünyanın lider lojistik şirketi DHL Supply Chain, 'Lojistikte kendi kendine giden araçlar devri' başlığıyla yayınladığı yeni raporunda lojistikte otomasyon teknolojilerinin önemli özelliklerine ve kullanım alanlarına değiniyor.

Kendi gidebilen araç teknolojilerinde önemli bir adım oluşturan trend raporu, farklı sektörlerden örnekler içeriyor ve lojistik değer zincirinin her noktasından kullanımdaki uygulamaları inceliyor. Raporda yer verilen kendi giden araç uygulamalarının bazıları şunlar:

- Taşımada otomasyon ve depolarda destekli kaldırma
 - Depo liman ve havaalanı operasyonlarında açık alan lojistiğinde otomasyon
 - Destekli otoyol kamyonculuğu ve terminaller arası konvoy taşımacılığı
 - Son nokta teslimatları
- DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Hakan Kırımlı "Bazı global depo operasyonlarımızda yıllardan beri kendi giden araçlar kısmen kullanılıyordu. Ancak lojistik sektöründe sürüşe daha fazla otomasyon getirmek sektörü sonsuza kadar değiştirecek bir adım. Halka açık

otoyollara çıkmak ise bunun bir ileri aşaması. Lojistik sektöründe kontrollü alanlarda kendi kendine sürüş uygulamaları zaten uygulandığı için sektörümüz kendi giden araçlar konusunda geleceğe yön verecek konuma sahip. DHL olarak ortaklarımız ve müşterilerimizle birlikte bu yolda liderlik rolünü üstleniyoruz" dedi.

KENDİ GİDEBİLEN ARAÇLAR, ÇOK GENİŞ KAPSAMLI FAYDALAR SAĞLAYABİLİYOR.

Bu faydalar arasında yol güvenliğinde artış, daha fazla yakıt tasarrufu ve çevresel etkilerin azalması yer alıyor. Ancak raporda da belirtildiği üzere otomasyon teknolojilerinin tam olgunluğa erişmesi için hala atılması gereken adımlar var. Bu konudaki mevzuatların da oluşturulması, kamuoyunda bilinirlik sağlanarak güven oluşturulması gibi çeşitli noktaların çözüme kavuşturulması gerekiyor. Ancak bu engellere rağmen, pek çok şirket etkileyici uygulama örneklerini hayata geçirmiş durumda. Bu da sektörlerin kendi giden araç teknolojilerini geliştirmek ve yaygınlaştırmak konusunda isteğini ortaya koyuyor.

'Lojistikte Kendi Kendine Giden Araçlar Devri' başlıklı rapor kamuya açık otoyollar ve şehirlerde dair şu öngörülerde bulunuyor:

- Yakın gelecekte, mevcut sürücü yardımı fonksiyonlarına çok daha fazlası eklenecek.
- Ardından sıkışık trafiğe sahip otoyollar gibi belirli noktalarda sürüş otomasyonu kullanılmaya başlanacak.
- Daha da ileride otoyollarda tamamen otomasyon kullanılan kamyon konvoylarına 7/24 rastlanabilecektir.

TAŞIMACILAR

www.tasimacilar.com

SEKTÖRDEN

ARALIK 2014 10

ATAK GÜMRÜKLEME NAKLİYAT YOLA IVECO İLE DEVAM EDİYOR



Iveco'nun başarılı yetkili satıcılarından Kılıçlar Otomotiv'den ATAK Gümrükleme Nakliyat firmasına 4 adet daha Stralis HI-WAY 4x2 500bg, çekici teslim edildi. Avrupa ülkelerine ve Türk Cumhuriyetlerine hizmet veren Mersin'in önde gelen lojistik firmalarından olan ATAK Gümrükleme Nakliyat firmasına 4 adet daha IVECO HI-WAY çekici teslimatı sonrası firmada toplam çekici sayısı 24 adete ulaştı. Kılıçlar Otomotiv'in Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine katılan ATAK Gümrükleme Nakliyat Firması sahibi Hamit Ekerer yaptığı konuşmada şunları söyledi; "üstün donanım ve özelliklere sahip olan IVECO HI-WAY çekicilerin düşük yakıt tüketimi, işletme ve bakım maliyetlerinin hesaplı olması, 3 Yıl 450 bin km. garanti şartını veren tek marka olması IVECO markası ile yeniden yola devam etme kararımızda önemli rol oynadı. Kılıçlar Otomotiv'in satış sonrası hizmetlerinin hızlı ve kaliteli olması da diğer bir tercih nedenimizdir. Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine ATAK Gümrükleme Nakliyat Firmasının sahibi Hamit Ekerer ile Kılıçlar Otomotiv genel müdürü yardımcısı Kenan Kılıç ve ağır vasıta satış müdürü Hasan Kayın katıldılar. Teslimat töreninin ardından Hamit Ekerer'e teslimat gününün haturası olarak bir plaket takdim edildi.



YURTIÇİ KARGO

Filosunu Gazelle Next ve Business ile Güçlendirdi

Kargo ve taşımacılık alanında faaliyet gösteren Yurtiçi Kargo şubeleri, filolarını 17 adet Gazelle Next ve 8 adet Gazelle Business katarak güçlendirdi. Rusya'nın en büyük ticari araç markası olan ve Mersa Otomotiv Distribütörlüğü'nde Türkiye'de de üretim yapan Gaz Ticari Araçlar'ın, Next ve Business modellerini tercih eden Yurtiçi Kargo'ya teslimatlar İstanbul, Bursa, Denizli, Konya, Antalya ve Samsun'da gerçekleştirildi. GAZ Türkiye Genel Müdürü Cengiz Tır-

yakioğlu, Next ve Business modellerinin Türkiye'de yüksek teknoloji ile üretildiğini belirterek "Yerli parçaların entegrasyonu ile beraber ürettiğimiz araçlar, GAZ grubun en iyi araçlarıdır. Araçlarımız işletme maliyetleri ve ekonomikliği ile öne çıkarken, donanım açısından rakiplerine kıyasla hiçbir eksiği yoktur" dedi.

Gazelle Next, başlayan çok avantajlı fiyatı, düşük işletme maliyeti, 3 yıl veya 150 bin kilometre garantisi, 20 bin kilometre bakım aralığı ve yakıt ekonomisi ile dikkat

çekiyor. Gazelle Next, ergonomik yapısına paralel olarak yüksek güvenlik donanımlarına sahip, 3,5 ton ağırlığı ve 20 m3'e varan yüksek taşıma kapasitesiyle en zorlu yol koşullarında bile mükemmel çözüm getiriyor.

GAZelle Business ise 1,6 ton taşıma kapasitesi, kısa şasi, uzun yol koşullarında bile mükemmel çözüm getiriyor.

Mersa Otomotiv tarafından Samsun'da üretilen Gazelle Next ve Gazelle Business, Türkiye'deki 23 bayide satışa sunuluyor.

Starpet'in 2015 hedefi yüzde 10'luk büyüme

İstikrarlı büyümesini sürdüren akaryakıt sektörünün yüzde yüz yerli markası Starpet'in 2015 hedeflerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Okalın, özellikle ekonominin merkezi konumundaki Marmara Bölgesi ve İstanbul'daki yatırımlara ağırlık vereceklerini söyledi. Okalın, 2014 yılında yüzde 10'luk bir büyüme kaydederek cirosunu 900 milyon TL'ye yükselten Starpet'in 2015 yılında ise hem satışlarda hem de ciroda yüzde 10 seviyesinde artış hedeflediğini ifade etti.

2015'i yatırım yılı olarak gördüklerini söyleyen Okalın, "Mevcut bayilerimizin yanı sıra ülke genelinde yıl boyunca sürecek yeni açılışlarla hedeflediğimiz ciroya ulaşacağımıza inanıyoruz. Bayilik verirken de yeni istasyon açarken de bizim için öncelik sayı değil verimlilik. Her zaman önceliğimiz verimli ve kurum kültürüne uyum sağlamış bayilerle çalışmak oldu ve bu şekilde de devam edeceğiz" dedi.

ADANA'DAKİ DEPOLAMA TESİSİ AÇILACAK

Yatırımların istasyonlarla sınırlı kalmayacağına dikkat çeken Okalın, "Depolamaya yönelik yatırımımız için çalışmalarımız sürüyor. Adana'nın Yumurtalık ilçesinde, Elazığ ve Karaman'da üç ayrı depolama tesisi projemizi 2015 yılı içinde hayata geçirmeyi planlıyoruz. Etap etap gerçekleşecek Adana'daki projede ilk yıl 30 milyon Dolarlık, sonraki 2 yılda da 60 milyon Dolarlık yatırım yaparak toplamda 90 milyon Dolar tutarında bir projeye imza atmış olacağız. Adana'daki tesisimiz, Starpet'in yanı sıra diğer firmaların da ihtiyaçlarını karşılayacak" diye konuştu.

Starpet'in istikrarlı bir büyüme ile pazar payını genişleterek lider konumda faaliyet göstermeyi he-

deflediğini belirten Okalın, şöyle konuştu: "2014 yılı itibarıyla Türkiye'de ilk 20 akaryakıt dağıtıcı firma arasında yer alıyoruz. 2015 sonunda ilk 10 arasında yer almak hedeflerimiz arasında. Türkiye'nin yanı sıra yurtdışındaki yatırımlara da büyük önem veriyoruz. 2013'te Starpet'in Avrupa'daki ilk ofisini bölgede sermayenin ve petrol sektörünün kalbi sayılabilecek İsviçre'de açtık. Bundan sonraki hedefimiz ise Avrupa'da üretim yapacağımız bir tesis kurmak."

SEKTÖRÜN EN BÜYÜK SORUNU YÜKSEK ÖTV VE KAÇAK YAKIT

Akaryakıt sektöründe 2014 yılına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Okalın, şunları söyledi: "Bu yıl sektörde bir düşüş yaşandığını söyleyebiliriz. Dünya piyasalarındaki düşüş ülkemize de yansıyor. Sektörün iki önemli sorunu var. Yüksek ÖTV ve kaçak akaryakıt. EPDK ile kaçak önlemeye yönelik çok önemli çalışmalar yürütmekte, ancak ÖTV ile ilgili yapılacak düzenlemeler hem müşterinin alım gücünü artıracak hem de artan kayıt içi tüketimin KDV'si ile hazineye de olumlu yansımalar sağlayacaktır."

Starpet'in madeni yağ markası Staroil özelinde gerçekleşen ihracat faaliyetlerine de değinen Okalın, "Yapmış olduğumuz sözleşmeler doğrultusunda bu alanda da hedeflediğimiz büyüme rakamına ulaştık. Staroil'de madeni yağ üretimimizin yaklaşık yüzde 25'ini ihraç ediyoruz. Bu ihracat oranımızla Irak ve Filistin pazarının en etkili üç oyuncusundan biri konumundayız. Bunların yanı sıra İsrail, Azerbaycan, Libya, Gana, Gürcistan ve Türkmenistan, Nijerya, Angola ve Kamerun'a ihracat gerçekleştiriyoruz. Yaklaşık yedi ülkelye de ihracat görüşmelerimiz devam ediyor" diye konuştu.



Ford Otosan "Arka Pencere" ile ISO Çevre Ödülü'nü kazandı



Amerika'ya ihrac edilen Transit Connect'in geliştirme çalışmalarından arta kalan camlar tablo oldu, elden edilen gelirle, Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği, Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi "Yeşil Bina"ya dönüştürüldü. Ford Otosan çalışanlarının gönüllü katkısı ve OİB işbirliğinin ortaya çıkardığı bu anlamlı proje ile Ford Otosan'ın toplumsal duyarlılığı bir kez daha ödüllendirildi. Toplumsal sorunlara kalıcı çözüm sağlamak üzere çeşitli sosyal sorumluluk projelerini hayata geçiren Ford Otosan, "Arka Pencere" projesiyle 14. ISO Çevre ve Enerji Ödülleri organizasyonu tarafından Çevre ve Sürdürülebilirlik Yönetimi kategorisinde ödülle layık bulundu. Düzenlenen törende, ödüllü Ford Otosan Satın Almadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Kabatepe, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. Mustafa Öztürk, ISO Yönetim Kurulu Üyesi ve Çevre ve Enerji Kurulları Başkanı M. Ata Ceylan ve ISO Başkanı Erdal Bahçıvan'ın elinden aldı.

Törende bir konuşma yapan Kabatepe, projeye gönüllü katkıda bulunan Ford Otosan çalışanlarına ve işbirliği yapan OİB Eğitim Vakfı'na teşekkür ederek şunları söyledi: "Ford Otosan olarak ticari işlerimize olduğu kadar; engellilik, eğitim, sağlık ve çevre konuları öncelikli olmak üzere toplumsal sorunlara

da büyük önem ve öncelik veriyoruz. Bizim gibi büyük çaplı şirketlerin bunu yapması gerektiğine içtenlikle inanıyoruz."

Ford Otosan'ın bugüne kadar su bazlı boya ağırlıklı tesisleri ve yüzde 85 oranında geri dönüşümlü araç üretimi ile çevreye duyarlılıkta hareket ettiğini hatırlatan Kabatepe, "Atıl panelleri sanat eserine dönüştüren bu proje ile çevreye olan duyarlılığımızın ödüllendirilmiş olmasından mutluluk ve gurur duyuyoruz" dedi.

ARKA PENCERE PROJESİ HAKKINDA:

Transit Connect'lerin "Arka Pencere"leri tablo oldu, okulun çevreci dönüşümü için gelir sağladı. Amerika'ya ihrac edilen Transit Connect modellerinin şoför koltuğu arkasındaki camı üretmek için yapılan parça geliştirme çalışmalarından arta kalanlar, 'Arka Pencere' projesi ile yeniden kazanıldı. Atatürk fotoğraflarından Osmanlı eserlerine, Koç Müzesi'nde sergilenen Klasik Otomobil koleksiyonundan Çanakkale Zaferi'nin en özel karelerine kadar birçok fotoğraf, üretim fazlası panellere bastırılarak birbirinden güzel tablolar elde edildi. Bu tablolar bağış usulüyle satıldı ve elde edilen gelir, Bursa'da bulunan Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nin çevreci bina olması için gereken dönüşüme harlandı.



KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR

FW:01
TW:01

Karda Yol Tutuş
Kaplanabilirlik
Yakıt Tasarrufu
Düşük Gürültü



ŞİMDİ KIŞLAR DAHA GÜVENLİ.

PIRELLI 01 KIŞ SERİSİ: YENİ NESİL AĞIR VASITA LASTİĞİ. Güvenliğinizi Pirelli de sizin kadar düşünüyor. Pirelli FW:01 ve TW:01 kış lastikleri de bu yüzden yaratıldı: Size mükemmel bir yol tutuş, kavrama ve azaltılmış fren mesafesi sunarken km performansından da ödün vermeyen üstün teknoloji.