

# KargoHaber

ŞUBAT 2016 SAYI 206

ISSN 1302-0021

taşımacılık-lojistik



## Şartlar Zorlaşsa da 'Umut' Sürüyor



TÜRKİYE geçtiğimiz yılı halen süren sosyal ve ekonomik sorunlarla boğuşarak geçirdi. 2 kez gerçekleştirilen seçimler ve bu durumun getirdiği sıkıntılar, komşularla olan sorunlar ve savaşlar, Rusya ile yaşadığımız kriz, ülke içi yaşanan problemler hem günlük yaşama hem de

ekonominin seyrine ciddi bir darbe vurdu.

2015 yılının genelinde hedefler az çok tutturulsa da 2016'ya heyecan verici bir şekilde girildiği pek söylenemez. Görüşlerine başvurduğumuz bir çok sektör temsilcisi gelişmeleri kaygıyla izlediklerini ancak tüm olumsuzluklara

rağmen derin izler bırakacak darbeler almayacaklarını öngördüklerini dile getirdiler.

Özellikle Rusya ile yaşanan kriz sonrası alternatif güzergahlar arayan sektör temsilcileri, tüm imkanları zorlayarak her türlü alternatifi geliştirmeye, hayata geçirmeye çalışıyorlar. Güney rotası için azalan güzergahlara alternatifler geliştirerek şartları zorlayan lojistik firmaları bu sorunun da üstesinden gelmeye çalışıyorlar.

Hazar Koridor'u projesi için yasal prosedürler ve altyapı çalışmaları için önemli adımlar atıldı. Sektörel kuruluşlar ve resmi organlar sürecin hızlanması için seferber edildi.

Devamı 22. sayfada

## Araç Lojistiğinde Hedefler Yükseliyor

TÜRKİYE otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılında bir önceki yıla göre yüzde 26,1 artarak 968 bin 017 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılında 767 bin 681 adet toplam pazar gerçekleşmişti. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nden (ODD) yapılan açıklamaya göre, 2015 yılında otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, bir önceki yıla kıyasla

yüzde 26,1 büyüdü. Pazarda 2014 yılında 767 bin 681 olan araç satış rakamı, 2015'te 968 bin 17'ye çıktı.

Yeni devreye giren projeler ve devam etmekte olan yatırımlar ile ihracatta 1 milyon araç sayısının geçilmesi hedeflenen 2016 yılında, iç piyasada yüzde 66 olan ithal araç payının da bir miktar gerilemesi tahmin ediliyor.

Devamı 14. sayfada



## Türk Araçlarına Yapılan Ayrımcılık İsyan Ettirdi

ARALIK 2013'te Endonezya'nın Bali şehrinde toplanan Dünya Ticaret Örgütü Türkiye'nin talebi



ve yoğun çabaları sonucunda Transitte ayrımcı kısıtlamalar yapılamayacağını karara bağlamış ve ülke parlamentolarının onay süreci başlamıştı. Uluslararası ticaretin temel şartlarından biri olan "Transit Serbestisi" kuralının, 162 ülkede daha etkin şekilde uygulanmasını sağlayacak olan anlaşma, TBMM onayından geçerek 27 Ocak'ta Resmi Gazete'de yayınlandı.

Devamı 2. sayfada

## Franz Blum: "Türkiye İnanılmaz Bir Üs Olacak"

25'İNCİ yılını özel bir davet ile kutlayan Vega, sektörün önemli temsilcilerini bu davetle bir araya getirdi. Firmanın kurucusu Franz Blum, başarısının ardındaki dinamikleri KargoHaber dergisine anlattı.

Blum; "25'inci yıl kutlamamız için Vega'nın tüm tarihine tanıklık etmiş insanları davet ettik. Çünkü bir şirket girişimci ruhundan olduğu kadar, dışarıdan



elde ettikleri ile yaşar. Bu bir yapboz gibidir; binlerce taş vardır. Kutlama için yaklaşık 250 kişi davet edildi ve davetlilerin her biri şirket ile bir şekilde bağlantıya sahip" dedi.

Devamı 12. sayfada

## Safiport'dan 350 Milyon Dolarlık Yatırım

TCDD'ye ait olan ve işletme hakkı 39 yıl süreyle Safi Derince Uluslararası Liman İşletmeciliği AŞ'ye devredilen Derince Limanı'na, 350 milyon dolarlık yatırım yapılacak, çalışmaların tamamlanmasıyla limandaki istihdam 2 bin 500 kişiye ulaşacak.

Limanda başlanacak olan yapılandırma çalışmaları, mevcut liman operasyonunu aksatmayacak şekilde tamamlanacak.

Devamı 13. sayfada

## SOFT E-ARŞİV

KAĞIT FATURALARINIZ İLE VEDALAŞIN!

SOFT®

www.soft.com.tr

## İÇİNDEKİLER LOJİSTİK

- Hava Kargoda E-AWB Dönemi . . . . . 3
- Omsan Ödüle Doymuyor. . . 4
- UPS'in Uluslararası Faaliyet Karı 212 Milyon Dolara Ulaştı 6
- Değişen Ticaret Şartları Akıllı Lojistiği Zorunlu Hale Getiriyor . . . . . 24

## HAVAYOLU

- Pegasus 2015 Yılında 22.34 Milyon Yolcu Taşıdı . . . 8
- Türk Hava Yolları 300'üncü Uçuşunu Teslim Aldı. . . . . 11

## TİCARİ ARAÇLAR

- Ford Trucks Yeni İnşaat Serisini Ankara'da Sergiledi . 16
- Thermo King Yüzde 10 Pazar Payına Ulaştı. . . . . 19
- Daily Avrupa'da Pazar Payını Yüzde 0,6 Artırdı . . . . . 20

## YAN SANAYİ

- Brisa'nın 2015 Cirosu 1 Milyar 802 TL'ye Ulaştı. . . . 28
- Türkiye Yollarında 100 Milyon Lastik Dönüyor . . . . . 30
- Socar Türkiye CNG İstasyon Ağını Tamamladı . . . . . 32

## Otokoç Yılı 5.2 Milyar TL Ciro ile Kapattı

OTOKOÇ Otomotiv'in 2015 yılı performansı bir basın toplantısı ile değerlendirildi.

Otomotiv pazarının 2015 yılında yüzde 25 oranında büyüme gerçekleştirdiğini belirten Genel Müdür Görgün Özdemir, "Türkiye'de satılan tüm Fiat ve Ford markalı araçların 3'te 1'ini tek başımıza satıyoruz. Volvo'da marka payımız yüzde 40, Alfa Romeo ve Jeep'te marka payımız yüzde 36 seviyesinde" dedi.

Devamı 27. sayfada

www.intercombi.com

0212 444 1425

INTERCOMBI NETLOG Lojistik Grubu Şirkettir

Birinci sayfadaki haberin devamı

# Türkiye'nin Dış Ticareti Taşıma Engeli İle Baskı Altında Tutuluyor

**UND Başkanı Çetin Nuhoglu; Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) anlaşmasının TBMM'de onaylanıp ve aynı anlaşmanın yakın zamanda AB tarafından da onaylanmasının transit engellerin aşılmasında tarihi bir fırsat oluşturduğunu söyleyerek, AB üyesi ülkelerdeki yetkililere seslendi.**

ARALIK 2013'te Endonezya'nın Bali şehrinde toplanan Dünya Ticaret Örgütü Türkiye'nin talebi ve yoğun çabaları sonucunda Transitte ayrımcı kısıtlamalar yapılamayacağını karara bağlamış ve ülke parlamentolarının onay süreci baş-

lamıştı. Uluslararası ticaretin temel şartlarından biri olan 'Transit Serbestisi' kuralının, 162 ülkede daha etkin şekilde uygulanmasını sağlayacak olan anlaşma, TBMM onayından geçerek 27 Ocak'ta Resmi Gazete'de yayımlandı.

Türkiye de söz konusu Anlaşmayı TBMM onayından geçirerek 'Ayrımcılık yapmayan Transit Ülke' olmanın sorumluluğunu 69'uncu Ülke olarak yerine getirdi. Bu anlaşmaya 39 ülkenin daha onay vermesi ile kararı ihlal eden ülkelere yaptırımlar da başlayabilecek.

Türkiye, şimdi aynı Anlaşmaya onay veren Avrupa Birliği üye ülkelerinden bu anlaşmanın gereği olarak sadece Türk araçlarına uyguladıkları ayrımcı kısıtlamalara son vermesini istiyor...

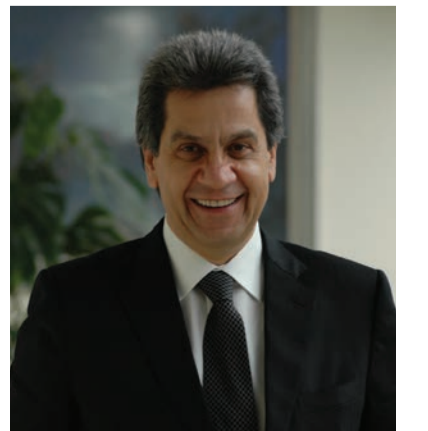
UND Başkanı Çetin Nuhoglu; (DTÖ), anlaşmasının TBMM'de onaylanıp resmi gazetede yayınlanması ve aynı anlaşmanın yakın zamanda AB tarafından da onaylanmasının transit engellerin aşılmasında tarihi bir fırsat oluşturduğunu söyleyerek "Tüm kurumlarımızla AB üyeleri nezdinde ikili veya komisyon nezdinde girişimleri başlatmamızın zamanıdır" dedi.

Nuhoglu, "Ülkemizin dış ticaret taşıma engelleri ile baskı altında tutuluyor, araçlarımızdan çok yüksek ayrımcı ücretler alınıyor ve Avrupa'nın en çevreci filosunu olan araçlarımız karayolundan geçilmiyor tren binmeye zorlanıyor. Ekonomi Bakanlığımızın çabaları ile Dünya Ticaret örgütü bu konuyu ana gündem maddesi olarak ele aldı ve önemli bir milad olacak şekilde transit geçişte ayrımcılık yapılamaz" dedi.

Bu önemli kararın alınmasını sağlayan Ekonomi Bakanlığına TBMM'de konuya sahip çıkan tüm milletvekillerine teşekkür eden Nuhoglu üye 28 ülke adına AB'nin de onay verdiği bu anlaşma için AB üyesi ülkelerdeki yetkililere seslendi; "AB ve Türkiye bu anlaşmaya imza koymuş ve parlamentolarından geçirmiş iki taraftır. Avrupa'nın en genç ve çevreci filosuna 'ülkemden geçemezsin' demekten vazgeçin. 'Sadece Türk araçları tren binmek zorunda' demekten vazgeçin. Araçlarımızdan aldığınız Deli Dumrul paralarından vazgeçin! Bu engellerle Türk ihracatı kadar kendi ticaretinize de zarar veriyorsunuz. Bindığınız dalı kesmeyin!"

Çetin Nuhoglu, "Taraft olduğumuz Gümrük Birliği kapsamında serbest dolaşım hakkı olan Türk malların taşınmasını engelleme- nizi hukuksuzdur. Bunu şimdi Dünya Ticaret Örgütü de söylüyor. Geçtiğimiz Kasım ayında yapılan G20 Liderler Zirvesi'ne İş dünyası tarafından sunulan B20 taleplerinin ilk sırasında yer alan Transitin kolaylaştırılması çağrısını da duyun ve iş dünyasına kulak verin!" dedi

UND Başkanı Çetin Nuhoglu.



23-24 MART 2016

Ders: KONFERANS

ULUSLARARASI TAŞIMACILIK ve LOJİSTİK KONFERANSI

Saat: 09:00 -17:00

Yer: İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Avcılar Kampüsü

Açılış Konuşması  
GÜLİZ ÖZTÜRK

Pegasus Havayolları Ticaret'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

ARIF BADUR  
ASIM BARLIN  
AYDIN ALPA  
AYDIN YUMRUTAŞ  
BOĞAÇ UĞURLUTEĞİN  
DIANE ARCAS

FRANCISCUS JOHAN VAN HESSEN  
YRD. DOÇ. DR. GÜLTEKİN ALTUNTAŞ  
HARUN AY  
HASAN HATİPOĞLU  
KOSTA SANDALCI  
MURAT BOĞ  
MUSTAFA TONGUÇ  
OKAN OĞUR  
OKYAY ÖZTUGRAN  
Ö.ÇETİN NUHOĞLU  
RAINER MULLER  
REHA ÖZDEMİR  
SAVAŞ YAŞAR

SEMA BARLIN  
SERHAN ULGA  
SEYİT AKYÜZ  
TURGÜT ERKESKİN  
UFKU AKALTAN  
UMUR UĞURLU  
ÜMİT KULA

Genel Müdür  
Başkan  
Kargo Direktörü  
Uçuş İşletme Direktörü  
Yer İşletme'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı  
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı  
Lojistik Hizmetleri Grup Başkanı  
Genel Müdür  
Dekan Yardımcısı  
Kargo Operasyon ve Pazarlama Müdürü  
Türkiye Genel Müdürü  
Militzer Münch Intl Türkiye Delegesi  
Genel Müdür-Taşımacılık  
Genel Müdür Yardımcısı/Operasyon  
Proje Yöneticisi, Türkiye, Azerbaycan ve Türkmenistan  
CEO-Doğu Akdeniz Bölgesi  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Genel Müdür Yardımcısı-Ticaret  
Uçuş İşletme'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı  
Lojistik Genel Müdür Yardımcısı  
Uluslararası Taşımacılıktan Sorumlu Genel Müdür  
Mali İşler'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı  
Genel Müdür  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Genel Müdür  
Deniz Konteyner Müdürü  
Operasyon Kontrol Merkezi (OCC) Müdürü

Reibel Taşımacılık ve Ticaret A.Ş.  
Solmaz Gümrük Müşavirliği A.Ş.  
Pegasus Havayolları  
Pegasus Havayolları  
Pegasus Havayolları  
Arkas Holding

Cologne Bonn Airport Cargo  
İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi  
İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı  
Lufthansa Cargo AG  
Militzer&Münch Ulus.Nak. ve Loj.Hiz.Tic.A.S.  
Ekol Lojistik  
DHL Express  
IATA  
Damco  
Uluslararası Nakliyeciler Derneği  
Saudi Airlines Cargo Co. L.L.C.  
Pegasus Havayolları  
Borusan Lojistik Uluslararası Taşımacılık

S Sistem Lojistik Hizmetler A.Ş.  
Pegasus Havayolları  
Homeland Bahçe Mobilyaları  
UTİKAD  
UPS Türkiye  
OMSAN Lojistik  
Pegasus Havayolları

# Hava Kargoda E-AWB Dönemi

ULUSLARARASI Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) ve IATA işbirliği ile Turkish Cargo ev sahipliğinde 'E-AWB uygulaması' ile ilgili bilgilendirme toplantısı THY Kargo Binası Mimar Sinan Salonu'nda yapıldı.

Hava kargo sektöründe uygulanmaya başlayan ve yakın dönemde daha da yaygınlaşarak hava kargo taşımacılığında verimlilik ve dokümantasyon süreçlerine hız katacak olan E-AWB uygulaması hakkında bilgi verilen toplantıda UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin ve Turkish Cargo, Kargo Başkan Yardımcısı Serdar Demir sisteme entegrasyonun önemini vurguladı.

UTİKAD ve IATA işbirliğinde yapılan bilgilendirme toplantısında, E-AWB uygulamasına entegrasyonun önemi, sistemin avantajları, teknik yapılanma süreci hava kargo acentelerine aktarıldı.

Turkish Cargo, Kargo Başkan Yardımcısı Serdar Demir ve IATA Avrupa Kargo Müdürü Stephane Noll'ün de katıldığı bilgilendirme toplantısında açılış konuşmasını UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin yaptı.

E-AWB sisteminin hava kargo acentelerinin operasyon ve dokümantasyon sürecine verimlilik ve hız kattığına dikkat çeken Turgut Erkeskin; "E-TIR uygulamaları başlamışken E-AWB'yi kullanmamak olmaz. Havayolu, teknolojiyi en verimli kullanan taşıma moduyken E-AWB kullanımını benimsemeli ve özendirmeliyiz" diye konuştu.

**Erkeskin: "E-AWB'ye geçişte bir kılavuz hazırlanmasının faydalı olabilir"**

Tüm lojistik süreçlerde olduğu gibi havayolu kargo taşımacılığında da sevkiyat ile ilgili data'ların ortak bir elektronik platform üzerinden gerek havayolu taşıyıcısı, gerek gümrük ve gerekse de gönderici ve alıcılar arasında paylaşımının, tedarik zincirinde mal hareketlerinin hızlanması, maliyetlerin azalması, bilginin güvenilirliği ve lojistik hareketlerin takip edilebilirliği açısından büyük önem taşıdığını belirten Erkeskin sözlerini şöyle sürdürdü: "Nihai hedefin E-FREIGHT olduğu çalışmaların ilk adımını E-AWB oluşturmaktadır. Dünyada ivme kazanan E-AWB uygulamasının Türkiye'de yaygınlaşmasına yönelik olarak çabalarımız devam edecektir. Hava kargo acentelerini temsilen, E-AWB'ye geçişte bir kılavuz hazırlanmasının faydalı olabileceğini düşünmekteyiz. UTİKAD olarak bu kılavuzun hazırlanmasında gerekli tüm desteği vermeye hazırız."

Bilgilendirme toplantısına ev sahipliği yapan Turkish Cargo, Kargo Başkan Yardımcısı Serdar Demir, 'E-AWB'nin hava kargo acentelerinin standartlarını yükseltecek bir sistem olduğunun altını

çizdi ve hava kargo taşımalarında verimlilik ve hız artışı yaratacak bu uygulamaya geçişi özendireceklerini vurguladı.

E-AWB'nin önemine vurgu yapan Demir, "Sistemi gelen kargoyu bir saat içinde uçağa alabilecek şekilde kurgulamayı hedefliyoruz. Bu yüzden tüm acenteleri sistemi kullanmaları için özendirmeyi amaçlıyoruz. E-AWB, nihai hedefimiz E-FREIGHT'in ilk adımı. Bu sisteme entegre olamayan acenteler halihazırda entegrasyon sürecini tamamlamış acentelere oranla, hız ve maliyet açısından olumsuzluklar yaşayabilir. Dolayısıyla bütün hava kargo acentelerinin bu uygulamaya geçmesini bekliyoruz" dedi.

E-AWB'ye geçiş sürecinde yapılması gerekenler hakkında detaylı bir sunum yapan Turkish Cargo Data Kalite Yöneticisi Mustafa Asım Su başı, sisteme geçişte veri kalitesinin iyileşmesinin çok önemli bir etken olduğunu vurguladı.



## KAMYON BİR KÂR MERKEZİDİR

RENAULT  
TRUCKS  
DELIVER



renault-trucks.com.tr



# Omsan Ödüle Doymuyor

OMSAN, 21'incisi düzenlenen Uluslararası 'Brandon Hall Group Excellence in Technology' Ödülleri'nde 'Öğrenim ve Gelişimde Mükemmellik' kategorisinde 2012 yılında sektöre kazandırdığı 'Emniyetli ve Ekonomik Sürüş Similatörü' ile Bronz ödülün sahibi oldu.

Brandon Hall, ödüllendirdiği kurumları ABD'nin Florida eyaletinde düzenlediği gala gecesinde açıkladı. Konularında uluslararası düzeyde uzmanlardan oluşan bir jüri tarafından yapılan titiz bir değerlendirme sonucu bu ödülü almaya hak kazanan Omsan, uluslararası ödüllere bir yenisini daha eklemiş oldu.



Çalışanların gelişimine yönelik başarılı ve yenilikçi uygulamalarıyla lojistik sektöründe öncü konumda olan Omsan'ın bu ödülü almasından ötürü memnuniyetini belirten Omsan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Ergun Arıburnu, Brandon Hall ödülleri sektöründe fark yaratan projeleri başarılı bir şekilde geliştiren ve uygulayan organizasyonlara verildiğini söyledi. Arıburnu, 'Emniyetli ve Ekonomik Sürüş Similatörünü' sürücülerin yetkinliklerinin artırılarak yakıt tüketiminin ve karbon salımının azaltılması, trafik kazalarının ve yük hasarlarının önlenmesi amacıyla, Kalkınma Bakanlığı ve İstanbul Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) desteğiyle geliştirdiklerini dile getirdi.

## Omsan 4'üncü Kez

### 'İnsana Saygı' Ödülü Aldı

Türkiye'nin en prestijli İnsan Kaynakları ödülleri olan kariyer.net İnsana Saygı Ödül Töreni, İnsan Kaynakları Zirvesi kapsamında 17 Şubat 2016 tarihinde, Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre

ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirildi. Törende Omsan, 4'üncü kez İnsana Saygı Ödülü'ne layık görüldü.

Kariyer.net İnsana Saygı Ödülleri, aday başvurularını yüzde yüz olarak yanıtlayan, en çok istihdam sağlayan ve en çok başvuru alan firmalara veriliyor. Bu kapsamda kariyer.net tarafından yapılan değerlendirmeye göre Omsan, İnsana Saygı Ödülü'ne dördüncü kez layık görüldü. Omsan'ın ödülünü, İnsan Kaynakları ve Kalite Sistemleri Müdürü Bilge Baykurt Özkes aldı.

Omsan'da nitelikli işgücünün varlığını, sürdürülebilir büyüme hedeflerine yönelik en önemli gerekliliklerden biri olarak gördüklerini belirten Özkes, Omsan'ın insana verdiği değer bir kez daha takdir edilmiş olmasından gurur duyduklarını söyledi. Çalışanlara verdikleri değeri ve gösterdikleri özeni Omsan'da çalışmak üzere başvuran adaylara da gösterdiklerini belirten Özkes, bu davranış modelinin Omsan'ın DNA'sında yer aldığını sözlerine ekledi.

## Borusan Lojistik'in Yeni Genel Müdürü İbrahim Dölen

BORUSAN Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgeç 29 Şubat 2016 itibarı ile görevinden ayrıldı. Gürgeç'in ayrılmasının ardından göreve Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Dölen atandı.



2002 yılından bu yana Borusan Lojistik Genel Müdürlüğü görevini yürüten Kaan Gürgeç'in ardından görevi Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Dölen devraldı.

1967 doğumlu olan İbrahim Dölen, Boğaziçi Üniversitesinde Elektronik Mühendisliği dalında lisans, İstanbul Üniversitesinde İşletme yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. 1990-2002 tarihleri arasında çeşitli işletmelerde görev yapan Dölen, Temmuz 2002'de Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı olarak şirkete katılmış ve Borusan

## BAKIŞ

# Uzaklaşmak Lazım

Ülkeler de tıpkı insanlar gibi yakınlarıyla sorun yaşar. Kimsenin tanımadığı, bilmediği, ilişkisi olmayan bir insanla sorunu olmaz. Bu açıdan bakıldığında Türkiye'nin Şili ile ya da İran'ın Kanada ile bir sıkıntı yaşamamasını bekleyemeyiz. Bugün başımıza gelenlerin böylesi bir bölgesel ve tarihsel yanı da var. Çözümlerin de bu gerçekler gözetilerek üretilmesi lazım. Çözüm uğruna belki de sorunlardan biraz uzaklaşmak lazım.

Sınırları sorunlu bir ülkenin içinden çıkıp üstelik de karayolunu kullanarak başka ülkelere mal taşımak çok zor. Dolayısıyla ülkeye zenginlik getirmenin de maliyeti artıyor. Oysa doğru bir politikayla, 'komşularımızla ticaret' denildi ama olmuyor işte. Komşu dediğinin en kabadayısı Rusya, o da ayrı bir sorun. Yunanistan ancak sırtı AB'ye dayalı olarak ayakta duruyor... Bulgarı, Gürcü'yü, Ermeni'yi, toptasan bir Suriye pazarı etmezdi ama Suriye bitti. İran, Irak hem beklenti hem de kriz üretir. Galiba en doğrusu; 'uzaklara bakalım' demekten geçiyor. Belki de en iyi çözüm oralardan çıkar... Aralarında dünyanın hatırı sayılır ekonomileri var. Japonya, Endonezya, Kore gibi Uzakdoğu ülkeleri, Güney Amerika'da Brezilya, Arjantin, Kuzey Amerika'da ABD, Meksika, Kanada var. Nijerya, Fiji, Gana, Angola gibi ülkeler ile Afrika da hatırı sayılır bir pazar olma yolunda... Uzaklarda pazar aramanın mutlaka bir olumlu sonucu olacaktır.

Geçtiğimiz günlerde UND tarafından açıklanan raporda görülen tablolara bu açıdan da bakmak lazım. Halen daha en fazla ihracat yapılan ülkeler, Irak hariç komşu ülkeler değilse de yakınlardaki ülkelere oluyor. Ancak yılın son ay gerçekleştirmelerine bakıldığında en fazla ihracat artışı sağlanan ilk 10 ülkenin çoğunluğu Afrika'dan... Rakamlar şimdilik düşük olabilir fakat pazar çeşitlendirmesini yansıtmaması açısından önemli bir gösterge.

Tabi bu tür keskin dönüşlerin yarattığı bazı sıkıntılar da olacaktır. Erişimde, iş yapma biçimlerinde, yeni pazarların yeni



beklentilerinden kaynaklanan sorunlar kaçınılmazdır. Buralarda bir lojistik sıkıntısı da söz konusu olabilir. Oysa Türkiye'nin belki de en büyük kozu da bu olacaktır. Türkiye lojistik iş kolunda iddia üretiyorsa, bunu kanıtlayma ve sonuç alma şansını kaydırmamalı. Hem yeni ekonomilere ulaşmak ve böylece yakın pazarlarda yaşanan sıkıntıları aşmak hem de lojistik alanındaki olanaklarını değerlendirmek ve katma değer yaratmak mümkün demektir.

Almanya sadece Avrupa'ya satarak mı en büyük ekonomilerden biri oldu? ABD, Japonya, Çin aynı şekilde...

Türkiye'nin halen daha en önemli ihracat kalemleri; otomotiv, hazır giyim-konfeksiyon ve tekstil ürünlerinden oluşsa da yeni rakamlarda savunma ve havacılık sanayi ile diğer sanayi ürünlerindeki ihracat artışı da pazar değişikliği kadar konjonktür değişikliğine işaret ediyor. Türkiye'nin güçlü olduğu geleneksel ihracat ürünlerine bunları da ekleyerek uzaklarda yaratacağı yeni iş olanakları var. Bu çaba; içeride deneyimli, dışarıda yeterince istahlı Türk lojistik ağıları tarafından çok iyi değerlendirilecek ve desteklenecektir. Yeni coğrafyalardaki yeni mücadelelerinde bu sektörün ülke ekonomisi için ne kadar stratejik bir önem taşıdığı bir kez daha ortaya çıktı. Beklentiler, bunun sürdürülebilirliğinin gereklerini unutmadan oluşturulmalıdır. Kamu otoritesi de attığı her adımda sektörün önemini, gerekliliğinin ve yapabileceklerinin bilincine ön açıcı olmalıdır.

## Siemens'ten Borusan Lojistik'e Yılın Lojistik Tedarikçisi Ödülü

SIEMENS Türkiye CVK Park Bosphours İstanbul'da, 'Türkiye'de Sürdürülebilirliğe Adanmış 160 Yıl' mottosu ile bir tedarikçi günü gerçekleştirdi. Bu özel günün de çeşitli alanlarda ürün ve hizmet satın aldığı tedarikçilerini, iş hacmine ve performansına göre değerlendiren Sie-



mens Türkiye, Borusan Lojistik'i, kurumsallık, verimlilik, çözüm odaklı yaklaşım ve artırarak devam ettirdiği iş hacmi ile lojistik dalında en iyi hizmeti üreten tedarikçi olarak yılın tedarikçisi ödülüne layık gördü.

## KargoHaber

taşımacılık-lojistik

**Sahibi**  
Aysberg Basın Yayın  
San. Tic. Ltd. Şti. Adına  
İlker ALTUN

**Sorumlu Yazı İşleri  
Müdürü**  
Akin ÖCAL

**Haber Müdürü**  
Erol BARIŞ

**Haber Merkezi**  
Gülbin BEKTAŞ  
Ali İrfan ALCAN  
Ekin SEREN  
İ. Sergen ALTUN

**Dış Haberler**  
Altınay BEKAR

**Akademik Danışman**  
Prof. Dr. Stefan İSKAN

**Grafik Uygulama**  
Ertan ALTUN

**Halkla İlişkiler  
Müdürü**  
Selma ALTUN

**Multimedya Destek**  
Sinan GÖRAL

**Abone-Dağıtım**  
abone@aysberg.com

**Fiyatı: 5 TL**

**AYDA BİR  
YAYINLANIR  
ISSN 1302-0021**

**Yayın Türü**  
Yerel Süreli Yayın

**Yayına Hazırlayan**  
Aysberg Basın Yayın  
San. Tic. Ltd. Şti.

**Baskı - CTP:**  
Bilnet Matbaacılık ve  
Ambalaj San. A.Ş.

İstanbul Dudullu Organize  
Sanayi Bölgesi 1. Cadde  
No:16 Ümraniye/İSTANBUL  
Tel:444 44 03  
Faks:+90.216 365 99 08

**Yayın Adresi**

Biracilar Sok. No:10 34387  
Mecidiyeköy / İSTANBUL  
Tel:+90.212-217 49 59 (Pbx)  
Faks:+90.212-211 62 77  
Web: www.kargohaber.com  
E-mail: info@kargohaber.com

**Sektörel Yayıncılar  
Derneği üyesidir.**

www.seyad.org  
KargoHaber'de yer alan yazılar  
izinsiz olarak kullanılamaz

Kampanya garanti süresi dolan Ford Trucks araçları kapsar. Kampanya 30 Nisan 2016 tarihine kadar geçerlidir. Fiyatlar tavsiye edilen satış fiyatları olup KDV dahil değildir. Bu paket periyodik bakım yerine geçmez. Periyodik bakımın gerektirdiği diğer kontrol ve parça değişimleri yapılmalıdır.

# Daha gidilecek çok yol var.

Garanti süresi dolan Ford Trucks'ların daha gideceği çok yol var, çünkü Ekoservis paketi var. Hemen yetkili servislerimize gelerek yağ ve filtre değişimi için 349 TL'den başlayan fiyatlarla aracınıza nefes aldırın; hem kazanmaya hem yola devam edin.

**Ford Trucks**  
**Her yükte birlikte**

**EKO**  
**SERVİS**  
**PAKETİ**

₺349

**Ford**  
**TRUCKS**

**Ford**  
**TRUCKS**

**Ford**  
**TRUCKS**

# UPS'in Uluslararası Faaliyet Karı 212 Milyon Dolara Ulaştı

UPS, 2015 yılı dördüncü çeyreği için küresel seyreltilmiş hisse başı kazancını, 2014 yılı dördüncü çeyreğin düzeltilmiş sonuçlarına kıyasla yüzde 26'lık bir artış ile 1,57 Dolar olarak açıkladı. Her üç ticari segment de faaliyet marjlarını genişleterek, çift haneli faaliyet karı büyümesi ortaya koydu.

2015 yılının tamamı bakımından ise UPS, 2014 yılı sonuçlarına kıyasla yüzde 14'lük bir artış ile 5,43 Dolarlık seyreltilmiş hisse başı kazanca ulaştı. Dördüncü çeyrek için 0,07 Dolar olan hisse başı kazanç ve 2015 yılı için toplamda 0,10 Dolar değerinde artış sağlayan çeşitli münferit vergi kredileri de bu sonuçlara dahildir.

Dördüncü çeyrekteki toplam gelir yaklaşık olarak 16,1 Milyar Dolar'a yükseldi. Gelir büyümesi, para birimindeki dönüşümler ve daha dü-

**UPS, yüzde 26'lık artış ile 1,57 Dolar değerinde şimdye dek görülen en yüksek küresel 4'üncü çeyrek hisse başı kazancını elde etti.**

şük ilave ücretler nedeniyle yavaşladı. Para biriminden bağımsız olarak ele alındığında gelirin geçen senenin aynı dönemiyle karşılaştırıldığında yüzde 2,4 oranında arttığı görülüyor. Öte yandan, gelir yönetimi girişimleri, tüm segmentler genelinde baz oranları geliştirmeye devam ediyor.

UPS CEO'su David Abney yaptığı açıklamada, "Esnek ve entegre ağıımız, müşterilerle olan yakın işbirliğimiz ve UPS çalışanlarının olağanüstü çabaları bu çeyrekte muhteşem bir hizmet sunmamızı ve mali bir performans ortaya koymamızı sağladı. Bu yılki sonuçlar, geliştirilmiş hissedar değerine ulaşmayı hedefleyen çok yıllık stratejimizde dayanmaktadır" dedi.

UPS dördüncü çeyrekte, geçen sene aynı döneme oranla yüzde 1,8'lik artışla 1,3 milyar paket teslimi gerçekleştirdi. 2015 takvim yılı içinse şirket, 2014 yılına göre yüzde 2,1'lik bir artışla 4,7 milyar paket teslimi gerçekleştirdi. UPS, 2015 yılının en yoğun sezonunda 612 milyon paket teslimatı yaptı.

Yılın 31 Aralık'ta sona ermesiyle birlikte UPS, serbest nakit akışında 5,0 milyar Dolar'lık bir rakama ulaştı. Geçen yıla kıyasla şirket, yüzde 9,0'lık bir artışla 2,5 milyar dolar değerinde kar payı dağıttı. Aynı zamanda yaklaşık 2,7 milyar Dolar karşılığında 27 milyon hisseyi yeniden satın aldı.

Uluslararası düzeltilmiş faaliyet karı, Avrupa'daki güçlü

performansın önderliğinde, dördüncü çeyrekte yüzde 16 oranında artarak 624 milyon dolara ulaştı. Düzenli fiyatlandırma, olumlu müşteri ve ürün karışımı gelişmiş faaliyet performansı ile harmanlanarak artan kârlılık sağlandı. Uluslararası segment ilk defa yıllık düzeltilmiş faaliyet kârında 2 milyar doların üstüne çıktı.

**Tedarik zinciri ve nakliye hizmetlerinin faaliyet karı yüzde 11 oranında arttı**  
Tedarik Zinciri ve Nakliye Hizmetlerinin faaliyet karı, 2014 yılı dördüncü çeyreğinin düzeltilmiş sonuçlarına göre yüzde 11 oranında artarak 199 milyon dolara ulaştı. Toplam segment geliri ise yüzde 6,0 oranında bir yükselişle 2,6 milyar dolar oldu. Coyote Logistics gelirinin de tüm çeyreğe dâhil olması diğer iş birimleri bakımından daha esnek pazarları, daha



düşük yakıt sürşarjını ve gelir kalitesini iyileştirecek eylemlerin etkilerini dengelemekten fazlasını gerçekleştirdi.

UPS Freight LTL geliri, elli kilo başına yüzde 2,1 oranında artış gösterdi. Daha düşük yakıt ek ücretleri, büyüme oranını yaklaşık 550 baz puan ile aşağıya çekti. Bu gelişim, geliri azaltan yüzde 12'lik tonaj düşüşü ile dengelendi. Bu doğrultuda UPS çetin bir piyasa ortamında karlı gelire odaklanmaya devam ediyor.

Rapor bazında ve piyasaya göre değerlendirilen emeklilik maaşı girişlerinin sonucu olarak, segmente ilişkin faaliyet karı 212 milyon dolar değerinde artış gösterdi.

UPS Finans Kurulu Baş-

kanı Richard Peretz ise, "Bu, UPS'in mali beklentilerimizin ötesine geçtiği art arda gelen dördüncü çeyrek. İşletmemiz 2015 yılında güçlü sonuçlar elde etti. Bir yandan değişken makro-ekonomik şartlarla karşı karşıya kalırken, diğer yandan kar getiren bir büyümeye yatırım yapmaya devam ediyoruz. 2016 tam yılı bakımından hedefimiz, seyreltilmiş hisse başı kazanca ilişkin olarak 5,70 dolardan 5,90 dolara, yani başka bir deyişle 2015 düzeltilmiş sonuçlarına kıyasla yüzde 5'ten yüzde 9'a çıkmak. 2015 ayırık vergi kredileri kapsam dışı bırakıldığında büyüme oranının yüzde 7 ile yüzde 11 arasında olduğu görülüyor" dedi.

## Ekol FIATA Diploma Eğitimi Katılımcılarını Ağırladı

**ULUSLARARASI** Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üreticileri Derneği (UTİKAD) ve İstanbul Teknik Üniversitesi işbirliği ile düzenlenen FIATA Diploma Eğitimi katılımcıları, Türkiye'de sektörünün en beğenilen şirketi unvanına sahip Ekol Lojistik'in Sakura Tesisi'ne saha ziyareti gerçekleştirdi.

Ekol Lojistik'in Yetkilendirilmiş Yükümlü (AEO) sertifikalı Gebze'de yer alan Sakura Tesisi'nde gerçekleşen saha ziyaretinde, FIATA

Diploma Eğitimi katılımcılarına, karayolu taşımalarında parsiyel yüklemeler ve süreç akışları, yükleme sırasında dikkat edilmesi gerekenler, ürünlere göre yükleme örnekleri ile araç çeşitleri ve özellikleri hakkında bilgi verildi. Sektörde Yükleme Yetkilendirilmiş Yükümlü kapsamında yapıldığı Sakura Tesisi'nde katılımcılara, Yetkilendirilmiş Yükümlü süreç akışı ve Yetkilendirilmiş Yükümlü sürecinin getirdiği yenilikler de anlatıldı.



UTİKAD ve İstanbul Teknik Üniversitesi işbirliği ile düzenlenen FIATA Diploma Eğitimi, İTÜ İş-

letme Fakültesinde gerçekleştirilen derslerin yanında pratik uygulamaların yerinde incelendiği saha ziyaret-

leri ile tüm taşıma modlarını kapsıyor.

**14 lojistikçi Ekol'ün Macaristan tesislerini gezdi**  
Lojistik sektörünün gelişiminde eğitimin önemini her fırsatta vurgulayan Ekol Lojistik, Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de bulunan tesislerinde, Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden 14 meslek lisesi öğrencisini ağırladı.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üreten-

leri Derneği'nin (UTİKAD) desteklediği ve ortak olduğu "Entegre Demiryollarında Kombine Taşımacılık Uygulamaları" projesi kapsamında, Avrupa'da lojistik süreçlerini deneyimleyen meslek lisesi öğrencileri Türkiye'nin ilk lojistik öğretmenlerinden Ömer Saçar liderliğinde, Ekol Budapeşte Tesisleri'nde Türkiye-Macaristan hattındaki lojistik akışını, depo uygulamalarını ve filo takip işlemlerini de gözlemleme fırsatı buldular.

## CHEP İş Kazalarını Yüzde 35 Oranında Azaltıyor

Sürekli bakım ve onarımdan geçirilen doğa dostu paletleri ile palet havuzlama hizmetinde dünyanın önde gelen markası CHEP, düşük palet kalitesi sebebi ile oluşan iş kazalarına dikkat çekiyor. Diğer paletlerin aksine daha daya-

nıklı ve defalarca kullanılabilir olan CHEP, düşük kalitede palet kullanımının sebebiyet verdiği iş kazalarında pek çok işçi yaralanmalarının ve büyük miktarda mal kayıplarının yaşandığını belirtiyor.

CHEP'in de dahil olduğu

Brambles Grubu, iş kazalarını önlemeye yönelik gerçekleştirdiği çalışmalar sonucunda iş kazalarında yüzde 15 oranında bir iyileşme sağladı. Geçen yılın verilerine göre sadece Amerika'da yüksek oranda kullanılan geri dönüşümlü palet sayesinde, yüzde 46 oranında olası iş kazalarının önüne geçildi.

CHEP paletleri, sürekli bakım ve onarım ile uzun süre kullanılarak doğal kaynakların israfını da engelliyor. Diğer paletlerin aksine daha dayanıklı ve defalarca kullanılabilir olan CHEP, geri dönüşümlü palet sayesinde karbon salınımını önemli ölçüde azaltıyor.

## CHEP Türkiye'den Globale İki Atama

**TÜRKİYE'DE** 2009 yılından bu yana faaliyet gösteren CHEP Türkiye, globale iki önemli atama gerçekleştirdi.

**CHEP**

A Brambles Company

2009 yılından bu yana CHEP Türkiye bünyesinde farklı görevlerde çalışan ve en son CHEP Türkiye'de Varlık Koruma Müdürü olarak görev yapan Berfu Şimşek, Mart 2016 tarihinden itibaren CHEP İngiltere'de CHEP Palet Çözümlerinden sorumlu Müşteri

İlişkileri Başkanı olarak görev alacak.

CHEP Türkiye'de 2009 yılından 2011 yılına kadar Satış Temsilcisi olarak görevini sürdüren Berfu Şimşek, daha

*Chep İngiltere Müşteri İlişkileri Başkanı Berfu Şimşek.*



*Chep Kanada Operasyon Müdürü Yusuf Hatem.*

sonra Varlık Yönetimi Ekip Lideri, Saha Servis Yöneticisi ve Varlık Koruma Müdürü pozisyonlarında görev aldı.

2012 yılından beri CHEP Türkiye'de Tedarik Zinciri Ekip Lideri olarak çalışan Yusuf Hatem ise kariyerine CHEP Kanada'da Operasyon Temsilcisi / Müdürü olarak devam edecek.



# DAILY HI MATIC

SINIFINDA TEK 8 İLERİ TAM OTOMATİK VİTES

## MÜKEMMEL SÜRÜŞ KEYFİ



**PAZARDAKİ İLK 8 İLERİ  
OTOMATİK VİTES SEÇENEĞİ**  
en iyi konfor ve güvenlik için

**ÜSTÜN YAKIT EKONOMİSİ  
ECO VE POWER**  
modları sayesinde

**%10 DAHA DÜŞÜK BAKIM  
VE ONARIM MALİYETİ**  
güvenilirliği ve sağlamlığı  
sayesinde

**SINIFININ EN İYİ  
PERFORMANSI**  
205 BG en yüksek güç  
ve 205Nm tork ile



*"IVECO DAILY, rekabetin en fazla olduğu yıl Avrupa 'dan ticari araç basınıni temsil eden 23 juri üyesinin 1. tercihi oldu."*

J. Sweeney, Chairman International Van Of The Year

**IVECO**

WWW.IVECO.COM/TURKEY

# Pegasus 2015 Yılında 22.34 Milyon Yolcu Taşdı

TÜRKİYE'NİN öncü düşük maliyetli havayolu şirketi Pegasus Hava Yolları, 2015 yılı trafik verilerini açıkladı. 2015 yılında taşıdığı misafir sayısını, 2014 yılına oranla yüzde 13,2 artırarak 22.34 milyona yükselten Pegasus'un geçen yıla göre iç hatlardaki toplam misafir sayısı yüzde 15,4 büyüme ile 13.81 milyona; dış hatlardaki toplam misafir sayısı ise yüzde 9,8 büyüme ile 8.52 milyona yükseldi. Böylece Pegasus Hava Yolları 2015 yılında iç hatlarda pazarın 1.1 katı, dış hatlarda da pazarın 2.1 katı

büyüyerek; iç hat pazar payını yüzde 28,3'e, dış hat pazar payını ise yüzde 9,8'e çıkarttı.

Pegasus, arz ettiği koltuk sayısını da yüzde 14,5 artışla 28.26 milyona çıkardı ve yıl boyunca toplam 274.923 blok saat uçuş gerçekleştirerek yüzde 79'luk doluluk oranını elde etti.

Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü Sertaç Haybat yaptığı açıklamada, "Hava trafiğinde yaşanan sıkıntılar ve jeopolitik koşullar açısından zorlu bir yıl olmasına rağmen 22 milyonun üzerinde misafirimize hizmet vererek, bu zor yılı da başa-

**Pegasus Hava Yolları, 2015 yılında taşıdığı misafir sayısını bir önceki yıla göre yüzde 13,2 oranında artırarak başarılı bir performans sergiledi ve 22.34 milyon misafire ulaştı.**



rıyla tamamladık. 20 milyon misafir eşliğini aşarak operasyonel bir rekora da imza attık. Öncelikle tercihleriyle bizi güçlendiren misafirlerimize, daha sonra da bu zorlu koşullarda görev yaparak başarılı sonuçlara ulaşan tüm Aile Bireylerimize teşekkür ediyoruz. 2016 yılında da büyümemizi sürdürerek; uçuş ağımıza yeni hatlar ilave ederek daha çok misafirimizi uygun fiyatlarla gidecekleri yerlere ulaştırmayı hedefliyoruz" dedi.

Pegasus, Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) bildirdiği trafik verilerine

göre 2015 yılında 1 Ocak - 31 Aralık tarihleri arasında iç hatlarda 90.010, dış hatlarda 62.203 olmak üzere toplam 152.213 uçuş gerçekleştirerek, bu alandaki performansını önceki yıla oranla yüzde 14,2 artırdı.

Pegasus Hava Yolları, 2015 yılında uçuş düzenlediği noktalara yurt dışında Londra Gatwick, Oslo, Kutaisi, Erbil, ve Zaporijya'yı; yurt içinde de Kastamonu, Ordu-Giresun ve Kars'ı ekleyerek uçuş ağını yurt içinde 33, yurt dışında 70 olmak üzere 40 ülkede toplam 103 noktaya çıkardı.

## Pegasus Genel Müdürlüğü'ne Mehmet Tefik Nane Getirildi

PEGASUS Hava Yolları Genel Müdürü Sertaç Haybat, 18 Mart 2016 tarihi itibarıyla Genel Müdürlük görevini Mehmet Tefik Nane'ye bıraktı. Sertaç Haybat Pegasus'ta Yönetim Kurulu üyesi olarak görevini devam ettirecek.

Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı, değişiklikle ilgili olarak, "Sertaç Haybat'ın Pegasus Ailesinin her bireyine katkısı oldu; şirketin her önemli kararının içinde bulundu, şirket öncülüğünü yaparak Pegasus değerlerini inşa etti. Son on bir yıldır Pegasus Ailesinin Sertaç Haybat önderliğinde yaptığı çalışmalar kalıcı ve sürdürülebilir bir strateji yarattı ve Pegasus'u başarıya ulaştırdı. Pegasus Türk toplumunun bir parçası oldu. Pegasus Ailesi olarak kendisine müteşekkirimiz. Pegasus'un yeni dönemde iş planında bir değişiklik olmayacak ve hava-



cılığın öncülüğünü yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Sabancı, "18 Mart 2016 tarihinden itibaren Genel Müdürlük görevini üstlenecek olan Mehmet Tefik Nane havacılık sektörüne yeni giriyor ancak kendisinin geçmişi rekabet yoğun sektörlerde başarılar ile dolu. Pegasus olarak Sertaç Haybat'a teşekkür ediyor, Mehmet Tefik Nane'ye yeni görevinde başarılar diliyoruz" açıklamasını yaptı.

Mehmet Tefik Nane, Haziran 2013 ile Şubat 2016 arasında Carrefoursa A.Ş. Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı olarak görev yapmıştır. Bu tarihler öncesinde Nane, Teknosa'nın kurulduğu 2000 yılından 2005 yılına kadar Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcılığı, 2005 ile 2013 yılları arasında ise Genel Müdür ve İcra Kurulu Başkanlığı görevlerini yürütmüştür. 1997 ile 2005 yılları arasında Sabancı Grubu bünyesinde Planlama, İş Geliştirme Dairesi Başkan Yardımcılığı, Perakendecilik Grubu Direktörlüğü, H.Ö. Sabancı Holding A.Ş. Genel Sekreterliği görevlerinde bulunan Nane, 1997 yılı öncesinde Türkiye Emlak Bankası, Demirbank ve Demir Yatırım'da çeşitli görevler üstlenmiştir.

1990 yılında Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde lisans eğitimini tamamlayan Mehmet Tefik Nane, 1993 yılında İskoçya Heriot Watt Üniversitesi Uluslararası Bankacılık ve Finans Bölümü'nde yüksek lisans yapmış ve 2013 yılında Harvard Business School Üst Düzey Yönetici Programı'na (AMP) katılmıştır.

## Boeing'in Dördüncü Çeyrekte Satışları 23.6 Milyar Dolara Çıktı

BOEING, 23.6 milyar dolar seviyesindeki dördüncü çeyrek gelirini ve hisse başına 1.60 dolarlık esas kazançlarını (GKGMİ dışı) açıkladı. 2015 yılı dördüncü çeyrek sonuçları, şirket genelindeki sabit esas faaliyet performansı tarafından kısmen dengelenen hava kargosu pazarındaki yavaş canlanmanın bir sonucu olarak 747 programı için daha önceden duyurulan 569 milyon dolar değerinde vergi sonrası kalan geliri (hisse başına 0.84 dolar) yansıtıyor. Hisse başına GKGMİ kazancı 1.51 dolar.

GKGMİ hisse başı esas kazanç 8.45 ile 8.65 dolar aralığında belirlenirken, 2016 yılı-

konumunu 2015 yılında daha üst seviyeye taşıdı. Bulduğumuz pazarlardaki açık stratejilerimiz ve güçlü konumumuz sayesinde sahip olduğumuz büyük ve geniş yelpazeli sipariş rezervimiz yaklaşık olarak 500 milyar değerindedir ve önümüzdeki on yıl için planlandığı üzere birden fazla ek üretim oranında artış görülmekte. İş hayatımızın iki yüzüncü yılına adım atarken, kârlı büyüme ve daha yüksek nakit akışı için sağlam bir konumdayız" dedi.

Muilenburg sözlerine şu şekilde devam etti: "2016 yılı ve sonrası için önceliklerimiz arasında; mevcut

çeyrek dönemin başında 9.0 milyar dolar iken, alınan yeni borçlar dolayısıyla çeyrek dönemin sonunda 10.0 milyar dolara ulaştı.

Çeyrek dönemin başında 485 milyar dolar olan şirkete ait toplam rezervler, çeyreğin sonunda 489 milyar dolara ulaştı. Bu rakam, çeyrek dönem boyunca alınan 28 milyar dolarlık net siparişi de kapsamaktadır. Tüm yıl boyunca alınan net sipariş tutarı toplamda 83 milyar dolar. Ticari uçakların dördüncü çeyrek geliri 16.1 milyar dolar seviyesine indi

Ticari uçakların dördüncü çeyrek geliri, azalan teslimat hacmi sebebiyle az bir oranda azalma göstererek 16.1 milyar dolar seviyesine indi. Dördüncü çeyrek faaliyet karı, 747 programını ve üretim programlarında gösterilen güçlü performans tarafından kısmen dengelenen daha yüksek Ar-Ge'nin önceden duyurulan 885 milyon dolarlık vergi çıkarılmadan hesaplanan gelirini yansıtacak şekilde yüzde 3.5 oranında gerçekleşti.

Bu çeyrek dönem içerisinde Ticari uçaklar, 203 adet 737 MAX uçak siparişi aldı. 737 programı, lansmandan bu yana yaklaşık olarak 3,100 adet 737 MAX siparişi aldı. Ayrıca bu dönem içerisinde şirket, 787-10 Dreamliner'in detaylı tasarımlarını ve 777X üzerindeki son sistem tanımlarını tamamladı ve ilk 737 MAX uçağı fabrikadan çıktı.

Ticari uçaklar, çeyrek dönem süresince 321 net sipariş alarak, 2015 yılını toplamda 768 adet net sipariş ile tamamladı.



na ait hisse başına esas kazanç beklentisi (GKGMİ dışı) 8.15 ile 8.35 dolar aralığına yerleşti. 740-745 aralığında yer alan ticari teslimat da dahil olmak üzere, gelire ilişkin beklenti aralığı 93-95 milyar dolar. Faaliyet nakit akışının ise yaklaşık olarak 10 milyar dolar olması bekleniyor.

Boeing'in Başkanı ve CEO'su Dennis Muilenburg yaptığı açıklamada, "Boeing, ticari uçaklardaki rekor seviyedeki teslimat sayısı ve elde ettiği gelirin yanında, savunma ve uzay sektöründe yaptığı işlerde gerçekleştirdiği sağlam satışlar ve bu satışlardan elde ettiği gelirler sayesinde havacılık sanayiindeki liderlik

plan ve sorumluluklarımızı yerine getirmek için var olan gücümüzü artırmanın yanında, önemli girişimsel büyüme ve üretkenliğe ilişkin teşviklerimizde kaydedtiğimiz gelişmeleri hızlandırarak, ekibimize yatırım yaparak ve müşterilerimiz, paydaşlarımız ve çalışanlarımız için daha fazla değer ve fırsat yaratarak bu plan ve sorumluluklarımızın ötesine geçmek yer almaktadır."

Öncelikle nakit akışlarının zamanlaması nedeniyle çeyrek dönemin başlangıcındaki 9.9 milyar dolarlık menkul kıymetlerdeki nakit ve yatırımlar toplamı, çeyrek dönemin sonunda 12.1 milyar dolara yükseldi. Borçlar,

## SkyCargo 'Yılın Taşıyıcısı' Seçildi

EMIRATES'İN kargo birimi SkyCargo, The Wall Street Journal'dan sonra Hindistan'ın en büyük ikinci ekonomi gazetesi Economic Times tarafından 'Yılın Uluslararası Hava Kargo Taşıyıcısı' seçildi.

Mumbai, Delhi, Chennai, Hyderabad, Bangalore, Cochin, Ahmedabad, Kolkata ve Thiruvananthapuram dahil üzere Hindistan'da

dokuz destinasyona hizmet veren kargo lideri SkyCargo, 2015 yılında, Hindistan'dan 168.000 tonun üzerinde kargo taşıdı. Emirates SkyCargo, yolcu uçağındaki kargo bölümüne ek olarak, Hindistan'a haftada üç sefer tarifeli kargo hizmeti veriyor. Aynı zamanda, yerel festival ve müzik konserleri gibi özel projeler için kargo hizmetine özel ek

kapasite sağlıyor.

Kazanan şirket; sunulan bağlantı, yıllık ciro ve şirketin büyümesi de dahil olmak üzere bir dizi kriter üzerinde değerlendirme yapan Hindistan'ın en büyük denetim ve danışmanlık şirketi KPMG Hindistan özel jürisi tarafından belirlendi.

Emirates'in Kargodan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Nabil Sultan konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Emirates, 30 yıl önce Hindistan'a başlattığı kargo faaliyetlerini, haftada 183 geniş gövdeli uçak hizmeti ile dünya çapında 80 ülke ve 150 şehri Hindistan'daki müşterilerimize bağlayarak büyüttü" dedi.





İstanbul - Trieste / Mersin - Trieste / İstanbul - Toulon

# 'SİHİRLİ OTOBAN'

Taşımacıların en kestirme yolu...



AYSBERG

- Tarifeli RO-RO seferleri ile İstanbul-Trieste, Mersin-Trieste ve İstanbul-Toulon
- Yollar kısalıyor, Türk TIR'ları ticaretin merkezinden Avrupa'nın merkezine bağlanıyor
- İstanbul-Trieste 62 saat, Mersin-Trieste 73 saat, İstanbul-Toulon 73 saat
- Kara, deniz, demir ve havayolu birarada kombine taşımacılığın sınırlarını zorluyor...

## U.N. RO-RO BÜYÜYOR, MESAFELER KISALİYOR

Fransa

Trieste

Toulon

İtalya

Ambarlı

İstanbul

Pendik

Türkiye

Çeşme

Mersin



U.N. RO-RO

Dumankaya Vizyon İşyeri Blokları Esentepe Mah. Milangaz Cad. No:77 Kat:2 Ofis No:83-92 Kartal / İSTANBUL - TR  
Tel: +90 [216] 585 15 00 | Faks: +90 [216] 585 15 99 | Web: www.unroro.com.tr | E-mail: unroro@unroro.com.tr

Kağıt faturalarınız ile vedalaşın

# SOFT E-ARŞİV UYGULAMASI

- ▶ Kontör ile hızlı ve kolay özel entegrasyon
- ▶ GİB ile sistem entegrasyonu
- ▶ Maliyet tasarrufu ve doğanın korunmasına katkı
- ▶ Yurtdışı faturalar için de kullanma olanağı
- ▶ Özelleştirilebilir iş akışı ve onay mekanizması

KEP

E-FATURA

E-BELGE

E-DEFTER

E-İMZA

E-ARŞİV



SOFT®

+90 212 212 79 20

pazarlama@soft.com.tr

www.soft.com.tr

“E-Fatura, E-Defter ve Kayıtlı Elektronik Posta Yönetiminde Stratejik İş Ortağınız”

# Türk Hava Yolları 300'üncü Uçağını Teslim Aldı

AVRUPA'NIN en genç ve en modern filosu ile yolcularına hizmet sunmayı amaç edinen bayrak taşıyıcı havayolu, önemli bir alıma imza atarak 300'üncü uçağını filosuna dahil etti. Türk Hava Yolları Teknik A.Ş.'nin Atatürk Havalimanı'nda yer alan yeni hangarında, Türk Hava Yolları İcra Komitesi ve Yönetim Kurulu Başkanı M. İlker Aycı, Türk Hava Yolları Genel Müdürü Doç. Dr. Temel Kotil ve Airbus Kıdemli Satış Direktörü Douglas Anderson'ın katılımıyla, gerçekleştirilen tören sonrasında küresel taşıyıcı, Avrupa yapımı Airbus'tan A330-300 uçağını resmen teslim aldı.

Türk Hava Yolları İcra Komitesi ve Yönetim Kurulu Başkanı M. İlker Aycı, "1933 yılında 5 uçaklık mütevazı bir filo ile kurulan şirketimiz, filosuna 100'üncü uçağını, kuruluşundan 73 yıl sonra 2006 yılında, 200'üncü uçağını da bunun 7 yıl sonrasında 2013 yılında dahil etti. Bugün ise filomuza eklediğimiz 300'üncü uçağımızla, 'uçak sayısı bakımından dünyanın 13'üncü büyük havayolu' şirketiyiz. Bu yılın sonuna kadar filomuza katılacak 39 yeni uçakla Türk Hava Yolları'nın, bu yönlü büyümesini sürdürerek, uluslararası düzeyde çok daha belir-

**Türk Hava Yolları, hız kesmeden genişlettiği uçuş ağı ihtiyacını karşılamak ve yolcu tabanını daha da genişletmek adına filosunu büyütme devam ediyor.**

gin bir profil kazanacağına dair şüphemiz yok" dedi.

Airbus Kıdemli Satış Direktörü Douglas Anderson ise, "Türk Hava Yolları'nı filolarındaki uçak sayısı-

nı 300'e çıkaran bu önemli dönüm noktası nedeniyle kutluyor ve Airbus uçaklarına duydukları güvenden dolayı kendilerine şükranlarımızı sunuyoruz. 10 yıl önce Türk Hava Yolları filosunda yalnızca 7 adet geniş gövdeli uçak bulunuyordu, bugün ise filolarında 70'den fazla geniş gövdeli uçak bulunuyor. Türk Hava Yolları'nın büyümesine ortak olmaktan dolayı gurur duyuyor ve gelecekte büyümelerinin bir parçası olmayı sabırsızlıkla bekliyoruz" diye konuştu.



## THY ve Boeing İşbirliği Anlaşması İmzaladı

TÜRK Hava Yolları ve Boeing 70 yıllık işbirliklerinin bir devamı olarak, Türk Hava Yolları'nın sektördeki uzun vadeli liderliğini pekiştirmenin yanı sıra, Türkiye'nin havacılık ve uzay alanındaki teknolojik kabiliyetini de artıracak bir işbirliği anlaşmasına imza attılar.

Anlaşmada Türk Hava Yolları ve Boeing, Boeing'in Türk endüstrisine halihazırda yapmakta olduğu kayda değer yatırımı daha da genişletecek birçok potansiyel yeni işbirliği alanı içeriyor.

Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı M. İlker Aycı, "Türk Hava Yolları, dünyanın önde gelen havayollarından biri olma konumunu filosuna, ürünlerine ve uçuş hatlarına yaptığı stratejik yatırımlar ile güçlendirmiş ve yolcu sayısı rakamlarında etkileyici bir artış yakalamıştır. Bugünkü imza ile havacılık endüstrisinin önde gelen markalarından biri olan ana ortağımız Boeing ile mevcut köklü ilişkimizi daha da derinleştirmiş oluyor. Türk Hava Yolları'nın büyümesini sürdürmek için yenilikçi yöntemler geliştirmeye devam ediyoruz" şeklinde konuştu.



**VEGA**  
WORLD OF GREEN LOGISTICS

Vega International Car-Transport and Logistic-Trading Ges.m.b.H.

**Excellence is our driver**

**We have the right environmentally friendly solution for the transport of your trucks, trailers, buses and cars worldwide.**

transport on its own wheels  
transport on special trailers  
trailer trucking  
rail transport  
container trucking  
logistic chain/combined solutions  
ro/ro service  
service centre

**HEADOFFICE SALZBURG**  
Schmiedinger Straße 67  
A-5020 Salzburg

Tel +43/662/436280  
Fax +43/662/436294

E-mail [vega@vegatrans.com](mailto:vega@vegatrans.com)  
Internet [www.vegatrans.com](http://www.vegatrans.com)

Salzburg.Vienna.Ulm.Trieste.Gent.Istanbul.  
Karlovy Vary.Tiblisi.Moskau.Zagreb.Aiud.Bucuresti

klima:aktiv

CERTIFIED  
Net  
MANAGEMENT SYSTEM



# Franz Blum: "Türkiye İnanılmaz Bir Üs Olacak"

TÜRKİYE'NİN taşımacılık öyküsünde 'yerli-yabancı' pek çok isim geçer. Bunların hemen hepsinin yolları bir şekilde kesişmiştir. Nakliyecilerin kendilerinin değilse bile araçlarını satın aldıkları üreticilerin, satıcıların, ithalatçıların iş yaptığı isimlerden biri de Avusturyalı Franz Blum'dur. Bu, iri cüssesi ile gelişmiş Avrupalı ırkının tipik temsilcisi 'adam', mensubu olduğu kültüre inat sempatik kişiliği ve uzun süredir devam eden sıcak ilişkileriyle, Türkiye ticari taşıtlar ve lojistik sektörünün iyi bilinen bir 'neferi' durumundadır. Yıllardır var olduğu Türkiye pazarında ve taşımacılık sektöründe 25 yılı tamamlayan şirketi Vega'yı kurup geliştiren Blum, çeyrek asır boyu birlikte yol aldığı dostlarıyla Viyana'da bir kutlama gerçekleştirdi. Biz de tanıştığı olduğumuz 25. yıl etkinliği anısına Franz Blum ile bu ilginç söyleşiyi gerçekleştirdik.

Türkiye'nin lojistik önemi-ne inancını vurgulayan Blum, 'Ulusoy bir nevi beni evlat edindi' diyerek Saffet Ulusoy ile ilişkisini, 'en önemli şey maliyet liderliğidir' diyerek piyasaların beklentisini vurgularken, 'gizli konseptler üzerinde çalışıyoruz' diyerek yeni beklentiler üretmeyi de başarıyor. 'Üçüncü bir RO-RO hattı bile gerekebilir' diyen, faal RO-RO operatörlerinin başarılarının altını çizen Blum, bizimle ilişkisi için de; 'bu ilişki piyasalara bir geri bildirim niteliği taşıdı, sonuçta pazarın habere ihtiyacı var' gibi deği-

şik bir değerlendirme yaptı. Sonuçta, kendi işindeki başarısını uluslararası düzeyde kanıtlamış birinin ağzından, okunmaya değer bir söyleşi ortaya çıktı. Patronlara, patron adaylarına ve profesyonellere yarayacak değerlendirmeler taşıyan bu söyleşinin ilk sorusu, Vega'nın 25. yılına ilişkin oldu.

**Vega'nın başarılarla dolu çeyrek asrı temsil eden 25. Kuruluş Yıldönümü'nü tebrik ederiz. 25'inci yıl kutlamalarının ana teması nedir?**

25'inci yıl kutlamamız için Vega'nın tüm tarihine tanıklık etmiş insanları davet ettik. Çünkü bir şirket girişimci ruhundan olduğu kadar, dışarıdan elde ettikleri ile yaşar. Bu bir yapboz gibidir; binlerce taş vardır ve birilerinin bunları nereye koyacağını belirlemesi gerekir. Kutlama için yaklaşık 250 kişi davet edildi ve davetlilerin her biri şirket ile bir şekilde bağlantıya sahip. Bazılarından bir şeyler öğrendim, bazılarından da olumlu şeyleri alıp yeni bir sisteme dahil ettim. Vega'nın tarihinde en önemli rollerden biri de Sayın Saffet Ulusoy'a aitti. Bir öğrenci olarak ofisine gittiğimde Irak ve İran'a şoförlük yaptığımı söylediğim zaman çok etkilendi çünkü gençliğinde o da Mekke'ye hacı götürüyormuş. O kadar duygulandı ki bir nevi beni evlat edindi. Ve böylece şirketimiz ile Türkiye arasında müthiş bir başarı hikayesi başlamış oldu. Ondan çok şey öğrendim; pazarlık yapmayı, 'sıkı' olma-

**25'inci yılını özel bir davet ile kutlayan Vega, sektörün önemli temsilcilerini bu davetle bir araya getirdi. Firmanın kurucusu Franz Blum, başarısının ardındaki dinamikleri KargoHaber dergisine anlattı.**

yı öğrendim. Siz de (Altınay Bekar) bu hikayede rolünüzü oynadınız. 15 yıl önce tanıştık ve o günden bu yana pek çok girişimler, açılışlar yaptık. İyi bir ilişki geliştirdik ve bu ilişki de piyasalara bir geribildirim niteliği taşıdı, sonuçta pazarın habere ihtiyacı var...

**Vega, Türk lojistik pazarının son çeyrek yüzyıldaki gelişiminin önemli bir tanığı. Karayolu ile, RO-RO ile taşımalar yaptınız. Bugün demiryolu da taşımalarda önemli bir role sahip. Bu modları karşılaştırdığınızda neler söyleyebilirsiniz?**

İşe başladığımız zaman Avrupa pazarı oturmuştu bu nedenle yeni mecralar bulmamız gerekiyordu. Ben de tüm Akdeniz'deki ithalatçıların adreslerini araştırdım. Sadece Türkiye değil; İsrail, Libya, Mısır gibi pek çok ülkeden... O günün şartları ile teleks ilanları gönderdik. Cumartesi Avrupa pek çalışmazdı. Ünal'ın (Ergun) söylediğine göre beni özellikle cumartesi günü aramış. Telefonu eve yönlendirdiğim için de bana ulaşabildi. "Cumartesi günleri çalıştıklarına göre bu iyi bir şirket olmalı," demiş.

Lojistikte üç şeye ihtiyacınız var: çalışkan olmalı, doğru zamanda doğru yerde bulunmalı ve şanslı olmalısınız. Bir kez ilişkiyi kurduktan sonra da onu ilerletmeli ve daha da geliştirmelisiniz. Aslında Saffet bey ile kurduğumuz sonra Cemil bey (Bayülgen) ve Cüneyt bey (Solakoğlu) ile şimdi de Sedat (Gümüsoğlu) ve Fırat (Pamukçu) bey ile yürüttüğümüz bu işbirliği mükemmel bir köprüdür.

Mercedes'in 2007 yılındaki ihalesinde kendilerine geleceğin multimodalitede olduğunu gösterip bir test yüklemesi yaptık. Onlar bu yeni konsepti ihaleye açtılar. Geliştirilen sistem ile her gün Trieste'den iki-üç blok tren kalkıyor. Biz de blok tren seferleri yapıyoruz. Hala multimodal konseptinin tam ola-

rak bitmediğini düşünüyoruz ama şu anda gizli olduğu için açıklayamayacağım yeni konseptler üzerinde de çalışıyoruz. Bu sistem modların doğru şekilde birleştirilmesinden oluşuyor. Pazar daima fiyat baskısı altında. Daha çok gelişmek, fiyatlar nereye giderse gitsin müşterilere daha uygun teklifler sunmak zorundasınız. Daima yenilikçi olmalı, gelişmeli, ihaleyi kazanmalı ve ihale aşamasında daha düşük maliyetler sunmalısınız.

Türkiye'ye geri dönersek; daima önemli bir role sahip ve olunması gereken bir yer. Her zaman İpek Yolu'nun üzerinde oldu. İçinde bulunduğu bölge göz önüne alındığında Türkiye, lojistik açıdan doğru yerdir. Amerikalılar neden yıllardır İncirlik'te? Burası Asya, Avrupa ve hatta Afrika'nın kesiştiği yerde eşsiz bir merkez. İster demir, ister deniz veya havayolu ile olsun Türkiye inanılmaz bir üs olacak. Yeni havalimanı sayesinde İstanbul sadece bir mega kent olmakla kalmayıp uluslararası trafikte çok önemli bir kavşak olacak. Etrafındaki sorunlar nedeniyle bugünkü görünüm ne olursa olsun Türkiye'nin geleceği muhteşem olacak. Nüfusu Avrupa'ya kıyasla çok genç. Burada iş yaptığım 25 yıl içinde Türkiye'de inanılmaz bir pazar dinamiği olduğunu gördüm. U.N. RO-RO, Türkiye pazarının ne kadar hızlı ve doğru şekilde adapte olabileceğinin mükemmel bir örneğidir. Bu başarı hala devam ediyor.

**Türkiye taşımacılığında yeni girişimlere de bakarak, RO-RO'nun rolünü değerlendirir misiniz? Bu geleceği olan bir yol mudur?**

Evet. Ülkenin Akdeniz'deki konumu o kadar mükemmel ki... Ayrıca deniz taşımacılığı en ucuz taşıma yöntemi. Yüksek hacimli taşımalar söz konusu olduğunda başka şansınız yok. Demiryolu asla bu kapasitelere ulaşamaz, sefer sıklığı ile baş edemez. Bir RO-RO gemisinin kapasitesine ulaşmak için

kaç tren gerekir, bir sayalım... U.N. RO-RO'nun büyük gemilerine 350 tane treyler yükleniliyor. Bu, günde en az 10 tren anlamına gelir. Komple trende 35 vagon olması gerekir. Bu vagonlar on gün boyunca yolda olacaklar. Yani 35 çarpı 10; 350 ve 10 gün de yol. Bir geminin kapasitesine ulaşmak için 3.500 vagon gerekir. Demiryolu Türkiye'nin ve bölgenin ihtiyaçlarını karşılayacak kapasiteye sahip değil. İran pazarının gerçekten de açıldığını düşünün; o zaman gemiler İran kamyonlarıyla da dolacak. Ekol ve U.N. RO-RO gösterdi ki pazarda hala boşluk var. Belki üçüncü bir hatta bile yer var. Ya da iki operatörden biri pazar payını alabilir. Ekol de, U.N. RO-RO da son derece agresif. İş büyüdüğü zaman yatırım yapmaya hazırlar ve doğru olanı yapıyorlar. Bugün tek tıkanıklık limanlar gibi görünüyor. Haydarpaşa daima sorunlu. Pendik iyi ama limitlerine dayanmış gibi görünüyor ve Trieste tam bir felaket...

**Rusya'ya iş yapıyor musunuz? Gelişmelerden etkileniyor musunuz?**

Bizim Rusya ile bir sorunuz yok. Güçlü bir Rusya departmanımız var. Ofisimizde çok sayıda Rusça konuşan eleman çalışıyor ama bugünlerde daha çok Orta Asya bölgesi ile ilgileniyorlar. Rusya çok büyük bir ülke ve her şey yavaş işliyor. İşler yeniden düzelecek ama bu kısa vadede olmayacaktır. Türk üreticiler için de en azından birkaç yılın zorlu geçeceğini düşünüyorum.

**İran hakkında ne söyleyebilirsiniz?**

Haziran ve Eylül aylarında resmi heyet ile birlikte İran'a gittim. Şu anda yatırım yapmıyorlar çünkü herkes kurulların iyileşmesini bekliyor. O zamana kadar çok az iş beklentisi var. Şu anda bir işimiz var, 5 bin ambulans satın alınacak. Türkiye üzerinden gerçekleştirilecek sözleşmelerimiz var ama bunlar sadece devlet

tarafından, hazır olduklarını göstermek için yapılan yatırımlar. Özel sektör ise beklemede. Umuyorum 2016'nın ortalarında işe başlayacaklar çünkü sözleşmeler ile ilgili bürokrasileri tamamlamak zaman alıyor. Ama sektör hazır, herkesin yatırım yapmak istediğini hissedebiliyoruz.

Fakat para nerede? Petrol fiyatları düşük, kur kötü durumda. Suudi Arabistan petrol pompalayarak fiyatları düşük tutuyor. Suudiler'in Viyana'da imzalanan anlaşmadan memnun olmadıklarını, o nedenle de İran'ın güçlenmesini engellemeye çalıştıklarını düşünüyorum. Tabii ki onlar daha zenginler ve nefesleri daha sağlam... Oradaki resmi yetkililerden öğrendiğime göre yabancıların yatırım yapmasını istiyorlar. Ama beklenen onca cevap varken orada kim yatırım yapar? Heyet ile İran'a gittiğimde bir röportaj verdim ve dedim ki; "Herkes uçuyor. Neden uçuyorlar? Ben ne para ne de somut sipariş gördüm. Sadece boş laf duydum." Ama muazzam bir pazar ve nüfus Türkiye'den bile daha genç. Otuz yıl sıkıntı çektiler. Her şeye rağmen yakın bir gelecekte İran'ın büyük bir rol oynayacağına inanıyoruz.

**Türkiye'de yatırım planınız var mı?**

Geçen yıl hedeflediğimizden bir yıl erken olarak filoyu genişlettik çünkü İran ile çalışmaya başladık. İran ile ticaretin büyümesini bekliyoruz ama 2015 yılında bu gerçekleşmedi, neredeyse hiç iş yapmadık. Bu nedenle geçen yıl filo atıl kaldı. O nedenle şu anda İran hacminin 2016 yılında yeniden geri gelip gelmeyeceğine dair gelişmeleri izliyoruz. Orhanlı'daki tesisimiz kesinlikle artık küçük geliyor ve tam doluluk oranına ulaştık. Orası lojistik ve coğrafi açıdan bize en uygun yer olduğu için bir miktar daha arazi kiraladık. Ancak bu yüksek depolama talebi, 2015 yılında yaşadığımız Euro-5 motorlu araç patlamasına bağlı olabilir çünkü bu araçlar 2016 yılı için önceden ithal edildi. Önümüzdeki senenin durumuna bakmamız gerekiyor. Şu anda duruma bakıyor ve gözlemliyoruz, işin büyüyeceğini gördüğümüz zaman yatırıma başlayacağız. Bu, büyük ölçüde İran'a ve Türkiye'deki iç pazarın gelişimine bağlı. 2016 yılının yaz ortalarında daha fazla yatırım kararı alacağız.

Franz Blum ve KargoHaber Dış Haberler Editörü Altınay Bekar.



Birinci sayfadaki haberin devamı

# Safiport'dan Derince Limanı'na 350 Milyon Dolarlık Yatırım

**TÜRKİYE** Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Genel Müdürlüğü'ne (TCDD) ait olan ve işletme hakkı 39 yıl süreyle Safi Derince Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş.'ye devredilen Derince Limanı'na, 350 milyon dolarlık yatırım yapılacak, çalışmaların tamamlanmasıyla limandaki istihdam 2 bin 500 kişiye ulaşacak.

Safi Derince Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş.'nin limanı teslim aldığı tarihten bu yana yapılan ve gelecek süreçte planlanan çalışmalarla ilgili Safiport Derince Limanı'nda basın toplantısı düzenlendi. Tolantıda konuşan Safiport Derince Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Erkan Dereli, Derince Limanı'nın ülkenin en köklü limanlarından biri olduğunu kaydetti.

Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun kararı ile ihalenin ilave yatırım şartıyla devredildiğini belirten liman yetkilileri, "Derince Limanı bir milli servet, 39 yılına Safi Derince Uluslararası Liman İşletmeciliği olarak işletmesini devraldık. Ancak mecburi bir şart olan ilave yatırımlar ile birlikte Derince Limanı 39 yıl süre sonunda devletimize iade edilecektir" diyerek yatırımın bir ihale şartı olduğunu vurguladı. Yetkililer, limanda yasal olmayan tek bir planlama yapılamayacağını, limanın geçici olarak kendilerinde olduğunu, tüm yatırımlar ve ekipmanlar ile birlikte yasal süre sonunda devlete teslim edileceğinin de altını çizdi.

## Limanda istihdam

### 2 bin 500 kişiye ulaşacak

Özelleştirme Yüksek Kurulu kararı gereği yapılacak yatırım ile tesis, bölgeye hizmet veren en büyük liman olacaktır. Yatırımlar tamamlandığında yaklaşık 500 kişi olan istihdam sayısının 2 bin 500 kişiye çıkacağı Safiport Derince'de inşaat süresince sadece Türk mühendis ve müteahhitler ile çalışılacak. Mevcut liman çalışanlarının yüzde 90'ının Kocaeli bölgesinde ikamet ettiği Safiport Derince'de istihdam anlamında bölgeye katkı oldukça fazla ve yapılanma ile birlikte bu oranın daha da artacağı belirtiliyor.

Limanda başlanacak olan yapılandırma çalışmaları, mevcut liman operasyonunu aksatmayacak şekilde tamamlanacak. Yapılacak olan genişleme çalışmaları sayesinde Safiport Derince'de her bir yük çeşidi için rıhtımlar sınıflandırılarak konteyner hacminin 2.500.000 TEU'ya, dökme yük kapasitesinin 10.000.000 ton/yıl'a; katlı otopark projesi ile de araç sayısının 1.500.000 adete çıkartılması hedefleniyor. Liman sahasının E-5 ve TEM karayoluna giriş ve çıkış bağlantı yolları ayrılarak liman verimliliği ve hizmet kalitesi de en üst seviyelere çıkartılacak. Uygulanacak

tasarım ile hedeflenen kapasite artırımını sayesinde operasyon kalitesinin de daha iyi hale getirilmesi planlanıyor. Safiport Derince Liman yönetimi, hedeflenen hacimlerle limanın Marmara Bölgesi'nin lojistik merkezi haline geleceğini ve yaratılan iş imkanları ile Türkiye ekonomisine önemli ölçüde katkı sağlayacağını ifade ediyor.

## Safiport Derince demiryolu için yatırım atağında

Demiryolları ile yük taşımacılığı, Cumhuriyetimizin kuruluşundan bu yana ülke ticaretimiz için en önemli hedeflerden birisi olmuştur. Safiport Derince, demiryolu, karayolu ve denizyolu bağlantı noktası oluşturmak amacı ile yatırımının büyük bölümünü demiryolu alanında yapacak.



SAFİPORT  
DERİNCE

# Avrupa ve Türkiye Hiç Olmadığı Kadar Yakın!



En son teknolojiye sahip; HATCHE, PAQIZE, QEZBAN, FADIQ ve AYSHE isimlerindeki modern Ro-Ro gemilerimizin seferleri, haftanın dört günü Haydarpasa-Trieste Limanları ve haftanın bir günü ekspres servis olarak Alsancak-Sete limanları arasında gerçekleştirilmektedir.

Alternative Transport®  
best way from port to port

Birinci sayfadaki haberin devamı

# Araç Lojistiğinin Yüzünü Yeni Üretim Yatırımları Güldürecek

**TÜRKİYE** otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2015 yılında bir önceki yıla göre yüzde 26,1 artarak 968 bin 017 adet olarak gerçekleşti. 2014 yılında 767 bin 681 adet toplam pazar gerçekleşmişti. Otomotiv Distribütörleri Derneği'nden (ODD) yapılan açıklamaya göre, 2015 yılında otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 26,1 büyüdü. Pazarda 2014 yılında 767 bin 681 olan araç satış rakamı, 2015'te 968 bin 17'ye çıktı.

Yeni devreye giren projeler ve devam etmekte olan yatırımlar ile ihracatta 1 milyon araç sayısının geçilmesi hedeflenen 2016 yılında, iç piyasada yüzde 66 olan ithal araç payının da bir miktar gerilemesi tahmin ediliyor. LMC Automotive, 2016 yılı dünya otomotiv pazarı tahminlerine göre, 2016 yılında dünya otomotiv pazarının bir önceki yıla göre 4,2 artışla 94,7 milyon adet seviyesine ulaşması ön görülüyor.

2015 yılını 968 bin 17 adetle tamamlayan otomotiv sektöründe; 2016 yılı pazar satış adedinin 900 bin ile 950 bin aralığında olacağını kaydeden ve araç lojistiği ile ilgili bilgi veren Araç Lojistikçileri Derneği (ARLOD) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçalı, "Otomotiv sektörü için konulan 2023 yılı hedefi, hayal gibi görünse de, Bitmiş Araç Lojistiği sektörü, 2023 hedeflerine uyum sağlamak amacıyla süreç içerisinde sürekli araç gamını yeniliyor, diğer bir yandan da atıl kapasite ile yakalanmamak için ince eleyip sık dokuyarak, yatırımlarını sürdürüyor" dedi.

Adnan Ağaçalı, "Araç lojistiği iki temel süreçten oluşmaktadır: birincisi bitmiş araç

lojistiği, diğeri ise malzeme lojistiğidir. Araç Lojistiği; Üretim alanından araçların stok alanına taşınması, stok alanından deniz/demiryolu terminalere gönderilmesi, taşıma aracına yükleme, varış yerinde araçların boşaltılması, teslim yerinde tüketilmek üzere dağıtım merkezlerine sevk edilmesi şeklinde özetlenmektedir. Araç Lojistiği sektörü, tedarik - üretim - nihai müşteri teslimlerine kadar tüm süreçlerde yer almaktadır" dedi.

Araç Lojistiği konusunda tam anlamıyla uzmanlaşmış, 11 firmanın ARLOD Araç Lojistiği Derneği bünyesinde yapıldığını belirten Ağaçalı, söz konusu firmalar sektörün yaklaşık olarak yüzde 85'lik bölümünü oluşturduğunu söylüyor. Ağaçalı, ARLOD üyesi firmalar, toplamda yaklaşık 1.650 adet otomobil taşıyıcı araç ve üretimi tamamlanmış, lojistiğe hazır '0' km araçlar için 10 bin adet taşıma kapasitesine sahip, taşıyıcısı bir filonun Türk otomotiv lojistiğine hizmet verdiğini vurguladı.

Ağaçalı, otomotiv sanayisinin, son 5 yılda yeni yatırımlarla üretim kapasitesini 1.5 milyon adetten 1.7 milyon adete yükseltmesi ve devam eden yatırımlarla bu yıl kapasitenin 1.9 milyon adete yükselecek olmasının Türkiye ve sektör adına memnuniyet verici olduğunu kaydetti.

2016 yılının yeni model lansmanlarıyla hareketli bir yıl olacağı bilgisini veren Ağaçalı, yeni model ve kapasite artışı yatırımlarıyla da, Türkiye hafif ticari araç üretiminde olduğu gibi, otomobil üretiminde de Avrupa'da önemli merkezlerden birisi olmasını temenni ettiğini dile getirdi.

Otomobil ve ticari araç sa-

taşı rakamlarının, bir anlamda araç lojistiği yapan firmaların taşıdığı araç sayısı ile eşdeğer olduğunu dile getiren Ağaçalı sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de araç sevkiyatının tamamına yakını karayolu ile yapılmaktadır. Bu anlamda, otomotiv sektörü, 2015 yılı üretim ve ihracatın yanı sıra iç pazardaki satışlarda da kendini gösterdi. Otomotiv sektörü, iç pazardaki otomobil ve hafif ticari araç toplam satışları yüzde 26 büyüyerek, 968 bin adet oldu."

**"İthal edilen CBU araçların yüzde 92'si denizyoluyla, yüzde 8'i karayoluyla taşınıyor"**

Türkiye dış ticaretinde ağırlıklı olarak denizyolunu, ulusal taşımalarda getireceği optimal fayda göz önüne alındığında karayolunu tercih ediyor diyen Adnan Ağaçalı, "CBU ihraca-



ARLOD Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçalı.

tında denizyolunun ağırlıklı üstünlüğü bulunmaktadır. İhracat edilen CBU araçların yüzde 93'ü denizyolu ile taşınmıştır. Karayolu ise yüzde 5 oranında taşıma oranına sahiptir. Demiryolu taşımacılığı ise dış ticarete etkin olarak kullanılabilir bir taşıma modu iken CBU ihracatının ancak yüzde 2'ye yakın kısmı demiryolu ile taşınmıştır. CBU ithalatına bakıldığında ise taşımaların karayolu ve denizyoluyla yapıldığı görülmektedir. İthal edilen CBU araçların yüzde 92'si de-

nizyoluyla, yüzde 8'i karayoluyla taşınmaktadır" dedi.

Parça ihracatına bakıldığında ise ağırlıklı olarak karayolu ve denizyolu taşımalarının yer aldığını söyleyen Ağaçalı, Türkiye'de yer alan otomobil üreticileri parça ihraç ettiklerinde taşımaların yüzde 53'ünü karayolu, yüzde 47'sini denizyolu ile gerçekleştirildiği bilgisini verdi. Ağaçalı, parça ithalatında ise karayolunun yüzde 63, denizyolunun yüzde 23 oranında kullanıldığını demiryolunun ise parça taşımalarının yüzde 13'ünde kullanıldığını, sadece özel durumlarda başvuru havayolu taşımacılığının parça ithalatının yüzde 1'inden azına karşılık geldiğini söyledi.

2016 yılı öngörü ve beklentilerini paylaşan Adnan Ağaçalı, "Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı 2016 Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre; yüzde 5,49 oranında küçülerek 32 bin 713 adete, bu rakamın içerisinde; Otomobil pazarı yüzde 4,65 küçülerek 23 bin 358 adete, Hafif Ticari Araç Pazarı yüzde 7,53 küçülerek 9 bin 355 adete geriledi. 2016 yılı otomotiv sektörü için Ocak ayı rakamları negatif gelse, sektörün 2015 yılı performansı sayesinde bu beklentiler hayli yükseldi. Söz konusu beklentilere temel teşkil eden kalemlere bakacak olursak; Dünya Bankası'nın 2016 yılı için ham petrol fiyatı tahminini 37 dolara revize etmesi, Fed'in faiz artışına karşın alçalıp-yükselen döviz kurları ve faizlerdeki stabil durumu, cari açığın azalması, TCMB'nin 2016 yılı için enflasyon tahmini yüzde 6,5 civarında gerçekleşeceği düşüncesi ve Hazine Müsteşarlığı'nın yüzde 4,5 civarında ekonomik büyüme beklentisi ve benzeri temel ekonomik verilerden



**ARLOD Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçalı, 2015 yılını 968 bin 17 adetle tamamlayan otomotiv sektörünün; 2016 yılında pazar satış adedinin 900 bin ile 950 bin aralığında gerçekleşeceğine vurgu yaptı.**

kaynaklanan nispeten pozitif sinyaller, tüketici nezdinde talep artışına neden olacağı, üretimin ve satışların artmasına olumlu katkı sağlayacağını temenni ediyorum" dedi.

**"2016 yılı pazar satış adedinin 900 bin ile 950 bin aralığında olacağı bekleniyor"**

2015 yılını 968 bin 17 adetle tamamlayan otomotiv sektöründe; 2016 yılı pazar satış adedinin 900 bin ile 950 bin aralığında olacağı beklendiğinin kaydeden Ağaçalı, "Bizlerde bu rakamsal öngörülere katılıyoruz. Çünkü, Türkiye otomotiv sektörü potansiyeli bunun çok daha üzerinde bir marja sahip olduğunu düşüncesindeyiz. Ancak, 2016 yılında dünyadaki ve Türkiye'deki sosyal, siyasal ve ekonomik gelişmeler otomotiv pazarını etki altına alabileceği bir yıl olma ihtimali de var. Uluslararası piyasalardaki gelişmeler, yurtdışı ve yurtiçindeki yoğun gündem ve terör olayları bunların talep tarafında yaratabileceği olası etkiler nedeniyle hiç arzu etmesek de bu durum pazarda daralmalara yol açabilir" açıklamasını yaptı.

Türkiye'de son yıllarda otomotiv pazarında elde edilen başarılar ve ulaşılan satış adetlerine bakıldığında, sektörün büyümeye açık ve pazar marjının hayli yüksek olduğunun altını çizen Ağaçalı, Türkiye'de otomotiv sektörünün üretim

ve ihracatta istikrarlı bir artış sağlayarak toplam ihracatta en büyük ciroya sahip sektör konumuna geldiğini belirtti.

**"2015 yılında Türkiye'de her 4 kişiye bir araç düştü"**

Ağaçalı sözlerine şöyle devam etti: "Otomotiv sektörü için konulan 2023 yılı hedefi, (4 milyon üretim, 3 milyon ihracat ve 75 milyar dolar ihracat geliri) hayal gibi görünse de, Bitmiş Araç Lojistiği sektörü, 2023 hedeflerine uyum sağlamak amacıyla süreç içerisinde sürekli araç gamını yeniliyor, diğer bir yandan da atıl kapasite ile yakalanmamak için ince eleyip sık dokuyarak, yatırımlarını sürdürüyor. Türkiye'de kişi başına düşen otomobil sayısının, hem gelişmiş ülkelere hem de Türkiye'ye benzer gelir grubunda olan ülkelere kıyasla düşük olduğu gözlenmektedir."

2003 yılında Türkiye'de bin kişiye 95 otomobil düşerken, son 12 yılda görülen büyümeyle birlikte bu rakam, geçen yılın sonundaki nüfus oranına göre, 2015 yılında Türkiye'de her 4 kişiye bir araç, her 7 kişiye de bir otomobil düştüğü belirten Ağaçalı, Türkiye'de hem kişi başına gelirin hem de çalışma yaşındaki nüfusun yakın gelecekte artmasının bekleneceği, otomobil sahipliğine de ivme kazandıracak gelişmeler olarak karşımıza çıkacağını sözlerine ekledi.

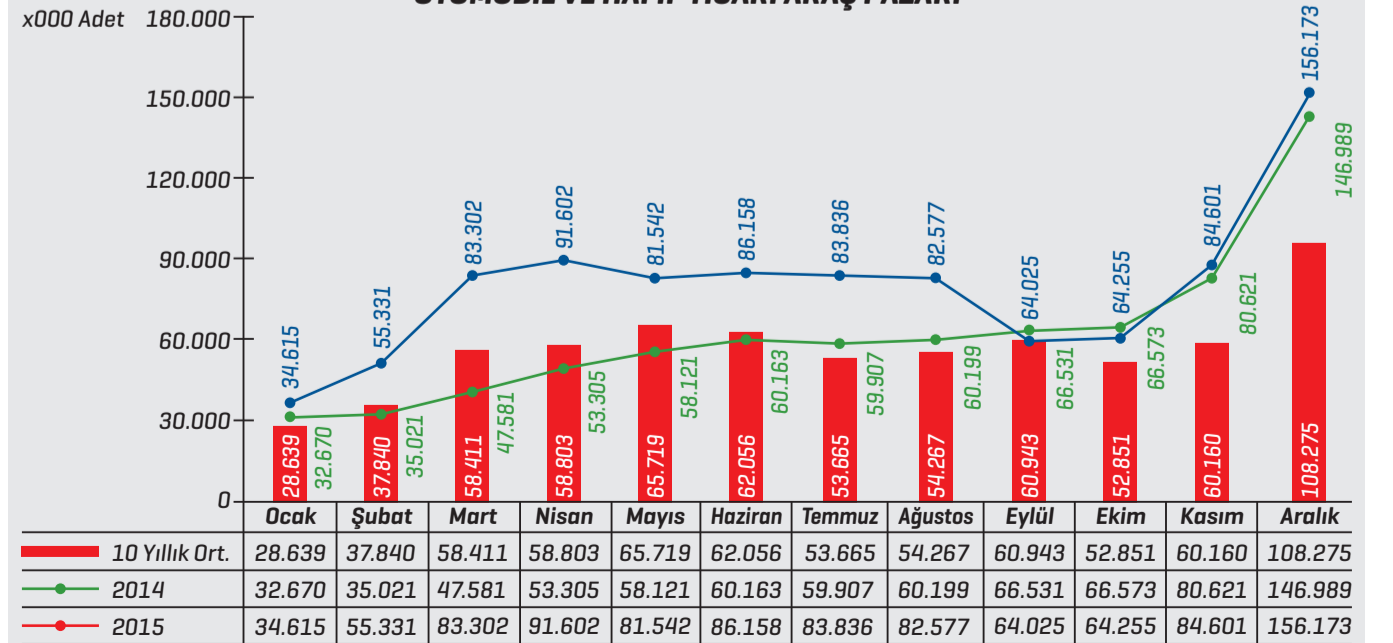
ARLOD Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçalı, Türkiye'de otomotiv lojistiği ile ilgili olarak gerek altyapı, gerek yasal düzenlemeler göz önüne alındığında yaşanan sorunları üç temel başlık altında şöyle sıralıyor;

1- Araç Lojistiğine yönelik, lojistik ve transfer merkezlerinin kurulması; rekabetin hızla arttığı günümüzde taşımacılık hatlarında ve dağıtım merkezlerinde oluşan yoğunluğu azaltmasında önemli adımlardan biri olacaktır.

2- Gabari sorununu ortadan kaldıracak şekilde, karayolları alt ve üst yapılarının araç

lojistiğine uygun hale getirilmesi, anayol ağı üzerinde bulunan mevcut köprü, yaya üst geçidi, DDY üst geçit köprüleri, köprülülük kavşaklar, tuneller, enerji hatları, trafik işaret ve levhalarının yoldan yüksekliği talebimizi karşılayacak ölçülere getirilmelidir. 3- Otomotiv ihtisas limanı kurulması ve mevcut limanlarımızın koşulları ve ardiye ücretlerinin iyileştirilmesi; Türkiye'deki liman ücreti, Avrupa limanlarıyla karşılaştırıldığında aynı gemiye verilen aynı hizmetler için daha fazla lojistik maliyete yol açmaktadır.

## OTOMOBİL VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI



Kaynak: Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD)



[www.bandag.com.tr](http://www.bandag.com.tr)

## Bandag'la bir dünya yol gidin!

İlk ömrünü tamamlayan karkaslarınızı dünyanın en çok tercih edilen kaplama markası Bandag'la kaplayın, lastiğinizin iki, üç ve dördüncü ömründe yeni lastiğe eşdeğer performansı çok daha az maliyetle elde edin.

# Ford Trucks Euro 6'ya Uygun Yeni İnşaat Serisini İlk Defa Ankara'da Sergiledi

GLOBALDE ve iç pazarda gerçekleştirdiği yatırımlar ve tesis açılışlarıyla ağır ticarinin önemli oyuncularından olan Ford Trucks, fuarlarda görülmeye çıkarttığı yenilikleriyle de dikkat çekiyor. 18-20 Şu-

**Ford Trucks, Yeni Mikser Serisi modellerinden 3542M ile 4142M modelleri ve Yeni 1842T çekicisi ile Ankara'da düzenlenen Beton Fuarı'nda sergiledi.**



bat tarihleri arasında Ankara Congressium'da gerçekleştirilen Beton Fuarı'nda Ford Trucks'ın 2016 model mikser

kamyonları ve çekicileri görülmeye çıktı.

Ford Trucks'ın Beton Fuarı'nda sergilediği Eu6

emiyon normlarına uygun motorlara sahip 6x4 ve 8x4 mikserleri ve 13 litrelik motora sahip 1842T ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

**Ford Trucks çekici ve kamyonlar güç konfor ve dayanıklılık özellikleri ile dikkat çekiyor**

55 yılı aşkın kamyon üretim tecrübesi ve müşteri deneyimi ile Ford Trucks çekici ve kamyonlar DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özellikleri ile dikkat çekiyor. Ford Trucks modelleri, kullanıcıya yük-

sek performans ve düşük yakıt tüketiminin konforunu bir arada yaşıyor.

Ford Trucks yeni inşaat serisi, yenilenen tasarıma sahip kabiniyle daha fazla konfor sunarken, geliştirilen 420 PS



# Ford Otosan Hafif Ticaride En Çok Tercih Edilen Marka Oldu

2015 yılında; üretim, satış ve ihracat rakamları ile rekor kıran Türkiye otomotiv sektörünün en büyük sanayi kuruluşu olan Ford Otosan, 2015 yılı sonuçlarını ve 2016 yılı planlarını kamuoyuyla paylaştı.

Türkiye otomotiv sektörünün öncü kuruluşu Ford Otosan; pazarın rekor düzeyde büyüdüğü 2015 yılında; binek, hafif ticari ve ağır ticari araç satışları ile pazarın üzerinde büyüme kaydetti. Ford, 2015 yılı Avrupa ticari araç liderliğini; Ford Otosan tarafından Türkiye'de üretilen ticari araçlarla elde etti.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün konu ile ilgili yaptığı açıklamada,



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün.

"Son 5 yıldır sektörün ihracat şampiyonu unvanıyla ekonomiye net ihracatçı olarak katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Türkiye ticari araç ihracatının yüzde 65'ini biz yapıyoruz. 2015'te, bir önceki yıla göre yüzde 32 artışla 253 bin 644 adet araç ihraç ederek kendi rekorumuzu kırdık. İhracat gelirimizi de geçen seneye göre yüzde 11 artırarak 3,9 milyar dolar ihracat geliri elde ettik. 2014 yılında 73 olan ihracat pazarı

**2015 yılında üretim, satış ve ihracat rakamları ile rekor kıran Ford Otosan, Hafif ve orta ticari pazarında da satış rakamlarını yüzde 44 artırarak 71 bin 482 seviyesine taşıdı.**

sayımızı, bu yıl 82'ye çıkartarak ihracat pazarlarımızda da büyüdük" dedi.

2015 yılını değerlendiren Yenigün, "2015 yılı Ford Otosan için başarılarla dolu, rekorların kırıldığı bir yıl oldu. Ford Otosan olarak, Türkiye otomotiv pazarındaki satışlarımızı önceki yıla göre yüzde 35 oranında artırarak yılı 126 bin 468 satış adediyle kapattık ve yüzde 12,6 pazar payı ile Türkiye sıralamasında 2'nci olduk. Otomobilde, 2014 yılına göre yüzde 26 büyüme ile 47 bin 158 adet satış gerçekleştirdik. Her ana segmentte pazar payımızı artırdık. Hafif ve orta ticari pazarında da satış rakamlarımızı yüzde 44 artırarak 71 bin 482 seviyesine taşıdık ve hafif ticaride en çok tercih edilen marka olduk. Ford Tourneo Courier 30 bin 838 adet ile en çok satan hafif ticari araç oldu. Ağır ticari araç satışlarımızla da büyük bir başarıya imza attık. Pazar yüzde 8 büyürken biz yüzde 16 büyüdük ve yılı 7 bin 828 satış adediyle tamamlarken, ağır ticaride toplam pazar payımız yüzde 23'e ulaştı" açıklamasını yaptı.

**"2015'te yüzde 32 artışla 253 bin 644 adet araç ihraç ederek kendi rekorumuzu kırdık"**

Konuşmasında, Türkiye ihracatının lokomotifini olan otomotiv sektöründe 2015 sonuçlarıyla birlikte son 5

yıldır ihracat şampiyonu olduklarını ve kendi ihracat rekorlarını kırdıklarına da vurgu yapan Yenigün, "Türkiye ticari araç ihracatının yüzde 65'ini biz yapıyoruz. 2015'te, bir önceki yıla göre yüzde 32 artışla 253 bin 644 adet araç ihraç ederek kendi rekorumuzu kırdık. İhracat gelirimizi de geçen seneye göre yüzde 11 artırarak 3,9 milyar dolar ihracat geliri elde ettik. 2014 yılında 73 olan ihracat pazarı sayımızı, bu yıl 82'ye çıkartarak ihracat pazarlarımızda da büyüdük. İhracat odaklı büyümemiz devam edecek" dedi.

Ford'un Avrupa ticari araç satışlarındaki başarısına dikkat çeken Yenigün: "Biz Türkiye'de 2015 yılında büyük başarılarla imza atarken, Ford da Avrupada 1 numaralı ticari araç markası oldu. 2011'de 7'nci sıradayken, 2015'te liderliğe yükseldi. 260 bin 400 adet ticari araç satışı ve yüzde

12,6 pazar payıyla Avrupa lideri oldu. Avrupada ticari araç pazarının bir önceki yıla göre yüzde 11,6'lık artış göstermesi de bu sonuçlarda etken oldu. Ford'un Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkezi Ford Otosan olarak, Courier'den Transit'e uzanan geniş ürün portföyümüzle Ford'u Avrupa'da ticari araç liderliğine taşımış olduk" dedi.

2015 yılı, Ford Otosan'ın 1,6 milyar dolarlık yatırımını tamamlayıp, meyvelerini almaya başladığı bir yıl oldu. Sektördeki öncü rolünü sürdüren Ford Otosan, bir önceki yıla oranla yüzde 37 artışla, yılı 334 bin 622 adet rekor üretim gerçekleştirdi. Türkiye'nin Ticari Gücü 2015 yılsonu itibarıyla, Türkiye ticari araç üretiminin yüzde 59'unu gerçekleştirdi.

2015 yılında, Otosan'ın gurur kaynaklarından biri olan ağır ticari araç markası Ford Trucks, global pazarlarda büyümeye devam etti. Afrika pazarında stratejik üs olarak kabul edilen Fa'sta açılan bayiye, Rusya ve Ortadoğu'nun ardından Ford Trucks'ın

büyümesi Afrika'ya taşındı. Umman ve Bahreyn'de açılan Ford Trucks bayileriyle, Ortadoğu'da genişleme operasyonu büyük oranda tamamlandı. Bu pazarlarda, Ford Otosan'ın Ar-Ge gücüyle, bölgenin koşullarına göre geliştirilen özel modeller satışa sunuldu.

Ford Otosan, 2015'te Ford Trucks'la dış pazarlarda büyürken iç pazardaki hamlelerine devam etti. Son yıllarda büyük önem kazanan ve



kurumsallaşma ihtiyacının kendisini daha çok hissettirdiği 2'nci el ağır ticari alım-satım operasyonları için yeni bir marka oluşturdu. 2'nci elde Ford Trucks güvencesiyle hizmet sunma hedefiyle TruckMarket'ı hayata geçirdi. Ford Trucks, İkinci el organizasyonları ile güçlenen 4S plaza yapılanmasını da 2015 yılında tamamladı. Ford

güç ve 2150 Nm tork sunan 13lt motoruyla, ağır inşaat şartlarında yüksek performans sunuyor.

Yeni Ford Trucks çekici serisinde inşaat kullanımını için özel geliştirilmiş, alçak kabinli 1842T modeli de yeni Ecotorq motoruyla her koşula kolaylıkla uyum sağlayabilecek yapısı ile dikkat çekiyor.

Trucks, büyük filo satışlarına da imza atarak, tek seferde 400 adede kadar yaptığı satışlarla ses getirdi.

**"Ağır ticaride her 3 araçtan birini ihraç etmeyi hedefliyoruz"**

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, konuşmasında Ford Otosan'ın geleceğe dair hedeflerine de yer verdi: "Gölcük ve Yeniköy fabrikalarımızda üretim yatırımlarımızı tamamladık ve Ar-Ge merkezimizi açtık.

Şimdi, 2016 ve sonrasına baktığımızda, önemli bir döneme başladığımızı düşünüyoruz. Ford Otosan, Türkiye'nin öncü sanayi kuruluşu olarak sürdürülebilir büyümesine devam edecek. 2016 yılında, iç pazarda SUV Yılı motto-su ile ürün yeniliklerimize devam ederek yüksek pazar performansını hedefimizi koruyacağız. Ecosport, Yeni Kuga, Edge ve Yeni Ranger modellerimizi pazara sunacağız. Bununla birlikte, bizim için önemli bir büyüme noktası olan ihracata önümüzdeki dönemde daha fazla odaklanacağız. Ana ihracat pazarımız olan Avrupada ticari araç pazarının büyümesi yönündeki pozitif trendin devam edeceği öngörüsüyle Ford Otosan'ın rolünün ve öneminin artacağına inanıyoruz" dedi.





## Yanımızda olan herkese teşekkür ederiz.

Güvenilir, verimli ve en etkili ürünleri sunduğumuz bir yılın ardından, pazarda öncü araştırma ve geliştirme çalışmalarımızla yeni hedeflere doğru yol alacağımız bir yıla daha başladık. Siz değerli iş ortaklarımızla nice başarılarla imza atmamak dileğiyle...







# Daily Avrupa'da Pazar Payını Yüzde 0,6 Artırdı

PAZARDAKİ ilk yılında 'Uluslararası 2015 Yılın Vanı' ödülünün sahibi Yeni Daily, satış adetlerinde önceki yıla oranla yüzde 20 artışla büyük bir başarıya imza attı. Iveco'nun açıklamasına göre, yükselen satışlar aracın pazar tarafından oldukça olumlu karşılandığını ve şirketler arasında popülaritesinin arttığını gösterdiği belirtildi.

Yeni Daily Avrupa'da pazar

payını 2014'e göre yüzde 0,6 arttırdı, bu artışta anahtar alıcıların Yeni Daily'i tercih etmeleri etkili oldu. Latin Amerika'da ise zorlu pazar koşullarına karşı Daily pazar payında yüzde 1,5'lik bir artış yakaladı.

Iveco Marka Başkanı Pierre Lahutte yaptığı açıklamada, Daily'nin özellikle van modellerindeki küresel başarısıyla gurur duydukları-



nı, Daily'nin sunulduğu pazarlarda hak ettiği ödüller kavuştuğunu ve bunda sektör uzmanlarıyla ulaşım profes-

yonellerinin Toplam Sahiplik Maliyeti, konfor, üretkenlik ve sürdürülebilirlik gibi kavramlarda çitayı yükseltmesinin etkili olduğunu belirtti.

Yeni Daily, tanıtıldığı andan itibaren dünyanın birçok yerinde sektörün önde gelen uzmanları tarafından ödüllendirildi. İlk olarak 2014 Hannover Uluslararası Ticari Araç Fuarında 'Uluslararası 2015 Yılın Vanı' ödülünü

alan Daily, ödülleri 'En İyi Şehirli Dağıtım Aracı 2015' ve 'En İyi Yenilikçi Şehirli Dağıtım Aracı 2015' ile devam etti. Daily'nin Hi-Matic versiyonu da Avrupa karavan endüstrisi tarafından '2016 Avrupa Yenilikçilik Ödülü' ile ödüllendirildi. Son olarak da Şili'de '2016 En İyi Ticari Araç' ve Almanya'da '3,5 tona kadar En İyi Ticari Araç' unvanlarını aldı.

# Volkswagen'e Mükemmellik Ödülü

DÜNYANIN en ünlü markalarının iletişim projelerinin yarıştığı Mercury Mükemmellik Ödülleri'nde Volkswagen Ticari Araç'ın SUV modeli Amarok için Turkcell ile birlikte gerçekleştirdiği Beacon Teknoloji alt yapı test sürüşü projesi, Ürün Farkındalığı alanında Gümüş Mercury Ödülü'ne layık görüldü. Volkswagen Ticari Araç, 'Yeni İletişim Kanalı Yaratma Dalı'nda da Onur Ödülü'nün

**Volkswagen Ticari Araç, Beacon Projesi ile dünya genelinde iletişim dalında en prestijli ödüllerinden biri olan Mercury Mükemmellik Ödülleri'nde 2 ödüle layık görüldü.**

sahibi oldu.

1987 yılından beri iletişim sanatını geliştirmek ve yenilikçi çalışmalarla daha ileriye taşımak amacıyla verilen Mercury Mükemmellik Ödülleri'ne bu yıl 23 ülkeden, bine yakın proje katıldı oldu.

Kazananlar, New York'ta toplanan ve ajans, sivil toplum kuruluşu ve çeşitli kurumların üst düzey yöneticilerinden oluşan 66 kişilik bir jüri tarafından belirlendi.

Volkswagen Ticari Araç, Türkiye'de otomotiv sektörü

tarafından ilk kez uygulanan Beacon Projesi'nde, Volkswagen Amarok modelinin test sürüşünü potansiyel müşterilere deneyimlemek amacıyla, Turkcell'in 'Mikrolokasyon Platformu'nu kullandı. Bir alışveriş merkezinde bulunan Volkswagen Amarok reklam panosuna 'beacon' cihazları yerleştirildi. Volkswagen Amarok reklam görselinin en az 3 metre yanından geçen ve daha önceden kriterleri be-



lirlenmiş, reklam almaya izin veren hedef kitleye IVR (sesli arama) ve SMS gönderimi yapıldı. Bu arama ve gönderimlerle, Turkcell kullanıcıları, Amarok ile test sürüşü yapmak

için otoparka yönlendirildi. Volkswagen Ticari Araç Beacon Projesi, 2015 yılında da dünyanın en saygın iş ödüllerinden biri olan Stevie Ödülleri, Gümüş Stevie kazanmıştı.

# Mercedes-Benz Travego Tamamen Yenilendi

TÜRKİYE şehirlerarası ve turizm otobüs sektörünün lideri Mercedes-Benz Türk, otobüs ürün yelpazesinin amiral gemisi Travego'yu kullanıcı ve yolcuların beklentilerine en üst düzeyde yanıt verebilmek amacıyla geliştirerek yeniledi. Yeni Travego, CNR Expo Fuar Merkezi'nde düzenlenen etkinlikle kamuoyuna tanıtıldı. Euro 6 nor-

**Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Travego, Mart ayı itibarıyla satışa sunulacak.**

muna uygun motora sahip olan yeni Mercedes-Benz Travego, Mart 2016 itibarıyla satışa sunulacak.

Daimler Otobüs Grubu Başkanı ve EvoBus Başkanı Hartmut Schick yaptığı açıklamada, "Yeni Travego'nun tanıtımı Mercedes-Benz Türk tarihinin önemli dönüm noktalarından biridir. Yeni aracımız, otobüs dünyasındaki konumumuzu ve yetkinliğimizi kanıtıyor" dedi.

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, toplantıda yaptığı konuşmada, "Yeni aracımızın kullanıcı ve yolcuların konforuna konfor katacağına inanıyoruz. Bu yeni aracın satışlarımıza ivme kazandıracığına ve Türkiye pazarındaki lider konumumuzu daha da güçlendireceğine inanıyoruz" diye konuştu.

**Sülün: "10 yılda 1 milyar yolcu taşıyan Travego efsanesi devam ediyor"**

Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ise, Türkiye'de satılan her iki otobüsten birinin üretildiği Hoşdere Fabrikası'na bugüne kadar 432 milyon Avro'luk yatırım yaptıklarını anımsatarak, "2005 yılından bu yana Hoşdere Fabrikamızda ürettiğimiz Travego, otobüs ürün yelpazemizin amiral gemisi. Geçtiğimiz 10 yıl içerisinde Türkiye'de ürettiğimiz 6 bin 372 Travego aracımızın yüzde 20'sini ihraç ettik, yüzde 80'ini Türkiye pazarına sun-



duk. Bu 10 yıl içerisinde ülkemizde yaklaşık 1 milyar yolcu taşıyan ve 11 milyar kilometre yol yapan Travego'lar, bu özellikleriyle efsane modeller arasına girmiştir" dedi.

**Travego'da tasarım sil baştan yenilendi**

Yeni tasarlanan ön ızgara, arka motor kapağı, ön ve arka farlar sayesinde daha güçlü bir görünüme sahip olan yeni Travego, aerodinamik tasarımı ile yakıt tasarrufu ve verimliliğe katkı sağlıyor.

Alüminyum alaşımlı jantlar, görsel zenginliği artırmanın yanı sıra aracın ağırlığını azaltarak yakıt ekonomisine ayrıca katkıda bulunuyor. Yıkama özellikli Bixenon ön farlar, LED gündüz farları ve LED teknoloji arka farlar daha iyi görmeyi ve fark edilmeyi sağlıyor ve enerji verimliliğini artırıyor. 2 akslı, 12 m uzunluğunda Travego 15 SHD, 46 yolcu kapasiteli ve 428 PS (315 kW) gücün-

de, Euro 6 normuna uygun 6 silindireli dik motora sahip. Euro 5 motorlardan daha yüksek verim ve performansla sahip Euro 6 Bluetec OM470 motor, egzoz emisyonlarını düşürürken daha düşük yakıt tüketimini de beraberinde getiriyor. Mercedes-Benz için özel geliştirilen Euro 6 motor ile entegreli sulu retarder sayesinde retarder yağı ortadan kalkıyor böylelikle yağ değişimi maliyeti ve ilave ağırlık da ortadan kalkıyor. Yeni Travego hem sürücüsüne hem yolcusuna en üst düzeyde konfor sunma hedefiyle dizayn edilmiş. Yeni Travego'nun 2.100 mm olan iç yüksekliği ferah bir seyahat ortamı sunuyor. Yeni Travego'da bakım aralığı 45 bin km'den 60 bin km'ye çıkarılmış. Yeni tasarlanan kokpit, modern gösterge paneli ve renkli ekran sürücüsüne hem modern bir atmosfer, hem de rahatlık sunuyor.

Birçok güvenlik sistemini standart donanım olarak sunan Yeni Travego'nun standart donanım kapsamı ise şöyle;

- Önde yavaş giden veya duran araca kısmi ya da tam frenleme ile arkadan çarpmaları önleyen veya kazadan kaçınılmıyorsa kazanın şiddetini azaltan ABA 3 [Aktif Acil Fren Sistemi 3],
- ABA3'e entegre, sürücü tarafından belirlenen takip mesafesine riayet ederek ve güvenlik mesafesinin aşılması durumunda aracı frenleyen, sadece güvenliği değil konforu da arttıran ACC [Adaptif Hız Sabitleyici],
- Lastiklerin hasar görmesini önleyerek hem güvenlik hem maliyet avantajı sağlayan Lastik Basınç İzleme Sistemi,
- Mercedes-Benz mühendisleri tarafından geliştirilen, 2018 yılından itibaren geçerli olacak kanuni gereklilikleri şimdiden yerine getiren, devrilmeme testlerinde üstün başarı sağlamış, burulma ve darbeleri en iyi şekilde absorbe eden yeni şasi.
- "Ön Çarpışma Koruyucu Sistemi" [FCG], ciddi ön darbe alma durumunda darbeleri emer, Travego'nun altına araç girmesini önler, aynı zamanda da sürücü koltuğunu arkaya kaydırmak suretiyle kullanıcıyı korur.



**ULUSLARARASI NAKLIYAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ**

İNGİLTERE-TÜRKİYE-İNGİLTERE  
EN UYGUN FİYATLAR  
PARSİYEL-KOMPLE  
EKSPRES SERVİS



İkitelli Org. San. Böl. Deparko Sit. No:785-13  
Hürriyet Bulv. Başakşehir - İSTANBUL / TURKEY  
Tel: 0212 671 15 15 (10 Hat) Fax: 0212 671 15 25  
www.bestnakliyat.com.tr • info@bestnakliyat.com.tr



**BATI AMBALAJ**  
San. Tic. A.Ş.

**OLUKLU MUKAVVA KUTU**

**Tel: 0262 658 11 83**  
www.batiambalaj.com.tr

## Meiller Satışlarını Yüzde 31 Artırdı



MEILLER Damper, 2015 yılını gerçekleştirdiği 407 adet ile tamamlayarak bir önceki yıla göre satışlarını yüzde 31 artırma başarısı gösterdi.

2015 yılında 'En İyi Damper' ödülünü de kazanan Meiller'in Türkiye'nin en çok tercih edilen damper markalarından biri olduğunu belirten Meiller Satış Müdürü Barış Erhan "2015 yılı, ülkemizde yaşanan 2 genel seçim ve jeopolitik gelişmelerin yarattığı durgunluğa rağmen Meiller olarak 407 adet ile satış grafiğimizi yükseltme başarısı gösterdiğimiz bir yıl oldu. Bunda hiç kuşkusuz ürünlerimizin sahip olduğu sağlamlık, uzun kullanım ömrü ve üstün teknolojik özellikler önemli bir rol oynadı. 2016 yılında da bu yükselişimizi sürdürmek istiyoruz" açıklamasında bulundu. Meiller'in başarısında satış sonrası servis hizmetleri de önemli bir yer tutuyor. Türkiye geneline yayılmış 14 adet yetkili servis noktası ile Meiller rakiplerine oranla çok daha fazla noktadan müşterilerine servis imkanı veriyor. Meiller Damper, geçmişten gelen tecrübe ve uzmanlığı ile tüm ağır ticari araç markalarıyla mükemmel uyum sağlayan ürünlerinin yanı sıra üstün kalitesi, müşteri beklentilerine ve pazar koşullarına uygun fiyat ve finansman seçenekleri ile de hizmet verdiği sektörün yükünü hafifletiyor.

## DAF Avrupa'da Pazar Payını Artırmaya Devam Ediyor

DAF, 16 ton ve üzeri Avrupa ağır vasıta pazarında 2015 yılını yüzde 14,6'lık pazar payı ile kapattı.

DAF Avrupa'da büyümesini sürdürürken pazar payını da artırmaya devam ediyor. 2014 yılında 31 bin 200 araç satışı gerçekleştiren DAF 2015 yılında ise 39 bin 400 adetlik satışa imza attı. Satışlarını 8 bin 200 adet artırarak pazar payını yüzde 14,6'ya çıkaran DAF en büyük pazarlar olan Almanya, İngiltere, Fransa'da önemli bir satış rakamlarına ulaştı.

DAF'ın ulaştığı yüzde 14,6'lık pazar payında Avrupa'nın büyük ülkeleri etkili oldu. DAF Almanya'da yüzde 10,8, İngiltere'de yüzde 23,9, İspanya'da yüzde 11,3, Polonya'da yüzde 18,9, Hollanda'da yüzde 29,4'lük pazara ulaştı.

## Talsion Hollandalı Taşımacılarla İşbirliği Olanaklarını Değerlendirdi



TIRSAN bünyesinde yer alan Hollanda'nın kutu treyler üreticisi Talsion, Hollanda'nın Teknik Karayolu Taşımacılığı Derneği (Technical Road Transport Association - TRTA) ile bir araya gelerek işbirliği olanaklarını değerlendirdi.

1982 yılında kurulan TRTA, bir dizi önde gelen treyler kiralama şirketi ile treyler ve konteyner şasi filosu sahibi tarafından oluşturulan

derneğin amacı, bu kuruluşların AB'de kayıtlı ekipmanlarının yasal ve teknik koşullarıyla ilgili olarak dernek üyelerinin menfaatlerini temsil ediyor.

Toplantı, Talsion ve TRTA arasında eskiye dayanan işbirliği neticesinde gerçekleşti. 2007 yılında, 25'inci kuruluş yılı etkinlikleri çerçevesinde TRTA, Avrupa'nın önde gelen treyler ve treyler parçası üreticilerine ilişkin yürüttüğü bir çalışma kapsamında Talsion treylerlerin de üretildiği Tirsan Adapazarı tesislerini ziyaret etmişti.

## Geleceğin yakıtı CNG ile bugünden kazanın!

**SOCAR "DUAL SYSTEM" İLE DİZEL MOTORUNUZDA MOTORİN+CNG FARKINI YAŞAYIN!**



**TASARRUF:** Motorin tüketimini %70'e varan oranda azaltan teknoloji  
**UZUN MENZİL:** Motorin+CNG kullanımıyla 600 km'ye kadar yol  
**GENİŞ İSTASYON AĞI:** Ana ticaret yolları üzerinde konumlanan SOCAR CNG istasyon ağıyla kesintisiz tedarik



444 9 727  
www.socarenerji.com  
dualsystem@socarenerji.com



# Şartlar Zor Dengeler Belirsiz Olsa da 'Umut' Sektörün Motivasyon Kaynağı



**Türk lojistik sektörü 2015 yılında yaşanan ve halen devam eden hem ülke içi hem de bölgesel sorunların etkisiyle zorlu günler yaşıyor. Azalan taşımalar, güzergah sorunları sektörü sıkıntıya soksa da geçmişte yaşanan sorunlardan ders çıkartan ve alternatif geliştirmede uzmanlaşan sektör, güneşli günlerin uzakta olmadığına inanıyor.**

TÜRKİYE geçtiğimiz yılı halen süren sosyal ve ekonomik sorunlarla boğuşarak geçirdi. 2 kez gerçekleştirilen seçimler ve bu durumun getirdiği sıkıntılar, komşularla olan sorunlar ve savaşlar, Rusya ile yaşadığımız kriz, ülke içi yaşanan problemler hem günlük yaşama hem de ekonominin seyrine ciddi bir darbe vurdu.

2015 yılının genelinde hedefler az çok tutturulsa da 2016'ya heyecan verici bir şekilde girildiği pek söylenemez.

Görüşlerine başvurduğumuz bir çok sektör temsilcisi gelişmeleri kaygıyla izlediklerini ancak tüm olumsuzluklara rağmen derin izler bırakacak darbeler almayacaklarını öngördüklerini dile getirdiler.

#### Rotalar da hedefler de değişiyor

Özellikle Rusya ile yaşanan kriz sonrası alternatif güzergahlar arayan sektör temsilcileri, tüm imkanları zorlayarak her türlü alternatifi geliştirmeye, hayata geçirmeye çalışıyorlar. Güney rotası için azalan

güzergahlara alternatifler geliştirerek şartları zorlayan lojistik firmaları bu sorunun da üstesinden gelmeye çalışıyorlar.

Hazar Koridor'u projesi için yasal prosedürler ve altyapı çalışmaları için önemli adımlar atıldı. Sektörel kuruluşlar ve resmi organlar sürecin hızlanması için seferber edildi ama tabii taşımacılığın tabiatı gereği bir çok ülke ile koordinasyon sağlanması gerekiyor.

Diğer taraftan en büyük pazarlarımızdan olan Irak'ta yaşanan çalkantılar, sınır

kapısının normal seyrinde işlemeyişi de derin kaygılara neden oluyor. Bütün sektörler ülke içerisinde istikrarın artık sağlanması gerektiği konusunda hemfikir olmuşken lojistik sektörü yeni sınır kapılarının açılması, güvenli ko-

ridorların oluşturulması gibi konular üzerinde çalışıyor.

Sektörün yeniden ivme kazanması için Irak ve Rusya sorunlarının çözülmesi bir çok şeyi kolaylaştıracak. Bu sorunlara çözüm aranırken, firmalar da hizmet ağlarını

genişletme, hiç değilse kaybettiklerinin yerine yenilerini koyma çabası içerisinde. Yeni pazarlara ulaşma çabası, mevcut pazarlarda yabancı rakiplerinin pastasından pay alma çabası daha net görülen bir gerçek artık.

## Omsan Denizyolu ve Demiryolu Taşımalarına Odaklanacak

2016 yılını yaklaşık yüzde 20'lik bir büyüme ile tamamlamayı hedefleyen Omsan, müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına hızlı uyum sağlayabilmek için yeni depo yatırımları yapmayı ve mevcut depolarında kullanılan ekipmanları modernleştirmeyi planlıyor. 2015 yılını değerlendirerek 2016 hedeflerini paylaşan Omsan Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan sorularımızı yanıtladı.

#### 2015 yılını firmanız adına değerlendirir misiniz?

Kuruluşundan bu yana müşteri odaklı hizmet anlayışı ile müşterilerine sürekli değer yaratarak küresel bir lojistik şirket olma vizyonuna sağlam adımlarla ilerleyen Omsan'ın 2015 yılsonu cirosu 640 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. 2015 yılında hem operasyonel hem de finansal birçok

başarıya imza atan Omsan gerek Türkiye gerekse Avrupa'da üst üste aldığı saygın ödüllerle başarısını tescil etmiştir.

Omsan, başarılı ve yenilikçi profesyonel eğitim uygulamaları ile başvurduğu ve Avrupa'nın en prestijli lojistik ödüllerinden biri olarak kabul edilen European Supply Chain Excellence Awards yarışmasında, birçok Avrupalı rakibini geride bırakarak tek Türk finalist olmuştur.

Omsan Lojistik Genel Müdürü  
Osman Küçükertan.



Omsan, 2015 yılında Sürdürülebilirlik Raporunu yayınlamaya lojistik sektöründe örnek teşkil eden Sürdürülebilirlik Modeli'ni oluşturmuştur. Bu rapor, Türkiye'de lojistik sektöründe, GRI - G4 ilkelerine göre hazırlanmış ilk Sürdürülebilirlik Raporu olma özelliğini taşımaktadır. Sürdürülebilirlik konusuna yönelik Omsan'ın bütünsel bakışını esas alan bu model, 7 stratejik temadan oluşmaktadır: Sürdürülebilir finansal büyüme, müşteri odaklılık, operasyonel mükemmellik, inovasyon, paydaşlarla iyi ilişkiler, çevre yönetimi ve Omsan DNA'sı.

**2016 yılı için yeni proje ve yatırımlarınızdan söz eder misiniz? Tahmini ciro ve büyüme hedefinizden bahsedebilir misiniz?**

2016 yılını yaklaşık yüzde

20'lik bir büyüme ile tamamlamayı hedefleyen Omsan, müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına hızlı uyum sağlayabilmek için yeni depo yatırımları yapmayı ve mevcut depolarında kullanılan ekipmanları modernleştirmeyi hedeflemektedir. Sürdürülebilir büyümeyi esas alan Omsan; denizyolu ve demiryolu taşımalarının portföyündeki ağırlığını artırmayı, gemi, lokomotif ve müşterilerinin sektörlerine özel vagon yatırımlarıyla intermodal taşımacılığın avantajlarını kullanarak, Anadolu'nun her köşesindeki müşterilerini Avrupa'nın tamamına en rekabetçi koşullarda ulaştırmayı hedeflemektedir.

Yapılanma hedeflerini bölgesel dinamikleri göz önünde tutarak belirleyen Omsan, Malatya'da yeni bir bölge müdürlüğü kurmak amacıyla çalışmalarını sürdürmekte-

dir. Türkiye'de veya Orta ve Doğu Avrupa'da sinerji yaratılabilecek şirket satınalma / stratejik ortaklıklar kurulması hedeflenmektedir.

#### Yakın ve orta vadede Türk taşımacılık sektörünü, riskleri ve fırsatlarıyla kısaca değerlendirebilir misiniz?

Araştırma firmaları tarafından yapılan çalışmalara göre Türkiye'de lojistik sektörünün toplam büyüklüğünün yaklaşık 300 milyar TL olduğu ve 3PL hizmet sunan lojistik firmaların ise bu pazardan aldığı payın yaklaşık 24 Milyar TL olduğu tahmin edilmektedir.

Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi'nin 2014 yılı sonuçlarında ise ülkemiz 160 ülke arasından 30'uncu Sırada bulunmaktadır. Türkiye'nin genel ekonomik durumu ile lojistik

we carry with care **matrix** LOJİSTİK

- Ticari Araç Nakliyesi
- İş Makineleri Nakliyesi
- Otomobil Taşımacılığı
- Ro-Ro ve Kombine Taşımacılık
- Araç Stoklama ve Antrepo Hizmetleri
- Proje Kargo Taşımacılığı
- Gemi Kiralama Hizmetleri
- Brokering ve Acentelik Hizmetleri

• Avrupa • Kuzey Afrika • Ortadoğu • Türkiye • Batı Afrika • Rusya ve CIS Ülkeleri

we ship with care **matrix** SHIPPING

Matriks Lojistik Dış Tic. A.Ş.  
Serifali Mevki Kible Sk. Optimum Plaza No:28 Yukarı Dudullu Ümraniye/İstanbul TÜRKİYE  
Tel:+90.216 580 83 19 Fax:+90.216 580 83 99  
www.matrix-trans.com • matrix@matrix-trans.com • matrix@matrix-shipping.com

## 2016 Etis İçin 'Verimli' Bir Yıl Olacak

2015 yılında özellikle dağıtım lojistiği alanında gerçekleştirdikleri işbirlikleri ile güçlenen Etis Lojistik, lojistik hizmetlerini güçlendirmek ve pazar paylarını arttırmak için birleşme ve satın almalarla 2016 yılında da devam edecek. Etis Lojistik Genel Müdürü Sinan Çıtak ile detayları konuştuk.

**2015 yılını hem sektör hem de firmanız adına değerlendirir misiniz? Sektör ne kadar büyüdü, firmanızın büyüme oranı ne oldu?**

2015 senesinde yapılan iki seçim ve beraberinde ortaya çıkan siyasi belirsizliğin döviz kurlarında yarattığı aşırı dalgalanma hiç şüphesiz diğer pek çok sektör gibi lojistik sektörünü de olumsuz etkiledi. Ekonominin seyrine göre rotasını tayin eden lojistik sektörü açısından hem küresel hem de bölgesel anlamda zor geçen 2015 yılı, şirketimiz açısından pazar payı ve büyüme stratejisi olarak stabil bir yıl oldu. Sektörde pek çok firma kaybettiği pazar payını birleşme ve satın alma projeleriyle korumaya çalışırken, Etis olarak biz, pazar payımızı müşteri ihtiyaçları odaklı kaliteli hizmet anlayışıyla bu

tür stratejik finansal hamleler atmadan korumayı başardık.

Geçtiğimiz yıl lojistik sektöründe gerçekleşen birleşme ve satın alma işlemlerinin oyuncu sayısı ve rekabeti etkilediği tartışılmaz bir gerçektir. (DSV-UTI birleşmesi & GLP-IIT birleşmesi & Geodis-OHL birleşmesi gibi) Bu noktadan hareketle 2015 yılı güçlü olanın ayakta kaldığı ve büyümenin çoğunlukla birleşme ve satın almalarla tamamlandığı bir yıl olarak geçti. Bu anlamda 2015'in sektörün tersine, Etis için kayıp yılı olmadığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Etis'i sektörde farklı kılan önemli gelişmelerden biri de yeni yılın hemen başında Gübretaş kontratının yenilenmesi oldu. Piyasanın yakından takip ettiği Türkiye'nin en hacimli gübre taşıma ihalesi olan Gübretaş'ın 6 Milyon tonluk lojistik hizmet ihalesini Etis ülkenin en güçlü ilk 10 firmasının arasından sıyrılarak 2. kez kazanmayı başardı. Türkiye'nin en yaygın lojistik operasyonlarından olan Gübretaş ihalesi, yıllık 2 milyon tona yakın gübrenin 5 lojistik merkezden alınarak tüm Türkiye'deki satış noktalarına ulaştırılmasına kapsayan entegre bir lojistik o-



Etis Lojistik Genel Müdürü Sinan Çıtak.

perasyon. Biliyorsunuz Etis bu ihalenin ilk 5 yıllık fazını daha önce başarıyla tamamlamıştı.

**2016 yılı için yeni proje ve yatırımlarınızdan söz eder misiniz? Tahmini ciro ve büyüme hedefinizden bahsedersiniz?**

Etis olarak 2016 yılındaki ana sloganımız "verimlilik" olacak. Türkiye pazarındaki payımızı ve karlılığımızı mevcut hizmetlerimizde sunacağımız verimlilik çözümleriyle arttırırken, bu başarıyı 2016 yılının son çeyreğinde hayata geçirmeyi planladığımız Uluslararası Nakliye Hizmetleri ile taçlandırmayı hedefliyoruz. Bu hedeflerimiz doğrultusunda yeni yıl ile beraber işletme mühendisliği çalışmalarımızı başlattık, iş ve organizasyon

yapımızı bu vizyon doğrultusunda yeniden yapılandırdık. Aramıza yeni katılan ekip arkadaşlarımızla, entellektüel sermayemizi güçlendirdik ve güçlendirmeye de devam edeceğiz. Tüm bu adımlar 2016'yı Etis açısından daha verimli bir yıl olarak geçireceğimiz anlamına geliyor. Yılın son çeyreğinde ise Etis'in uluslararası iş alanına girişine şahitlik edeceğiz.

**Genel olarak bakıldığında 2016 yılında ne gibi değişiklikler bekleniyor?**

Sektörel anlamda yeni pazarlara girmek, lojistik hizmetlerini güçlendirmek ve pazar paylarını arttırmak için birleşme ve satın almalar ile yeni bir boyut kazanan lojistik sektöründeki bu durumun 2016 senesinde de devam edeceği ve sektörü şekillendireceğini öngörüyoruz.

Ayrıca 2015 yılının sonunda Rusya ile yaşanan gelişmelerin ardından Hazar Transit Koridoru'nun önemi bir kez daha ortaya çıktı. Türkiye stratejik konumu itibarıyla Çin ve AB arasındaki bu taşımalardan pay alacak durumda. Lakin buradaki en büyük engel henüz tamamlanmamış olan Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattıdır.



Yaklaşık 900 km uzunluğundaki bu hattın Türkiye tarafındaki kısmının da tamamlanmasının ardından Gürcistan ve Azerbaycan hattıyla birleşerek biran önce devreye alınması gerekiyor. Yeni İpek Yolu olarak değerlendirilebilecek bu önemli projenin demiryolu taşımacılığı ve lojistik sektörüne yeni bir lojistik koridor olarak genişleme etkisi yaratacağını ve fırsatlar sunacağını düşünüyorum.

**Yakın ve orta vadede Türk taşımacılık sektörünü, riskleri ve fırsatlarıyla kısaca değerlendirir misiniz?**

Lojistik sektörü rotasını ekonomiye göre tayin eder. Bu anlamda ülkemizin güçlü ve dinamik ekonomik yapısı ve siyasi stabilite yakın ve orta vadede pek çok fırsatı da beraberinde sunacaktır.

Komşu ülkelerde devam eden çalkantılı ve kaotik ortam ve tüm olumsuzluklara

rağmen Türkiye, potansiyelindeki dinamizmi ile bölgenin tek umudu ve lideri konumundadır. Türkiye'nin stratejik konumu bölge pazarlarını da şekillendirip domine edecektir. Orta vadede siyasal çalkantılardan arınmış bir Irak ve yeniden yapılacak Suriye'nin taşımacılık sektörü açısından pek çok fırsatı da beraberinde getireceğini düşünüyorum. Bunun yanında global dünya ile barışmış İran pazarındaki ambargonun kalkmasının olumlu etkilerini 2016 yılında görmeye başlayacağımızı ümit ediyoruz. Dolayısıyla İran da sektör açısından parlak bir fırsat olarak göze çarpmaktadır.

Tabi burada en büyük risk bölge ülkelerindeki siyasi istikrarsızlıktır. Temennimiz bu coğrafyadaki istikrarın bölge ülkelerinde biran evvel sağlanması ve bu durumun hem ülke ekonomisine hem de lojistik sektörüne pozitif yansımalarıdır.

## TLS'nin Hedefi Yılı 360 Milyon TL Ciro İle Kapatmak

REKABETÇİ lojistik çözümleri ile müşterilerine hizmet veren TLS Lojistik, 2015 yılında yüzde 15 seviyesinde bir büyüme gerçekleştirdi. TLS Lojistik Genel Müdürü Altuğ Hacıoğlu, 2016'nın TLS için uluslararası bir şirket olma yolunda önemli adım attığı bir yıl olacağını kaydetti.

2015 yılının hem sektör hem de TLS için kolay bir yıl olmadığını belirten Altuğ Hacıoğlu, "Lojistik sektörü her zaman istikrarı sever ve istikrarlı ortamlarda sağlıklı büyüyebilir. Gecen yıl Türkiye'de yaşadığımız 2 seçim, doların TL karşısında yüzde 30'a yakın artış göstermesi ve petroldeki

sert düşüş maalesef sektörün önünü görmesinde, yeni yatırım planlarında önemli engel oldu. TLS olarak 2015 yılında hacimsel olarak yüzde 15 seviyesinde bir büyüme gerçekleştirmemize rağmen düşen mazot fiyatının taşıma fiyatlarına yaptığı etkiyle ciro olarak 2014 ile aynı seviyede kapattık" dedi.

2015 yılında Ataşehir'deki yeni Genel Müdürlük bina yatırımını gerçekleştirdiklerini söyleyen Hacıoğlu, öngördükleri yaklaşık 4 milyon Avro tutarındaki yeni araç yatırımı, 2 milyon Avro tutarında da ısı kontrollü depo ve ekipman yatırımlarını da tamamladıklarını belirtti.

**"Soğuk hava depolama ve frigorifik araçlarla taşıma hizmeti vermeye başladık"**

Şekerpınar'da bulunan HeKa deposuna yaptıkları 8 bin paletlik ısı kontrollü antrepo ve depo yatırımları sayesinde TLS'nin hizmet yelpazesine yani bir ürün eklediklerini dile getiren Altuğ Hacıoğlu, "Maliyet ne olursa olsun ileri teknoloji ve yetkin insan kaynağıyla desteklediğimiz tavizsiz hizmet anlayışımızla inaniyoruz ki, bu yatırımlar sonrası da zaten sektörde ses getiren iki büyük önemli müşteri projesine imza attık. Uzun



TLS Lojistik Genel Müdürü Altuğ Hacıoğlu.

sürelî sözleşme imzaladığımız iki büyük müşterimize soğuk hava depolama ve frigorifik araçlarla taşıma hizmeti vermeye başladık" dedi.

Altuğ Hacıoğlu, "İnsan kaynağımız da en büyük

yatırımlarımızdan biri, bu bilinçle de hayal ettiğimiz ve 2015 yılında hayata geçirmeyi hedeflediğimiz 'TLS Akademi' projesi ile yeni binamızda bir akademi katımız var artık. Şirket içi yöneticiler, şirket dışı eğitimlerle tüm TLS Lojistik ailesinin faydalanacağı ve hedeflerimize ulaşmamızda büyük katkı sağlayacağını düşündüğümüz bir yatırımı da 2015 yılında gerçekleştirmiş olduk" açıklamasını yaptı.

2016 yılı hedeflerini açıklayan Hacıoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Hedefimiz yılı 360 Milyon TL ciro ile kapatmak. TLS'yi bu ciroya taşı-

yacak kontratların çoğunu tamamladık. 2016 yılı TLS'nin uluslararası bir şirket olma yolunda önemli adım attığı bir yıl olacak. Ayrıca Nisan ayında duyuracağımız yeni bir ürün yatırımımız daha olacak ki, bunun TLS Lojistik'in büyümesine ciddi katkı sağlayacağına inanıyoruz. TLS olarak her zaman insan kaynağına ve teknolojiye yatırım yapan kurumların öne çıkacağını düşünüyoruz bu sebeple 2015 yılı sonunda kurduğumuz TLS Akademi'nin 2016 yılında çalışanlarımızın bireysel gelişmelerine ciddi anlamda katkıda bulunmasını planlıyoruz."

## Batu Tüm Olumsuzluklara Rağmen 2015'i Beklentilerin Üzerinde Kapattı

TÜRKİYE'NİN hızlı büyüyen lojistik gruplarından Batu International Logistics, 2016 yılı için yüzde 15-20 aralığında büyüme öngörüyor.

Geçtiğimiz yılın Türk lojistik sektörü için oldukça zor geçtiğini söyleyen Batu International Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, "Özellikle çevre ülkelerde yaşanan güven-

lik problemleri ve siyasi gerilimler ihracatı olumsuz etkiledi. Bu durum da lojistik sektörünün planlamalarını, güzergahlarını yeniden gözden geçirmesine neden oldu. Batu International Logistics olarak tüm olumsuzluklara rağmen öngörümüz ve yatırımlarımızla 2014 ciromuzun yüzde 18 üzerine çıkarak 2015 yılını beklentilerimizin 3

puan üzerinde kapattık" dedi.

Yeni yılda Türkiye Cumhuriyetlerine yaptıkları taşımaları arttırmayı hedeflediklerini kaydeden Ankara, aynı zamanda proje taşımacılığındaki paylarını da arttıracak çalışmalar yaptıklarını dile getirdi. Avrupa kıtası dışında global partnerlerinden biriyle taşıma ve depolama anlamında bir projeye baş-

lanacağı bilgisini veren Ankara, 2016 yılı için büyüme hedeflerinin ise yüzde 15-20 bandında gerçekleşebileceğini dile getirdi. "Lojistik sektörünün yeniden canlanması için alternatif pazarların oluşturulmalı" Taner Ankara, 2015 yılında yaşanan kayıpların telafi edilebilmesi, lojistik sektörünün ve ihracatın yeniden canlanması

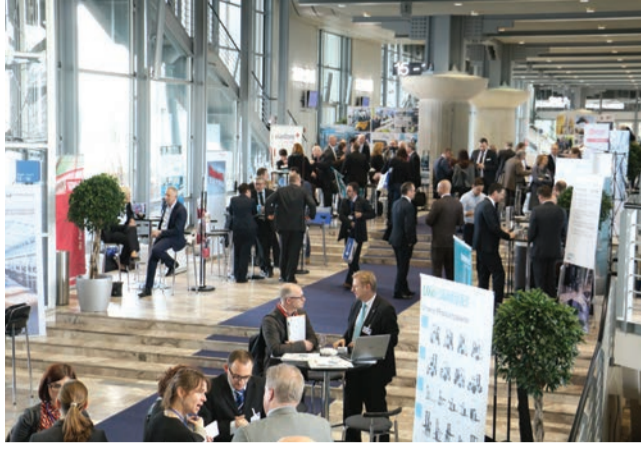
adına alternatif pazarların oluşturulması gerektiğini vurguladı.

Ankara sözlerini şöyle sürdürdü: "Yakın vadede Türkiye Cumhuriyetleri ve Ortadoğu taşımacılık adına yeni bir fırsat olabilir. Aynı zamanda ambargosu kaldırılan İran, önemli bir Pazar konumunda olacaktır. Orta vadede ise Lojistik Master Planı'nın devreye girmesi ve yatırımların artması sektör adına fırsat olarak değerlendirilebilir. Risk açısından ise Irak ve Suriye'deki güvenlik sorunları, aynı zamanda Rusya ile



Batu Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara.

yaşadığımız problemler sektörü olumsuz etkileyebilir."



## Değişen Ticaret Şartları Akıllı Lojistiği Zorunlu Hale Getiriyor

**BAŞTA** e-ticaretin etkisiyle yeniden şekillenen küresel ekonomi içinde otomotiv, lojistik ve intralojistik kavramları da önemli bir dönüşüm geçiriyor. İlk başlarda üretimin küreselleşmesiyle önemli bir dönüm noktasının yaşanırken günümüzde ise ticareti ve lojistik sektörünü değişen müşteri alışkanlıkları ve akıllı teknolojileri yönlendiriyor.

Özellikle yeni bir iş modeli olarak son yıllara damgasını vuran internet üzerinden yapılan alışverişlerin yaygınlaşmasıyla alınan ürünler genellikle ertesi gün kapıya gelirken bu alandaki esnekliğin daha fazla artmasıyla aynı gün yapılan teslimatlardan hayatımıza girmeye başlıyor. Özellikle gelişmiş batı ülkelerinde hacmi katlanarak büyüyen bu iş modelinde teknolojik iç lojistik çözümlerinin büyük bir rolü var.

### Daha küçük kutular daha sık bir şekilde taşınıyor

Endüstriyel ve kişisel ihtiyaçlar çevresinde şekillenen süreçte tedarik zincirine tam olarak entegre olmuş iç lojistik teknolojileri, profesyonel olarak güvenilir ve maliyet etkin lojistiği sağlıyor. Endüstriyel lojistiğin gelişimiyle stoksuz ve daha az maliyetlerin sağladığı avantaj bugün online alışverişlerle

son tüketicinin gelişen taleplerini de karşılıyor.

Dördüncü sanayi devrimi olarak tanımlanan Endüstri 4.0'ın verimlilik, inovasyon, katma değer ve sürdürülebilirlik temellerinde en büyük yardımcısının akıllı sistemler ve kesintisiz internet olması bekleniyor. Bu süreçte iç lojistik ve dijitalleşme ayrılmaz bir şekilde bağlanırken henüz bu teknolojilerin başında olduğumuz ifade ediliyor. Bu süreçte çok yüksek raflar ve daha yükseğe uzanabilen forkliftler yeterli gelmiyor ve bütün elleçleme süreçlerini entegre ve kontrol eden en gelişmiş IT sistemlerine ihtiyaç duyuluyor.

Şu anda her geçen gün daha fazla şirket ve depo işletmecileri kendi güzergahlarını planlayabilen-kendi kendine hareket eden (Otonom) iç lojistik araçlarına ve stok seviyelerini gerçek zamanlı olarak izleyebilen depolama sistemlerine yatırım yapıyor.

Her ne kadar Türkiye'de bu nitelikte yatırım yapan şirketler henüz sınırlı olsa da uzak olmayan bir gerçekte sunulan bu teknolojilere daha fazla yatırım yapacaklar.

### Aküden telefon bataryasına giden yol

İç lojistikteki gelişmelerin enerji kısmına baktığımız zaman ise yıllardır otomotiv endüstrisinin gündeminde olan elektrikli araç teknolojisinin etkin bir şekilde forkliftlerde uygulanmaya başladığını görüyoruz. Akıllı cep telefonları başta olmak üzere mobil cihazlarda kullanımla yaygınlaşan Lityum İyon bataryaların iç lojistik araçlarının başında gelen forklift araçlarında kullanılmaya başlanması ise geleneksel kurşun asit aküyle çalışan forkliftlerin önünü orta vadede keseceği tahmin ediliyor.

Tek bir şarj ile üç vardiyaya varan kullanım sağlayan Li-İyon teknolojisine sahip yeni nesil forkliftlerin şimdilik daha yüksek yatırım maliyetlerine sahip olması bekleniyor. Ancak üretim miktarının artması ve bu teknolojinin sağladığı yüzde 30 civarındaki verimlilik ve çevreye sağlayacağı katkıların daha fazla anlaşılır olmasıyla satış adetlerinin de kademeli olarak yükselmesi tahmin ediliyor. Son yıllarda Li-İyon batarya teknolojisine hem gördüğü kabul hem de

Avrupa pazarında artan Pazar payı bu teknolojiye sahip ürün yelpazesini genişletirken Li-İyon teknolojisine elektrikli sürüşün de ana elementi olarak görülüyor. Yetkililerin verdiği bilgiye göre Li-İyon satın alma maliyetlerinin 2011 yılına göre yüzde 50 oranında düşmüş ancak bu düşüşün 2020 yılına kadar daha fazla düşmeyeceği beklentisi var.

Forklift teknolojilerindeki bir diğer gelişme ise yakıt hücreli araçlar. Bu alanda bazı büyük markaların başta hidrojen kaynaklı geliştirme çalışmaları devam etse de fiyat hassasiyeti olan dünya pazarında bu pahalı teknolojinin daha uzunca bir süre yer almayacağı görülüyor.

### CeMAT 2016'nın odağında dijitalleşme ve otomasyon var

31 Mayıs-3 Haziran 2016 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenecek olan CeMAT 2016 fuarının ana teması Akıllı Tedarik Zinciri Çözümleri olarak belirlendi. 23 Şubat 2016 tarihinde gerçekleştirilen ve dünyadan 100 gazetecinin davetli olduğu Cemat basın lansmanını KargoHaber dergisi olarak izledik ve gelişmeleri okuyucularımız için derledik.



Birçok önemli teknolojinin ilk defa ziyaretçilerle buluştuğu CeMAT fuarında en son entegre lojistik teknolojiler, yarı veya tam otomatik depolama çözümleri, otonom araçlar, ve inovatif forkliftler, raf sistemleri, yardımcı robotlar ve entegre IT sistemleri sergilenen.

Binden fazla şirketin fuarında katılımcı olarak yer alacağı ve katılımcıların yarısından fazlasının Almanya dışından olacağı belirtildi. Almanya'nın dışında en büyük katılım gösteren ülkeler ise sırasıyla; Belçika, Çin, Fransa, İngiltere, İtalya, Hollanda, İsveç, İspanya ve Türkiye olacaktır.

### Fuarda en büyük alan: Taşıma&Kaldırma ve Depolama&Yükleme

Fuarda en büyük alanı Taşıma & Kaldırma ve Depolama & Yüklemeleri bölümleri kaplıyor. Taşıma&Kaldırma alanında forklift araçlarının elleçleme ekipmanlarının da dahil olduğu yük elleçleme ve kaldırma sistemleri yer alıyor. Depolama&Yükleme

alanında ise otomatize depolama çözümleri, raf sistemleri, fabrika ekipmanları paletler, konteynerler, yükleme boşaltma ekipmanları sergilenen.

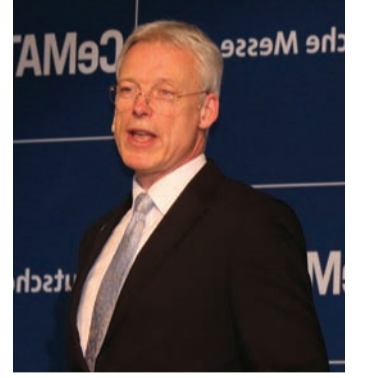
Vinçlerin ve her modelde platform ve teleskopik ulaşım modellerinin de sergilenen CeMAT fuarında bu yıl ilk defa Pick&Pack (Seçme&Paketleme) ismiyle paketleme teknolojisi de yer alacak. Deutsche Messe'nin Easyfairs GmbH ile yaptığı ortaklıkla bu alanda daha fazla katılım sağlanacak.

### Gelecekte yükler de akıllı olacak

Düzenlenen basın toplantısında Hannover Deutsche Messe AG Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Andreas Gruchow, CeMAT İcra Kurulu Başkanı, Alman Lojistik Derneği (BVL) İdari Komite Başkan Yardımcısı ve Beumer Group GmbH&Co.KG Başkan ve CEO'su Dr. Christoph Beumer, Easyfairs Almanya ve Easyfairs İsviçre Genel Müdürü Siebert Hieber ve Alman Mühendislik Federasyonu'na bağlı (VDMA) Yük Elleçleme&Intralojistik Der-

CeMAT





Hannover Deutsche Messe AG  
Yönetim Kurulu Üyesi  
Dr. Andreas Gruchow.

neği Başkanı Sascha Schmel gibi isimler konuşma yaptılar.

İlk olarak söz alan Deutsche Messe AG Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Andreas Gruchow, Endüstri 4.0 teknolojilerinin lojistik sektörüne yansımalarının CeMAT'ın ana teması olacağını vurgulayarak şunları söyledi: "Yakında konteynerler, raflar, yük elleçleme ve taşımacılık sistemleri ve hatta yükün kendisi bile akıllı hale gelecek. Bu da lojistik süreçlerin ve şirketlerin onların izleme ve kontrol edebilme esnekliğini çok arttıracak. Lojistik sektöründeki rekabet en nihayetinde dakiklik, esneklik ve elverişliliğe geliyor. Dijitalleşme lojistik şirketlerin bütün bu kritik başarı faktörlerinin performansını yükseltecek."

Yazılım teknolojisinin iç lojistik pazarında her geçen gün önemini arttırmasından dolayı CeMAT organizatörleri ilk defa Lojistik IT çözümlerinin ve yeni teknolojilerin sergileneceği özel bir alan oluşturdu. Akıllı IT çözümlerinin modern lojistiğin en önemli temellerinden biri olduğunu açıklayan Gruchow, özellikle mobil internetin gelişmesi ve bütün son kullanıcıların dijital entegrasyonla üretim ve tedarik zincirine dahil olması yeni iş modelleri ve fırsatlar yaratacağını vurguladı.

IT'nin günümüzde her şeyi birbirine bağlayan bir ara

yüz olarak kilit öneme sahip olduğunu söyleyen CeMAT İcra Kurulu Başkanı, Alman Lojistik Derneği (BVL) İdari Komite Başkan Yardımcısı ve Beumer Group GmbH&Co. KG Başkan ve CEO'su Dr. Christoph Beumer ise CeMAT'ın ziyaretçilerine günümüzün piyasasına kapsamlı bir inceleme verdiğini ve geleceğin fabrika ve lojistik zincirlerini keşfetme şansı sunduğunu söyledi.

#### İntralojistik ve yük elleçleme pazarı 2016'da yüzde 3 büyüdü

Toplantıda Alman ve dünya piyasaları hakkında bilgi veren Alman Mühendislik Federasyonu'na bağlı (VDMA) Yük Elleçleme & İntralojistik Derneği Başkanı Sascha Schmel ise Alman tedarikçilerin pazara 20,1 milyar Avro değerinde intralojistik ve yük elleçleme çözümü sunduğunu açıklarken bu alanda yüzde 3'lük bir gelişme yaşandığını aktardı. Yük Elleçleme&İntralojistik Derneği'nin 2016 yılında da yüzde 3'lük bir artış beklediğini kaydeden Schmel, Alman markalarının bu alanda edindiği iyi ünün dünya çapında liderlik getirdiğini de sözlerine ekledi. 13,7 milyar dolarlık intralojistik ürünü ihraç eden Alman endüstrisinin en büyük üç pazarı ise ABD ve Fransa'nın yanı sıra İngiltere oldu. Daha önce ilk üçte İngiltere'nin yerinde Çin bulunuyordu.

#### Jungheinrich yeni yüzünü gösterecek

Cemat basın lansmanında bazı fuar katılımcıları da yer alarak Mayıs ayında sergileyecekleri yeni ürünlerin veya sistemlerin tanıtımlarını yaptılar.

Alman elleçleme araçları üreticisi Jungheinrich, CeMAT 2016'da ürünlerinin gelecek dönem tasarımlarını sergileyecek. Markanın tanıtacağı bir diğer yenilik ise easyPILOT kontrol ismi verilen yardımcı uzaktan kumandalı sistem yatay manüel toplama yapan ECE sistemlere yardımcı olacak. Çalışan tarafında kemer olarak giyilebilen veya cebe konulabilen kontrol aletine bir dokunuşla ürünün bulunduğu rafa çıkılabiliyor. Çalışana elleri serbest çalışma imkanı veren sistem, operasyon zamanını önemli ölçüde düşürüyor. Gidiş yönünde iki emniyet ve lazer navigasyon tarayıcısı ile donatılan ECE, güvenli bir şekilde hareket ederken otomatik olarak kendini durduruyor.

2011 yılında ilk defa seri üretim Li-İyon bataryalı araçlarını tanıtan Jungheinrich, kendi içinde geliştirdiği Li-İyon bataryalı yeni ürünlerini de fuarda sergileyecek. Yarım saatlik şarjla bir tam vardiya çalışabilen özelliğe sahip olan yeni ürünler arasında 1,5 ton yük kapasitesine sahip EMD 115İ modeli de bulunuyor.

#### Alman Still Li-İyon modelleriyle fuarda yer alacak

Hamburg merkezli Still, 2017 yılına kadar elektrikli mobiliteye geçişin sinyallerini vererek üretiminin yüzde 90'ının Li-İyon bataryaya döneceğini açıkladı. Depo içi forkliftlerin, çekme araçlarının ve ilk karşı ağırlıklı istif araçlarını Li-İyon teknolojisiyle üretmeye başlayan Still, bu araçlarını Hanover'de sergileyecek.

Yatırımın geri dönüşü ve toplam işletme maliyeti açısından bakıldığında zaman yüzde 100 bakım gerektirmeyen Li-İyon teknolojisinde şarj işlemi çok hızlı yapılabiliyor ve şarj için özel bir aslana ihtiyaç duyulmuyor. Bu nitelikleriyle operatörler tarafından ilgi gören teknoloji kurşun asitli akülü teknolojiye göre yüzde 30 daha az enerji harcıyor 2 bin 500 kere şarj edilme ömrüyle de kurşun asitli akünün en az iki katına çıkabiliyor.

Lityum-demir-fosfat teknolojisi üzerine geliştirilen Still Li-İyon bataryaları soğuk hava depoları da olmak üzere bütün sıcaklık seviyelerinde etkin olarak çalışabiliyor. 24 ve 48 voltlarda ve 1,9'dan 49 kilowatt-saate kadar güç serisiyle sunulan teknolojide müşterilerin yoğun 2 vardiya çalışma programına göre uygun seçenekler sunulabiliyor. Entegre BMS sistemiyle ise batarya ömrü izlenebiliyor ve kötü sürprizlere yer verilmiyor.

#### Akıllı gözlükler Logcom ile depolara giriyor

Logcom tarafından geliştirilen akıllı gözlükler depolara girerek sipariş toplama elemanlarının en büyük yardımcısı olmaya aday. Picavi Pure akıllı gözlükler çift yönlü olarak şirketin var olan ERP veya depo yönetim sistemine adapte edilerek kullanılabilir.

Demo alanında test etme imkanı bulduğumuz Picavi akıllı gözlüklerin kullanımı oldukça basit. Gözlüğün sağ tarafındaki dokunmatik tuşlara yapılan küçük dokunuşlarla yeni bir sipariş başlangıcı oluşturuluyor. Daha sonra ise bakılan barkodun okunmasıyla liste oluşturuyor. Stok oranlarından kaynaklanan değişiklikleri de gerçek zamanlı olarak görmeyi sağlayan sistem, siparişi hazırlayan çalışanın her iki elinin de boş kalmasını sağlıyor. Çalışma hayatına giren giyilebilir teknolojilerin şu an için en son noktasında bulunan sistemin, ses veya ışıkla çalışan sipariş toplama sistemlerine göre daha düşük hata oranlarına sahip olduğu ifade ediliyor.

Picavi akıllı gözlük teknolojisini kullanan ilk yüksek raflı depoya sahip olan şirket ise kozmetik ürünler üreticisi Dr Babor oldu. Sipariş edilen ürünün alınmasıyla barkodlu taşıma etiketi otomatik olarak basılıyor ve gözlük, çalışanın bir sonraki siparişe yönlendiriyor. Yapılan çalışmalar

sonucunda Picavi gözlük ile yüzde 18'lik zaman tasarrufu sağlandığı belirtiliyor.

#### Robotlar depolarda çalışmaya başlıyor

Cemat'ta sergilenecek bir diğer devrimsel teknoloji ise Münih merkezli Magazino tarafından üretilen toplama robotu Toru olacak. Objeye tanıma ve hassas kavrama özellikleriyle sipariş toplama fonksiyonuna sahip olan Toru Cube, sadece kitap toplamıyor; daha büyük ebatlardaki dikdörtgen şekilli kutuları da kavrayabiliyor. Ürünün bulunduğu rafa kendisi giderek insanlarla birlikte çalışabiliyor. Yorulmayan ve belli saat dilimlerine sıkışmayan operasyon avantajlarına sahip olan bu robot, dünyanın en büyük sanal kitap markası tarafından kullanılmaya başlanmış bile.

#### Depo operasyonlarına sesli destek

Depo operasyonlarından bir diğer gelişme ise sesle çalışan yazılımların etkisinin artması olarak dikkat çekiyor. CeMAT'a katılacak olan sesli toplamanın mucidi ve bu alandaki ikinci büyük firma olan "topsystem," Android donanım üzerine geliştirdiği Lydia Business isimli çözümlü ses uygulamalarını pratiğe dönüştürüyor. Farklı ihtiyaçlara göre farklı çözümleri bulunan marka, başta çalışanlar için iş ergonomisi olmak üzere eller serbest çalışma imkanı sağlıyor.

# Toyota Material Handling Logiconomi ile Verimli Teknolojiyi Müşterilerine Sunuyor

CEMAT fuarının en büyük katılımcılarından biri olan Toyota Material Handling Europe (TMHE) 24 Şubat 2016 tarihinde Almanya'nın Hannover şehrinde özel bir basın organizasyonu düzenledi. Organizasyon Hannover fuar alanında düzenlenen basın konferansına Toyota Material Handling Europe Yönetim Kurulu Başkanı Norio Wakabayashi, TMHE CEO'su Matthias Fischer, TMHE Güney Avrupa Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Sam Coles ve Toyota Material Handling Almanya Genel Müdürü Norman Memminger konuşmacı olarak katıldılar.

Toplantıda ilk olarak söz

alan TMHE CEO'su Matthias Fischer, 10 yıl önce kurulan Toyota Material Handling Europe'un Avrupa'da 30 ülkede faaliyet gösterdiğini kaydetti. Toyota Material Handling'in pazarda dünya lideri olduğunu Avrupa'da ise üçüncü sıradan 2. Sıraya yükseldiğini açıklayan Fischer, son 5 yıldır pazarın büyüdüğünü ve büyümeye devam edeceğini öngördüklerini aktardı.

Toyota Material Handling olarak yeni bir anlayışı ortaya koymaya başladıklarını vurgulayan Fischer, lojistik ve ekonomi kelimelerinden türetilmiş olan "Logiconomi" kavramıyla geleceği planlayacaklarını söyleyerek şu bilgileri verdi: "Toyota, iş dünyasına



kazandırdığı yeni yaklaşımlarla ündü bir marka. Bunlardan en önemlisi Toyota Üretim Sistemi. Yalın üretim olarak da bilinen bu anlayışı yalın lojistik olarak tercüme edeceğiz. Biliyoruz ki müşterilerimiz en verimli (veya yalın) lojistik çözümleri ve ayrıca toplam işletme mali-

yetlerini düşürmek istiyorlar. "Logiconomi" bunu çok iyi bir şekilde tanımlıyor. Süreçlerimizde müşterilerimizle, tedarikçilerimizle ve endüstri uzmanlarıyla birlikte aralıksız çalışarak pazar için geliştirebileceğimiz yeniliklere bakıyoruz. Zaman içinde çok sayıda forkliftin tek bir sürücü tarafından idare edilmesi bu anlayışın temel niteliklerinden biri olmasını bekliyoruz.

**Toyota Material Handling Avrupa'da 3 fabrikada üretim yapıyor**

Yük elleçleme ekipmanlarının Toyota'nın 5 ana iş kolundan bir tanesi ve kendileri için çok önemli olduğunu söyleyen Material Handling Europe'un yeni atanan Yönetim Kurulu Başkanı Norio Wakabayashi, 60 yıllık forklift deneyimine sahip olduklarını kaydetti. TMHE olarak İsveç, İtalya ve Fransa'da fabrikalarının olduğunu belirten Wakabayashi, Avrupa çapındaki satışlarının yüzde 95'inin bu fabrikalarda üretildiğini açıkladı.

CeMAT fuarında Toyota Üretim Sistemi'nden kalite kontrolü ve markanın lojistiğe yalın yaklaşımını farklı aşamalarını sergileyeceklerini kaydeden Wakabayashi, yalın hücreli teknoloji çözümlerinin de olduğunu ancak yakın gelecekte bu teknolojinin kullanımının yaygın olmayacağını düşündüklerini aktararak fuarında pek çok modelde kullanılabilir hale getirilen Li-İyon batarya sistemine sahip çözümlerinin büyük ilgi görmesini beklediklerini açıkladı.

**Elleçleme ekipmanlarına finans desteği**

TMHE Güney Avrupa Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Sam Coles ise başta finansla ilgili olmak üzere önemli gelişmeleri aktardı. Avrupa'daki en büyük pazarları olan Almanya'da kendi finans şirketlerini kurma çalışmalarının sonuçlanmak üzere olduğunu söyleyen Coles, "Fransa ve Al-

manya ile başlayan finans şirketi kurma çalışmaları diğer Avrupa ülkeleri ile devam edecek. Avrupa yasaları tek bir finans şirketinin bütün ülkelerde faaliyet göstermesini engelliyor. O yüzden bu yapılanma teker teker devam edecek" dedi.

CeMAT'ta sergilenen ürün ve hizmetlerle ilgili detaylı bilgi veren Coles, bunların ilkinin yeni enerji sistemleri olduğunu vurgulayarak maliyetleri azaltan Li-İyon teknolojisini geleneksel kullanıcılara sunacaklarını vurguladı. Otomasyon anlamında basit ve akıllı teknolojilere odaklandıklarını açıklayan Coles, şunları söyledi: "Örneğin Smart Dynamics ile var olan iletişim sistemlerine basit bir şekilde bağlanarak veri aktarımı yapılabilecek. Bu çözümler için büyük bir yapı olmanıza gerek yok. Servis masraflarını düşüren operasyon maliyetlerini azaltan bu çözümlere ulaşmak zor olmayacak."

CeMAT'taki standlarında müşterilerinin Toyota ürünlerini test edebileceklerini de hatırlatan Coles, gelecek teknolojiler için de özel bir tur alanı hazırladıklarını açıkladı.

*2014 yılında bir tasarım yarışması başlatarak bu alandaki öğrencileri cesaretlendirmeyi amaçlayan Toyota, bu yılın kazanılarını da açıklayarak ödüllendirdi.*



## Sam Coles: "Türkiye'deki varlığımızdan memnunuz"

LI-ION teknolojisine sahip ekipman ilk yatırımı maliyeti yüksek, ancak tedarik zinciri daha açık hale geliyor ve teknoloji olgunlaşıyor. Aslında Li-ion teknoloji maliyetlerinde bir düşüş yaşanıyor ama hala standart akülere göre yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Ancak Li-ion bataryaların sağladığı verimliliği uzun çalışma şartlarında kullanılan ve özellikle standart aküler için harcanan enerji ve akü değişimindeki maliyetleri düşününce avantajlar ortaya çıkıyor. Akü değişimlerinde harcanan zamanı da bunu üstüne koyduğunuz zaman,



belirli alanlardaki müşterilerin bu teknolojiye ilgilerinin de arttığını görüyoruz. Yakıt hücre teknolojisi gayet iyi geliyor ve Toyota bunu seri olarak üreten bir marka olarak yaygınlaşması için bir

dağıtım altyapısının oluşması gerekiyor.

Kurmaya başladığımız finans şirketleri şimdilik Avrupa ülkeleriyle devam ediyor. Fransa'daki şirketimiz açıldı. Almanya'daki çalışmalar devam ediyor. Şu anda Türkiye için bir tarihimiz yok ancak Türkiye'de de bir finans şirketi kurmayı isteriz.

Türkiye'de satışlarımız son dönemde yaşanan bazı olumsuz gelişmelere rağmen oldukça güçlü. Türkiye'deki temsilcimiz bizi iyi bir şekilde temsil ediyor ve zor piyasada başarılı bir performans gösteriyor.

## Hyster'den Lojistik Sektörüne Çevreci Çözümler

HYSTER günümüz lojistik pazarının yüksek rekabetçi yapısı içinde ihtiyaç duyulan ekonomik ve güçlü, işletme maliyetleri düşük, hızlı ve güvenli, çevreci ve yüksek kapasiteli gibi pek çok farklı kriteri bir araya getiren ürünlerine bir yenisini daha ekledi.

Hyster'in depo içi ürün gamına yeni eklenen RP2.0-2.5N model akülü transpaletleri yenilikçi tasarımı ile dikkat çekiyor. Üstün manev-

ra kabiliyeti, denge ağırlıklı bir forklifte göre mükemmel görüş açısı sunan yapısı, sağlam şasesi, güçlü motoru gibi daha pek çok avantajı ile Hyster Rider Transpalet uzun mesafeli çalışma ortamı operasyonlarının verimliliğini sağlamak üzere tasarlandı.

Hyster, yeni binicili transpalet, dayanıklı, akıllı, güvenilir ve verimlilik ilkelerinin yanı sıra maksimum verimlilik gerektiren uygulamalarda

minimum enerji tüketimi ve minimum servis maliyeti sağlıyor. Yenilikçi tasarımı sayesinde patentli operatör koltuk tasarımı operatörünün gerektiğinde koltuk pozisyonunda oturarak, destek alanına yaslanarak veya ayakta kullanımına olanak tanıyor. Böylece çok daha yüksek verimle çalışma imkanı sunan RP2.0-2.5N serisi akülü transpaletler iş güvenliği kriterlerini de eksiksiz yerine getiriyor. Uzun çalışma saatleri ve operasyon zorunlulukları nedeniyle operatörün kolay, güvenli ve rahat bir şekilde çalışmasını sağlayan bu sistem, tamamen Hyster mühendisliği ürünü olup patentli bir yenilik olarak dikkat çekiyor.

**XN-XNT serisi ile enerji verimliliği ve maksimum performans**

Hyster'in yine özellikle lojistik operasyonlarında

tercih edilen XNT ve XN serisi akülü forkliftleri hem enerji tasarrufu hem de düşük işletme maliyeti sunuyor. J1.5-2.0XNT ve J1.6-3.5XN modelleri '0' dönüş yarı çapı sağlayan aks sistemleri sayesinde sınıfında öncü manevra kabiliyetine ve optimum denge yapısına sahip. Bu çok büyük avantaj sağlayan tasarımın yanı sıra daha verimli, daha dayanıklı ve istikrarlı tasarımı, bin saatlik periyodik bakım aralıkları ve Full AC donanımı ile mi-

nimum işletme maliyetini de beraberinde getiriyor.

Temiz, sessiz ve verimli bir çalışma imkanı sunan Hyster akülü forkliftleri kendi sınıfında karşılaştırmalı enerji tüketimi en zorlu uygulamalarda operasyon maliyetlerini düşürmek için tasarlanan modellerde uygulamalara özel kısa-orta ve uzun şase seçenekleri ile her depoya uygun bir akülü forklift seçme imkanı sunuyor.

Hyster akülü forkliftleri bileşenlerine kolay ulaşımı ile sınıfında servis



verilebilmesi en kolay makine seçilen modellerde kullanıcı verimliliğini arttıracak, 3 vardiyalı uygulamalarda kesintisiz çalışma imkanının yanı sıra iş güvenliği standartlarına en üst seviyede cevap verebilen geniş opsiyon seçenekleri seçeneği ile sunuyor. Özellikle 5 ayrı tip akü değiştirme seçeneği ve her tip atışman kullanımına uygun yapısal seçenekler, ISG gereksinimlerini üzerinde güvenlik opsiyonları ile her türlü işletmeye uygun Hyster kullanma imkanı bulunuyor.



Birinci sayfadaki haberin devamı

# Otokoç Otomotiv Yılı 5,2 Milyar TL Ciro İle Kapattı

OTOKOÇ Otomotiv'in 2015 yılı performansı bir basın toplantısı ile değerlendirildi. Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir'in 2016 hedef ve öngörülerini de paylaştığı toplantıya, Otokoç Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven, Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici, Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. M. Önder Kutman ve Birmot Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Karaoğuz da katılarak birer sunum gerçekleştirdi.

Otomotiv pazarının 2015 yılında yüzde 25 oranında büyüme gerçekleştirdiğini belirten Genel Müdür Görgün Özdemir, "Otokoç Otomotiv olarak biz de 2015 yılında yeni araç satışlarımızı yüzde 26, ikinci el araç satışlarımızı ise yüzde 25 artırarak pazarın üzerinde bir büyüme performansı sergiledik. Türkiye'nin mega perakendecisi olarak yeni araç satışında 78 bin 300 adet ile üretici markaların satış rakamlarıyla yarışır durumdayız. Türkiye'de satılan tüm Fiat ve Ford markalı araçların 3'te 1'ini tek başımıza satıyoruz. Volvo'da marka payımız yüzde 40, Alfa Romeo ve Jeep'te marka payımız yüzde 36 seviyesinde. Benzer şekilde ağır ticari araç kategorisinde Ford Trucks satışlarının yüzde 30'unu biz gerçekleştiriyoruz. İkinci elde de 24 binlik araç satışıyla liderliğimizi perçinledik. Böylece; 2015 yılını geçen yıla göre yüzde 34'lük bir artışla 5,2 milyar TL ciro ile kapattık" dedi.

Otokoç Otomotiv çatısı altında faaliyet gösteren Avis, Budget ve Zipcar markalarıyla araç kiralama sektörünün de öncüsü olmaya devam ettiklerini belirten Özdemir, uzun ve kısa dönemli kiralamanın yanı sıra saatlik araç paylaşımı işinde de hızlı büyümeye devam ettiklerini sözlerine ekledi.

Otokoç Otomotiv'in yurtdışı dahil yüksek sezonda toplam 40 binin üzerindeki araç parkıyla Avis Budget Grubu (ABG) Avrupa, Ortadoğu, Afrika (EMEA) Bölgesindeki en büyük 2. lisansiyeye ülke olduğunu belirten Özdemir; Azerbaycan, K.İrak, Kazakistan ve Macaristan'dan sonra 2015 yılında kuruluş işlemlerini tamamladıkları Gürcistan ve K.Kıbrıs

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü  
Görgün Özdemir.



**Otokoç Otomotiv, pazarın yüzde 25 büyüdüğü 2015 yılını rekor araç satışıyla tamamladı. 2015 yılını yüzde 34 artışla, 5,2 milyar lira ciro ile kapattı.**

yatırımlarını da faaliyete geçirerek yurt dışı operasyonlarını 6 ülkeye taşımış olacaklarını belirtti.

Saatlik araç paylaşım hizmeti Zipcar'ın dünyadaki ilk lisansiyeye ülke-

si olduklarının altını çizen Özdemir, İstanbul'da hizmet veren 80 aracın şu ana kadar dünyayı 24 kez dolanacak kadar mesafe kat ettiğini söyledi.

2016 yılında pazarın yüzde 2 daralacağını tahmin ettiklerini belirten Görgün Özdemir sözlerini şöyle sürdürdü: "2016'da otomotiv pazarının durumunu yurt içinde ve küresel piyasalarda yaşanacak gelişmeler belirleyecek. Ancak bizim hedefimiz 950 bin civarında oluşacak bir pazarda yine yüzde 8 pay almak."



## inter solar

connecting solar business

SUMMIT

İSTANBUL, TÜRKİYE



## TÜRKİYE INTERSOLAR ZİRVESİ

6 NİSAN 2016 | İSTANBUL, TÜRKİYE

GÜNEŞ ENERJİSİ İŞ DÜNYASININ TÜRKİYE' DEKİ BULUŞMA NOKTASI

- Avrasya'nın en cazip güneş enerjisi pazarlarından birinde iş olanaklarını keşfedin.
- Türk güneş enerjisi mevzuatı ile ilgili bilgilere ilk elden ulaşın.
- 300 den fazla güneş enerjisi sektörü paydaşıyla yüzyüze görüşme imkanı yakalayın ve karar vericilerle üst düzey iş bağlantıları kurun.

YER: WOW Convention Center

İLETİŞİM: M. Arın Başaran | Proje Yöneticisi | Tel: +90 212 241 81 71

basaran@agoraturism.com | www.intersolar-summit.com



Türkiye'de bize katılın

Düzenleyen



Yardımcı



EuPD Research

Stratejik Ortak



# Brisa'nın 2015 Ciroosu 1 Milyar 802 TL'ye Ulaştı

BRİSA, Ocak-Aralık 2015 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre satış gelirini yüzde 6,4 artışla 1 milyar 802 TL'ye çıkardı. Şirketin aynı dönemde esas faaliyet karı yüzde 10 artarak 291 milyona yükselirken, net dönem karı yüzde 3 artışla 192 milyon TL olarak gerçekleşti.

2015 yılı finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmede bulunan Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay; "2015 yılının zorlu koşullarına rağmen, Brisa olarak sektör liderliğimizi koruduk. Toplam satış gelirlerimizi bir önceki yıla göre yüzde 6,4 artırarak 1 milyar 802 TL'ye çıkardık. Ciroo artışının olumlu etkisi karlılık artışı ile desteklenerek, brüt kar seviyesinde geçen yıla göre yüzde 15,2 artış elde ettik.

Brüt karlılık oranı da 2015 yılında yüzde 31,2 ile geçen yılın 2,4 puan üzerinde gerçekleşti. Bu olumlu gerçekleşme FAVÖK seviyesinde de devam ederek, geçen yıla göre sağlanan yüzde 7,2 oranında artış ile 352 milyon TL'lik büyüklüğe ulaştı" dedi.

Gürçay 2015 yılının ihracat ve yatırım açısından da önemli bir yıl olduğunu belirterek şu noktaların altını çizdi: "2015 yılı Haziran ayından itibaren Lassa'nın uluslararası yolculuğunda dev adımlar atarak, faaliyetlerimizin iş sonuçlarına katkılarını görmeye başladık. Hem FC Barcelona ile bir iş birliğine imza attık hem de Lassa'nın İspanya'daki 41'inci mağazasını açtık. Lassa markamızın ihracatı adetsel olarak yüzde



Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay.

5 oranında büyüdü. Yılsonu itibarıyla Lassa, 70'e yakın ülkede 130'un üzerinde tabelalı satış noktasıyla araç sahipleriyle buluştu.

**"Brisa olarak yıl içinde 108 milyon ABD Doları tutarında yatırım hedefimizi gerçekleştirdik"**

2015 yılı Brisa olarak yatırımlarımız açısından da

önemli bir yıl oldu. Brisa olarak, yıl içinde 108 milyon ABD Doları tutarında yatırım hedefimizi gerçekleştirdik. Şirketimizin kuruluşundan bu yana gerçekleştirdiğimiz fabrika yatırım tutarı 1 milyar ABD Doları geçti. Bu yatırımın 307 milyon ABD Doları kısmını son 5 yılda İzmit üretim tesislerimizde hayata

**Brisa, 2015 yılında net kâr, brüt kar, FAVÖK ve faaliyet karını artırdı. 2015 yılında şirketin satış geliri 1 milyar 802 TL olurken, net dönem karı 192 milyon TL olarak gerçekleşti.**

geçirdik. İzmit tesislerimizde yenileme yatırımlarımız devam ederken 300 milyon ABD Doları başlangıç yatırımıyla, 2018 yılında devreye almayı hedeflediğimiz binek ve hafif ticari araç lastik üretimi yapacak Aksaray fabrikamızın yatırımı tüm hızıyla devam ediyor. Yeni tesisimiz ile 2018 yılında, toplam üretim kapasitemizi yüzde 30 artırmayı hedefliyoruz." şeklinde konuştu.

Brisa, 2015 yılında fabrika modernizasyon ve kapasite artırım çalışmaları ve diğer birimler için yapılan yatırım-

**BRİSA**

larla birlikte 108,1 milyon ABD Doları tutarında yatırım gerçekleştirdi. Bu miktarın 48,3 milyon ABD Dolarlık kısmı İzmit fabrikasının yenilenme, modernizasyon ve kapasite artırım yatırımlarında kullanıldı. Aynı dönemde İzmit fabrikası hariç yatırım miktarı 19 milyon ABD Doları oldu. Ayrıca Aksaray'da kurulacak ikinci fabrika için 2015 yılında 40,8 milyon ABD Dolarlık yatırım harcaması yapıldı.

## Brisa Tirex Fuarı'nda Yerini Aldı

LASTİK ve lastik teknolojileri alanında dünya çapında öneme sahip olan Türk markası Brisa, 16-18 Kasım 2016 tarihleri arasında gerçekleştirilecek Tirex Lastik ve Teknolojileri Fuarı'nda son yeniliklerini ve geniş ürün ve hizmet yelpazesini sergileyecek.

**TIREX**

2014 yılında Lassa'nın 40'inci yılını kutlayan şirket; Bridgestone, Lassa, Firestone, Dayton ve Kinesis lastik markaları, Bandag kaplama markası, Energizer akü markasının yanı sıra Otopratik, Propratik, Lastiğim, Lastik Vs., Speedy tabelalı satış, hizmet ve servis noktaları, Bridgestone Box ve lastik.com.tr alternatif satış kanalları, Yol Yardımı (Bridgestone Alo Yol Dostu, Lassa Yol Yardımı, Filofix), Profleet, Mobilfix ve Lastik Oteli (lastik saklama hizmeti) hizmetleri ve Brisa Akademi Eğitim Kanalı ile sektöre öncülük ediyor.



## Siemens Lisanssız Elektrikli Pile Sığırdı

SIEMENS, güneşten üretilen elektrikli saklayarak daha sonra kullanılabilecek imkanı sağlayan yeni bir sistem geliştirdi.



Siestorage adlı teknoloji sayesinde Lityum-ion pille 500 kW'ye kadar enerji saklanabiliyor. Siemens'ten yapılan a-

çıklamada, güneş enerjisinden sağlanan gücü depolamak için uzun yıllardır çeşitli çalışmalar yapıldığı hatırlatıldı.

Siemens'in, güneş enerjisi teknolojisi alanındaki Ar-Ge çalışmalarına bir yenisini daha eklediği belirtildi. Siestorage adı verilen yeni depolama sistemiyle güneşten elde edilen enerjinin depolanarak, bu enerjinin üretimin yapılmadığı saatlerde de kullanılabilmesinin sağlandığı kaydedildi.

Açıklamaya göre Siemens'in bu alanda geliştirdiği teknolojilerin en yenisi

olan Siestorage ile depolama alanında önemli bir adım atılıyor. Lityum-ion pil teknolojisine dayalı bir teknoloji olan Siestorage, 500 kW'a kadar enerjiyi depolayabiliyor. 50 hanenin bir günlük ortalama



tüketimine denk gelen bu değer, güneşlenme sürelerinin yeterli olmadığı bölgelerde ya da gece saatlerinde de güneş enerjisinden faydalanabilme-yi mümkün kılıyor.

**Piltech, batarya teknolojilerinin tartışıldığı platform olacak**

18-20 Kasım 2016 tarihlerinde gerçekleştirilecek Piltech Pil Akü Batarya ve Elektro-Mobilite Fuarı, elektrikli araç teknolojilerindeki son gelişmelerin yakından takip edileceği bir platform olacak. Fuar; elektrikli otomobiller, enerji depolama sistemleri, teknolojileri, malzemeleri, test/kontrol ölçüm cihazları, şarj üniteleri, geri dönüşüm ve atık yönetimi ile akülerden pillere uzanan geniş ürün ve hizmet yelpazesini içerecek.

## Goodyear 'İnsana Saygı Ödülü'ne Layık Görüldü

GOODYEAR Türkiye, Kariyer.net tarafından 2007 yılından bu yana işverenlere sunulan 'İnsana Saygı Ödülü'nün sahibi oldu. 2015 yılında Kariyer.net üzerinden yaklaşık 25 bin başvuru alan Goodyear Türkiye, tüm kriterleri de yerine getirerek ödülün sahibi oldu.

Kariyer.net ana sponsorluğunda, İstanbul'da düzenlenen 'İnsan Kaynakları

**Goodyear Türkiye, Kariyer.net tarafından verilen 'İnsana Saygı Ödülü'nü almaya hak kazandı.**

Zirvesi'nde 'İnsana Saygı Ödülü'nü, Goodyear Türkiye adına İnsan Kaynakları İş Ortağı Ceren Kara, Kariyer.net Özel Müşteriler Satış Grup Müdürü Tulya Pilge'den aldı.

İşveren olarak 20 binin üzerinde başvuru alma, yıl içinde işe alınanların minimum 50 kişinin Kariyer.net aracılığı ile işe başlaması ve başvuru cevaplama oranının yüzde 99'un altına düşmemesi gibi kriterlerin tamamında başarılı olan Goodyear Türkiye, 2015 yılı 'İnsana Saygı Ödülü'nü almaya hak kazanmış oldu.

İnsana Saygı Ödülü'nü al-



maktan dolayı mutlu olduklarını ifade eden Goodyear

Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Ajda Pak Ayvat, "Goodyear Türkiye olarak 2015 yılında Kariyer.net üzerinden yaklaşık 25 bin başvuru aldık. Kariyer.net'in 65 bin işveren üyesi arasından bu ödüle layık görülme bizi çok gururlandırdı. Ekibimizin çalışmalarını, böyle anlamlı bir ödülle taçlandıran Kariyer.net'e teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

## Opet Müşteri Bağlılık Seviyesi En Yüksek Marka Oldu

KALDER (Türkiye Kalite Derneği) tarafından gerçekleştirilen Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi'ne göre dokuz yıldır aralıksız müşteri memnuniyetinin zirvesinde yer alan Opet, KalDer ve Ipsos'un yeni çalışması 'Türkiye Müşterinin Sesi Araştırması'nda zirvenin sahibi oldu. Müşteri sadakatinin baz alındığı araştırma kapsa-

mında, akaryakıt istasyonları sektöründe müşteri bağlılık seviyesi en yüksek marka Opet seçildi.

Opet Genel Müdürü Cüneyt Ağca yaptığı açıklamada, "Türkiye Müşterinin Sesi Araştırması'na göre müşteri bağlılık seviyesi en yüksek markayız. Sektörün hareketlilik yaşadığı beş yıllık sözleşme yenileme sürecinde bayi sayı-

mızı ve satış hacmimizi artırırken, müşterimizi ön planda tutan çalışmalarımıza da ağırlık vermeyi ihmal etmedik. İstasyonlarımız günde toplam 500 bin araç ve yaklaşık 1 milyon kişi tarafından ziyaret ediliyor" dedi.

Türkiye Müşterinin Sesi Endeksi, Ipsos Global'in Ar-Ge çalışması sonucunda, 30 farklı ülkede 26'yı aşkın sek-

törde ölçümlenmiş, karşılaştırmalarla sağlaması yapılmış bir modeli esas alıyor. Sonuçlar Ipsos Global tarafından hesaplanıyor. Müşterinin tercih ettiği markalar, tercihin devamlılığı, markanın rakiplerine göre cazibesi ve tekrar satın alma isteği gibi davranışsal ve tutumsal unsurları içeren TMS - Türkiye Müşterinin Sesi Araştırması kapsa-

mında aynı zamanda 'Sosyal Dinleme Analizi' de yapılıyor.

Araştırma kapsamında 2015 yılında Türkiye ekonomisinde önemli yeri olan 12 sektörde 15 bine yakın müşteriye kulak veren TMS - Türkiye Müşterinin Sesi, sektör oyuncularına sadık müşterilerini nasıl koruyacağına ve yenilerini nasıl kazanacağına dair yön vermeye amaçlıyor.

# Conti Hybrid HT3 Treyler Lastiği İçin 'iF Tasarım Ödülü'

Continental, ağır vasıta treyler yük taşımacılığı için özel olarak geliştirdiği uzun ömürlü ve yakıt verimliliği yüksek Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 lastiğiyle iF Tasarım Ödülü'nün sahibi oldu. Uluslararası tasarım uzmanlarından oluşan 58 kişilik jüri tarafından değerlendirilen ve beş binin üzerinde farklı ürünü geride bırakan lastik, inovasyon, güvenlik ve çevreye karşı duyarlılık kriterlerinde iF Tasarım Nişanı'na layık görüldü. Yüksek performans, güvenlik ve verimlilik standartlarını onaylar nitelikteki ödüle konu olan ürün, kaplama yapılabilen karkası, taşımacılık şirketlerinin karbon ayak izini azaltarak sürdürülebilir ve çevre dostu yük taşımacılığına katkıda bulunuyor.

Continental'in Hannover'daki Stöcken'de bulunan tesis ve tasarım departmanında, ağır taşımacılık için özel olarak geliştirdiği uzun ömürlü ve yakıt verimliliği yüksek Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 lastiği yüksek yük kapasitesi, uzun hizmet ömrü ve azaltılmış yuvarlanma direnci ile ön plana çıkıyor. Dingil başına 9 tonluk yük taşıyabilen bu römork lastiğinin profili, megali-ner araçların yarı römorklarında 3 metrelik iç yük yüksekliğinden en iyi şekilde istifade etmeye izin veriyor. Optimize edilmiş lastik konturu ve dengeli yük dağıtımı römork lastiğinin eşit oranda aşınmasını sağlayarak uzun bir hizmet ömrüne katkıda bulunuyor. Selefine kıyasla yuvarlanma direncinde yüzde 15 oranında azalma sayesinde Conti

**Continental'in 445/45 R 19.5 ebatında alçak profilli lastiği ürün kategorisinde iF Tasarım Ödülü'ne layık görüldü.**

Hybrid HT3 445/45 R 19.5, AB etiketi yakıt verimliliği kategorisinde 'B' derecesine sahipken, lastiğin hem şehirlerarası hem uzun mesafe taşımacılığında ekonomik yakıt tüketimine destek oluyor.

Ödüle layık görülen ürünün geliştirildiği Continental'in Hannover-Stöcken'de bulunan tesislerindeki tasarım departmanı, tüm lastik grupları için marka, uygulama ve pazar segmentine dönük tasarım konseptleri geliştiriyor. Ürün tasarımcıları, tasarımlarında lastiğin teknik özelliklerini ön plana çıkarılmayı amaçlarken, her lastik serisinde, serinin tüm ürünlerini birbiri ile ilişkilendirerek fark yaratan bir görünüm ortaya çıkarıyor.

iF Tasarım yarışması, 1954 yılından bu yana her yıl iF International Forum Design GmbH tarafından düzenleniyor. Ödül kazanan ürünler, 26 Şubat 2016 tarihinde Münih'te BMW Welt'de resmi ödül töreninde uluslararası kabul gören iF Tasarım nişanı ile onurlanıyor. Ayrıca ödül kapsamında Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 lastiği Hamburg'da iF Tasarım sergisinde sergilenecek.



**TEKERLEĞİN İCADINDAN BU YANA TÜRKİYE'DE İLK KEZ**

**EKO**  
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

**LASTİK VE TEKNOLOJİLERİ FUARI**



## Continental VanContact AP Serisini Sürücülerle Buluşturdu

CONTINENTAL, her yıl İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası tarafından düzenlenen geleneksel eğitim seminerinde katılımcıları yeni VAN serisi ContinentalVanContact AP ile buluşturdu.

Continental'inde sponsorları arasında yer aldığı İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) tarafından düzenlenen Eğitim Semineri 23-24 Ocak tarihlerinde İstanbul, Şile Grand Otel'de gerçekleşti. Yaklaşık 200 katılımcının yer aldığı etkinlikte Continental'in Türkiye koşullarına özel geliştirdiği VanContact AP büyük ilgi gördü. Continental, gerçekleştirilen organizasyonda yeni ürünün yanında diğer ürün gruplarını da sergiledi.

Continental standına yoğun ilgi gösterilen seminerde, katılımcılara çeşitli konularda eğitimler verildi ve ardından semineri tamamlayanlara sertifikaları sunuldu.

[www.tirex.com.tr](http://www.tirex.com.tr)

**TIREX**

**16-18 Kasım 2016  
İstanbul Fuar Merkezi**

DESTEKLEYEN KURUMLAR



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

FUAR YERİ



# Türkiye Yollarında 100 Milyon Lastik Dönüyor

ÇEŞİTLİ sınıflarda 18 milyon dolayında aracın trafiğe kayıtlı olduğu Türkiye yollarında aynı anda 100 milyon dolayında lastik kullanılıyor. Bunların değer olarak yüzde 10 kadarı, yüzde payı olarak 16,8'i ancak 48 milyon 142 bin dolayındaki adetle yüzde 48'i otomobil ve motosiklet dışı araçlarda kullanılıyor. Stepneleri ile birlikte tek takım olarak 9 milyon 270 bin otomobil ve stepnesiz olarak 2 milyon 754 bin motosiklet lastiklerinin sayısı 51 milyon 858 bin adete ulaşıyor. Araç adedi olarak pazarın yüzde 83,2'sini oluşturan bu sayı, lastik açısından yüzde 51,85'e denk düşüyor.

Otomobil, kamyonet, motosiklet, traktör, kamyon, minibüs, otobüs ve özel aracın aktif olarak kullanıldığı lastik sayısı 89 milyon 66 bin adedi buluyor. Buna eklenecek bazıları motorsuz

araçlar, spor araçları, bisikletler, depolarda, limanlarda, fabrikalarda çalışan forklift vb. yükleme boşaltma araçlarının, madenlerde, inşaatlarda, askeri amaçlı olarak kullanılan iş makinelerinin hatta uçakların lastikleri olarak 11 milyona yakın lastik eklendiğinde dönen lastik sayısı toplam 100 milyonu buluyor. Bunun yenilenmesine bağlı yaklaşık yüzde 15 dolayındaki devir hızıyla birlikte 115 milyon adetlere çıktığı tahmin ediliyor.

## Yılda 12 milyon tüketici lastiği satılıyor

Türkiye'de yılda 12 milyon adet tüketici lastiği satılıyor. Otomobiller, 4x4'ler, iki teker küçük ticarileri kapsayan tüketici lastiği pazarında 5 bin 500 bayi satış yapıyor. Türkiye'ye yayılmış bulunun bu bayi ağındaki satışlarda yerli üreticilerin payı yüzde 70'lere ulaşıyor.



Ticari araçlardaki kış lastiği uygulaması, otomobillerde henüz zorunlu olmasa da kullanıcıların giderek artan bilinç düzeyine bağlı olarak garajında bulundurduğu yazlık kışlık lastik stoğu da sa-

yayı önemli ölçüde artırıyor. Ticari araçlardaki yıpranma payının hızlı oluşu, coğrafi koşullar ve iklim şartlarına bağlı olarak farklı yıpranma süreleri olsa da yüzde 15 gibi bir değişim frekansı kabul e-

dilebilir bir aralık gibi görünmekte olup bu da Türkiye'de toplam 115 milyon adetlik bir lastik döngüsüne denk düşmektedir.

Hesaplama yapılırken sayıları 1 milyon 566 bin olan traktörlerin römorkuyla birlikte stepnesiz 6 lastik kullandığı, en az yarısının en az iki tekerlek kullanan bir başka ekipman daha çektiği varsayıldı. Türkiye'de bulunan 2 milyon 952 bin kamyonet ile 414 bin minibüste stepne ile birlikte 5 lastik, 36 bin özel aracın 2 lastik, 234 bin otobüste stepne ile 7 lastik, stepne ile birlikte ortalama 9 lastik kullanan 774 bin kamyonun da içindeki çekici ve römork ile dingil sayısı farkları da eklendiğinde, toplam 7 milyon 706 bin lastiğe ulaşıyor. Bu alandaki lastik devir hızına ilişkin bir çıkarımda bulunmak gerekirse, yıllık yüzde 15 üzerinden bir milyon 150 bin

kadar lastik satışı söz konusu denilebilir.

## Tirex Lastik ve Teknolojileri Fuarı sektörün potansiyelini ortaya koyacak

'Tirex Lastik ve Teknolojileri Fuarı', 16-18 Kasım 2016 tarihleri arasında Yeşilköy (İFM) İstanbul Fuar Merkezi'nde 11'inci holde düzenlenecek ve sektörün potansiyelini detaylarıyla gözler önüne serecek. Tirex, 9'uncu ve 10'uncu holde gerçekleştirilecek olan Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı ile eş zamanlı olarak 11'inci holde Piltech Pil Akü Batarya ve Teknolojileri - Elektro-Mobilite Fuarı ile birlikte gerçekleştirilecek. Fuar, araç lastikleri, araç jantları, lastik aksesuarları, bakım onarım hizmetleri ve gereçleri, geri dönüşüm ve atık yönetimi ile hizmet sunucular zincirindeki geniş ürün ve hizmet yelpazesini içeriyor.

## Michelin Lastikleri Boeing Uçakları Donatacak

MICHELIN, geliştirdiği teknolojilerle modern havacılık sektöründeki zorlu koşullara karşı pratik ve yenilikçi çözümler sunuyor. NZG teknolojisini ile geliştirdiği lastikleri ile Boeing 777-300ER, 777-200LR ve 777 uçak modellerinin tek lastik tedarikçisi olan Michelin, havacılık sektöründe de üstünlüğünü

kanıtladı. Yüzyılı aşkın deneyimiyle dünyanın en büyük lastik üreticileri arasında yer alan Michelin, ürettiği lastik teknolojileriyle sektörün lideri olmaya devam ediyor.

Michelin, 13 bin 650 km'ye kadar mesafe kat edebilen 400 yolcu taşıma kapasitesine sahip Boeing uçak modellerinde, yeni nesil pa-

tentli Near Zero Growth (NZG) teknoloji radyal lastiklerini kullanacak.

2015 yılında Boeing tarafından 'Yılın Tedarikçisi' ödülüne layık görülen Michelin, NZG teknoloji radyal lastikleri ile düşük toplam maliyetine sahip olma, uzun lastik sırtı ömrü ve yüksek güvenlik avantajı sunuyor.



Michelin, çok yüksek hızlarda esneyebilen ve yüksek gerilimlere maruz kalan uçak lastikleri için esnemeyen kayışla tutturulan NZG lastikleri ile diğer radyal lastiklere göre daha az esneme sağlıyor. Çapraz katlı lastiklerden 11 kg ve radyal lastikten ise 2-3 kg daha hafif olan Michelin NZG lastiği, aynı zamanda uçak ağırlığının azaltılmasına ve yakıt tüketiminin düşürülmesine de yardımcı oluyor.

## Avrupa'nın en güçlü 10 markasından biri Michelin

Michelin, bağımsız marka itibarı araştırma kuruluşu Alman Best Brands tarafından Avrupa'nın en iyi 10 kurumsal markası arasında gösteri-

lerek 'Best Brands' seçildi.

Marka kimliği, bilinirliği ve tüketicileriyle kurduğu ilişki sayesinde yüzyılı aşkın süredir dünyanın en iyi markaları arasında yer alan Michelin, Best Brands tarafından 'Avrupa'nın En İyi 10 Kurumsal Markası' arasında gösterildi.

Her yıl tüketiciler ile gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda belirlenen 'Best Brands' araştırmasına bu yıl Avrupa çapında farklı ülkelerden 5 bin tüketici katıldı. Satış hacmi, itibar ve pazar büyüklüğü göz önünde bulundurularak toplam 58 markanın yer aldığı araştırmada en iyiler, GFK Araştırma Şirketi'ni takibinde yapılan online anket yoluyla belirlendi.

Tüketici ile kurdukları empati sayesinde Avrupa'nın en iyi 10 markası arasında gös-

**Michelin, 13 bin 650 km'ye kadar mesafe kat edebilen Boeing uçak modellerinde, yeni nesil patentli Near Zero Growth (NZG) teknoloji radyal lastiklerini kullanacak.**

terilmekten çok büyük mutluluk duyduklarını belirten Michelin Türkiye Pazarlama Direktörü Olivier Gros, "Michelin olarak, global anlamda tüketicilerimizi iyi anlayarak ürün ve hizmetler geliştiriyor, ihtiyaçlarına odaklanıyoruz. Bu sayede dünya çapında Michelin marka itibarına önemli katkılar sunduk. Best Brands'den aldığımız bu ödülle çabalarımızın doğru noktaya vardığını bizlere gösteriyoruz. Michelin Grup'un bir parçası olmaktan büyük gurur duyuyoruz" dedi.



## Pirelli Sottozero Ice 1'i Tanıttı

PIRELLI, Dünya Ralli Şampiyonası (WRC)'nin İsveç'te düzenlenecek ayağına özel olarak İzmit Fabrikası'nda üretilen Sottozero Ice 1'i tanıttı.

Şampiyonanın, yol tutuş ve çekiş açısından en üst düzey performansı gerektiren zeminlerden biri olarak kabul edilen bu özel yarış için üretilen Sottozero Ice 1'de, önceki Sottozero Ice'a göre, lastik sırtının dış kısmındaki blokları daha da güçlü yapan ve tüm çivilerin korunmasını

sağlayan yeni bir tasarımdan faydalandı. Lastikte benzersiz tungsten uçlara sahip olan toplam 384 çivi mevcut. Çivi sayısı da, yedi milimetrelilik çivi uzunluğu da geçen yılları aynı tutulmuş. Karın yüzey katmanına girmekte oldukça etkili olan bu çiviler, alttaki donmuş buza batarak, birçok toprak zemindeki ralliye oranla daha iyi bir çekiş elde etmeye olanak tanıyor.

Yeni lastikler, Lorenzo Bertelli'nin kullanacağı

WRC aracında ve WRC2'de şampiyonluk için mücadele eden pilotların araçlarında kullanılacak.

Tek bir lastiğin kullanılabildiği İsveç Rallis'i'nde bu yıl, Sottozero Ice 1'in 205/65-15 boyutlarıyla mücadele edilecek. Özellikle kar ve buz zeminler için üretilen lastiğin bu yıl Dünya Ralli Şampiyonası'nda tek kullanım yeri İsveç olacak. İsveç için tek bir lastiğe izin verilmesi sebebiyle takımlar, ya-

rişta 24 lastik kullanabilecek. WRC2 ekipleri ise 22 lastik bulundurabilecekler.

## Dünya Ralli Şampiyonası lastikleri İzmit'te üretiliyor

Dünya Ralli Şampiyonası lastikleri Pirelli Grubu'nun tonaj ve üretim çeşidi bakımından aynı çatı altında üretim yapan en büyük tesisi olan İzmit'te üretiliyor. İzmit Kocaeli bölgesinde yer alan ve 340 bin metrekarelik alana sahip Türkiye Fabrikası, yıllık 7 milyon adet lastik



üretme kapasitesiyle otomobil, hafif ticari araç, kamyon ve motorsporları ana grupları olmak üzere toplam 675 çeşit lastik üretimini gerçekleştiriyor. Formula 1'in resmi lastik tedarikçisi olan Pirelli, yarışlarda kullanılmak

üzere tüm F1 lastiklerinin yanı sıra Dünya Ralli Şampiyonası, GrandAm, Ferrari Challenge gibi dünyanın en prestijli motorspor aktivitelerinin lastiklerinin üretimini İzmit Fabrikası'nda gerçekleştiriyor.

# Petlas Yeni Ürünlerini Agroexpo Fuarı'nda Tanıttı

PETLAS, 11-14 Şubat tarihleri arasında İzmir'de bu yıl 11'inci düzenlenen 'Agroexpo Eurasia Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı'nda, Türkiye'nin en büyük römork lastiği IMF 18, Türkiye'nin en büyük ilaçlama lastiği TA 120 ve dayanıklı yapısıyla ön plana çıkan NT 3 Tubeless römork lastiklerini tanıttı.

Bölgenin en büyük tarım etkinliği olarak ön plana çıkan 'Agroexpo Euroasia Uluslararası Tarım ve

**Petlas, İzmir'de bu yıl 11'inci düzenlenen 'Agroexpo Eurasia Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı'nda yeni ürünlerini tanıttı.**

Hayvancılık Fuarı' dört gün boyunca tarımsal mekanizasyon üreticileri ve zirai lastik kullanıcılarını bir araya getirdi.

Tarımın geliştirilmesine yöne-

lik büyük projelerde üzerine düşeni yapan Petlas, tarım makinesi ve traktör üreticilerinin de orijinal ekipman olarak en çok tercih ettiği marka olmayı sürdürüyor. 'Hassas Tarım' olarak adlandırılan çevre dostu, sürdürülebilir ve ekonomik tarımsal üretim teknolojileri geliştiren Petlas; amaca göre özelleştirilmiş, toprağa en az zararı veren, uzun ömürlü ve dayanıklı lastikleri ile tarımda verimi artırmak için çalışmalarına devam ediyor.



## Shell&Turcas Dağıtım Ağını Genişletmeye Devam Ediyor

SHELL & Turcas'ın Ankara, Afyon, Bilecik, Eskişehir ve Kütahya illerindeki yeni madeni yağlar distribütörü Özgün A.Ş. oldu. İç Anadolu ve Karadeniz bölgelerindeki 27 şehirde hızlı tüketim ürünleri satış ve dağıtım faaliyetlerini sürdüren Özgün A.Ş. madeni yağ sektöründe dağıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilk kez bu iş birliği ile başlıyor.

Şirket, bugüne kadar hızlı tüketim ürünleri distribütörlüğü ile elde ettiği dağıtım ve pazarlama tecrübesini, Shell & Turcas ile işbirliği yaparak madeni yağlar alanında da geliştirmeyi hedefliyor.

İki şirket arasındaki işbirliğine ilişkin olarak Ankara'da gerçekleştirilen törende konuşan Özgün A.Ş. Genel Müdürü Ahmet Özdoğan, Shell & Turcas'ın yeni madeni yağlar distribütörü oldukları için olumlu duygularını belirterek, "Karşılıklı olarak hayırlı ve başarılı bir işbirliği olacağına inanıyoruz" dedi.

Shell & Turcas Madeni Yağlar Genel Müdürü Seyfettin Uzunçakmak ise Özgün A.Ş. ile kurulan işbirliğinden duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Özgün A.Ş.'nin hem hızlı tüketim sektöründe hem de bölgedeki uzun yıllara dayanan tecrübesi, Shell Madeni Yağlar distribütörlüğünde hiç şüphe yok ki iki tarafa da değer katacak. Çok kısa sürede birlikte başarılı faaliyetler gerçekleştireceğimize inanıyorum. Türkiye'ye özgü, Shell'e Özgün olacak" dedi.

## Batteries for Future

EKO  
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

### Pil Akü Batarya ve Elektro-Mobilite Fuarı



[www.piltech.com.tr](http://www.piltech.com.tr)

**piltech**

**16-18 Kasım 2016  
İstanbul Fuar Merkezi**

DESTEKLEYEN KURUMLAR



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

FUAR YERİ



# Socar Türkiye 'Mavi Koridor' CNG İstasyon Ağını Tamamladı

SOCAR Turkey Petrol Enerji Dağıtım A.Ş. (Socar Dağıtım), AB'nin temiz yakıt stratejisi kapsamında Avrupa çapında orta ve uzun yol taşımacılığı yapan ağır ticari nakliye araçlarının dizel yakıt kullanımına alternatif olarak doğalgaz kullanımını geliştirmek amaçlı başlattığı 'Mavi Koridor' (Blue Corridor) benzeri bir projeyi, Türkiye'nin ana ticaret yolları üzerinde konumlandığı ve Türkiye'nin en geniş perakende OTO-CNG ağı olan 'Socar CNG' istasyonları ile hayata geçiriyor.

Belli bir büyüklüğe ulaşan 'Socar CNG' istasyon ağı sayesinde Avrupa'nın bir ucundan yola çıkan CNG'li araçlar Türkiye'de 'Socar CNG' tarafından oluşturulan koridor ile CNG tedariki sıkıntısı çekmeden yollarına devam edebilecekler.

Akaryakıt ve doğalgaz satışları konularında faaliyet gösteren Socar Turkey Petrol Enerji Dağıtım A.Ş. (Socar Dağıtım), İstanbul - İzmir ve İstanbul - Ankara - Mersin'i bağlayan ana ticaret yolları

**Azerbaycan devlet petrol şirketi Socar, Türkiye'nin ana ticaret yolları üzerinde konumlandığı perakende OTO-CNG istasyon ağı 'Socar CNG' ile Türkiye'yi 'Mavi Koridor' (Blue Corridor) ile tanıştırtıyor.**

üzerinde konumlandığı 'Socar CNG' istasyonları ile akaryakıtta göre daha ekonomik ve çevreci olan CNG alternatifini akaryakıt çeşitleri ile birlikte Türk tüketicisine sunmak üzere hizmet vermeye başladı.

**Socar CNG istasyon sayısını 2016 yılı içerisinde arttırmayı hedefliyor**

Pazardaki bu ihtiyaç doğrultusunda yatırımlarına öncelik veren Socar, iki yıldır süren çalışmalarını tamamladı. Türkiye'nin ana ticaret yolları güzergahına göre oluşturulan hattın ilk bölümü, Gebze Şekerpınar'da inşa edilen ilk istasyonla başlayarak, Bolu, Ankara ve Aksaray'da hayata geçirilen istasyonlar üzerinden Mersin istasyonuna kadar ulaşıyor. Hattın ikinci bölümü ise yine Gebze'yi Bursa Gemlik, Bursa Mustafakemalpaşa ve İzmir Kemalpaşa istasyonları ile İzmir'e bağlıyor.

Yaklaşık 200-250 km'lik aralar ile konumlandırılan ve son teknoloji ekipman kullanılarak inşaa edilen bu sekiz yeni CNG istasyonu sayesinde, İstanbul, Ankara, Mersin, Bursa, İzmir gibi ticaretin kalbinin attığı büyük merkezleri birbirine ve çevre illerine bağlayan yollarda çalışan araçlara yepyeni, ekonomik ve çevreci bir yakıt alternatifi sunulmuş oluyor. CNG alternatifinin yanısıra motorin, benzin ve LPG'nin de tüketiciye sunulduğu yenilikçi Socar CNG istasyonlarının sayısının 2016 yılı içerisinde artması hedefleniyor.

**"2050 yılına kadar dünya çapında yollardaki araç sayısının 2 milyara ulaşacağı öngörülmüyor"**

Socar Turkey Petrol Enerji Dağıtım A.Ş. CEO'su Mutluay Doğan konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Socar Dual System ile dönüşüm ve menzil problemlerini, Socar

CNG istasyonları ile de ulaşılabilirlik sıkıntısını ortadan kaldırıyoruz. Azerbaycan, Dünya'daki sayılı petrol ve doğal gaz yataklarına sahip ve Dünya'nın en eski petrol ve doğalgaz üreticisi ve ihracatçısı. Socar ise Azerbaycan'ın devlet şirketi olarak tüm bu petrol ve doğal gaz kaynaklarından sorumlu tek kurum. Socar, Hazar bölgesinde bulunan yer altı petrol ve doğalgaz kaynakları ve önemli yatırımları ile dünyanın en

*Socar Turkey Petrol Enerji Dağıtım A.Ş. CEO'su Mutluay Doğan.*



köklü petrol şirketlerinden" diye konuştu.

Dünyada, özellikle ka-ya gazı ile olağanüstü bir doğalgaz devrimi yaşanan ABD'de, ulaşım araçlarında CNG (sıkıştırılmış doğalgaz) kullanımını hızla artırdığını söyleyen Doğan, "Avrupa'da ağır ticari araçların CNG ve LNG kullanımını desteklemek ve geliştirmek için AB destekli stratejik projeler geliştiriliyor ve "Mavi Koridor" (Blue Corridor) projesi gibi akıllı taşımacılık koridorları oluşturuluyor. Dünyadaki bu gelişmelere paralel olarak CNG'nin kullanımı ülkemizde de son yıllarda başta şehir içi toplu taşıma araçları olmak üzere yaygınlaşıyor" dedi.

Mutluay Doğan sözlerini şöyle sürdürdü: "Socar olarak misyonumuz akaryakıtın ekonomik, güvenli ve temiz bir alternatifi olan CNG'yi

Türk tüketicisine tanıtmak ve onu hem Türk tüketicisi hem de Avrupa'nın bir noktasından CNG'li araçlar ile Türkiye üzerinden geçmek isteyen sürücüler için ulaşılabilir kılmak. Bu amaçla ilk etapta kuzeyden güneye, batıdan doğuya, İstanbul-İzmir ve İstanbul-Ankara-Mersin hattında oluşturduğumuz "Türk Mavi Koridor"un daha da uzaması için yatırımlarımız devam ediyor. Biliyoruz ki firmaların en büyük giderini yakıt kalemi oluşturmakta. Firmalar için yakıtta kazanacakları en küçük avantaj bile büyük bir değer. Biz müşterilerimize sunduğumuz geleceğin yakıtı CNG ve geliştirdiğimiz Dual System teknolojisi ile araçlarının çok büyük oranda motorin yerine daha ucuz ve temiz bir alternatif olan doğal gaz tüketmesinin önünü açıyoruz.

## CMS'den Opet Fuchs'a 'Sürdürülebilir Performans' Ödülü

**Madeni yağ sektörünün önde gelen firmalarından Opet Fuchs başarılı çalışmaları ile CMS'nin 2015 yılı Performans Ödüllerinin kazananı oldu.**

TÜRKİYE'NİN lider, Avrupa'nın önde gelen alüminyum jant üreticisi CMS Grubu, Swissotel Büyük Efes - İzmir'de 'İş Ortakları Toplantısı ve Ödül Töreni' gerçekleştirdi. 2004 yılından itibaren tedarikçileriyle yaptığı toplantılar sonrasında sektörünün öncülerini ödüllendiren CMS'nin kalite ve teslimat güvenilirliği, teknoloji geliştirmedeki iş birliği yönünden yapılan değerlendirmelerle verdiği 'Sürdürülebilir İyileştirme ve Destek' ödülüne ise Opet Fuchs layık görüldü.

Opet Fuchs adına ödülü



Endüstriyel Satışlar Grup Müdürü Ahmet Oral aldı. 2007 yılından itibaren CMS ile birçok alanda iyileştirme çalışmaları yürütülmekte olduğunu belirten Oral, "Bu ödül önce hedef koymanın ve sonrasında da bu hedefe ulaşmak için verilen çabanın ve emeklerin sonucudur. Ödülün içeriğindeki 'Sürdürülebilir' kelimesi ise her zaman bizlere gelecek için sorumluluk yüklemektedir. 2016 yılı başında imzaladığımız anlaşma ile 3 sene daha CMS'nin en büyük yağ tedarikçisi olarak seçildik. Ar&Ge desteğimiz, müşteri odaklılığımız ve aynı sorumluluk bilinci ile daha fazla verimlilik sağlamak bundan sonraki yıllar içerisinde öncelikli hedefimiz olacaktır" şeklinde konuştu.

## Bosch Türkiye Orta Doğu'daki Sorumluluğunu Artırıyor

BOSCH, Pakistan'ın ikinci büyük şehri olan Lahor'da açtığı ofisle Orta Doğu'da büyüme planları doğrultusunda önemli bir adım attı. Şirket, yüksek bir büyüme potansiyeli öngördüğü Pakistan pazarında öncelikle Elektrikli El Aletleri, Güvenlik Sistemleri ve Otomotiv Yedek Parça ürün ve çözümlerinin satışına odaklanacak.

2015 yılı itibarıyla Türkiye'nin yanı sıra Orta Doğu'daki 15 ülkeyi İstanbul'daki merkezden yöneten Bosch Türkiye ve Orta Doğu Bölgesi Başkanı Steven Young, "Orta Doğu'daki sorumluluk alanımızda yer alan 15 ülkeden biri olan Pakistan, artan nüfusu ve 22 gibi düşük bir yaş ortalaması dikkate alındığında, uzun vadede Bosch için önemli iş fırsatları barındırıyor. Büyüme öngörülerini paralelinde Pakistan'daki ilk ofisimiz, Orta Doğu'da uzun vadeli başarıya yönelik önemli bir adımdır" diye konuştu.

Yüzde 2'nin üzerindeki yıllık büyüme oranı ile Pakistan, Asya'daki en yüksek büyüme oranlarından birine sahip.

1950 ve 2015 yılları arasında nüfus yaklaşık beş kat artarak 190 milyona yükseldi. Pakistan, dünyadaki en kalabalık altıncı ülke ve bu durum Pakistan'ı, Bosch Grubu açısından çekici bir pazar haline getiriyor. Uluslararası Para Fonu (IMF), Pakistan ekonomisinin, 2020 yılına kadar yıllık yaklaşık yüzde 5 oranında sabit bir büyüme göstereceğini öngörüyor. Bunun nedenleri arasında düşük enflasyon oranı ve istikrarlı bir şekilde büyüyen orta sınıf yer alıyor. Orta sınıfın, önümüzdeki yıllarda yıllık yaklaşık yüzde 6 civarında artış göstereceği tahmin ediliyor.

Pakistan'da bir şubenin açılması, Bosch'un Orta

Doğu'daki istikrarlı ve uzun vadeli büyüme stratejisinin bir parçası olduğunu söyleyen, Young, "Pakistanlı müşterilerimiz, şirketimizin inovasyonlarından kesinlikle fayda sağlayacak. En nihayetinde, ürünlerimiz ve servislerimiz ile yerel halkın yaşam kalitesini artırmaya katkıda bulunuyoruz"

Almanya'nın Pakistan Büyükelçisi Ina Lepel ise konuşmasında, "Pakistan'ın mevcut hükümeti, altyapı ve enerji sektörünü güçlendirmeyi planlıyor. Bu durum, yabancı yatırımcıları oldukça çebeckecek. Bosch'un faaliyetleri, Pakistan ile olan çift taraflı ticari ilişkiye yönelik önemli bir dönüm noktası" dedi.



## PO ve Temsa İş Birliği Anlaşması İmzalandı

PETROL Ofisi ve Temsa Motorlu Araçlar, Mitsubishi Motors binek ve ticari ile Mitsubishi Fuso ticari araçların yağ tedarik ve tavsiye anlaşmasına imza attı. Buna göre Türkiye çapındaki 58 Temsa Motorlu Araçlar Yetkili Servisi'nde bakıma gelen araçlarda Petrol Ofisi Madeni Yağlar ürünleri kullanılacak.

Maxima, Maximus ve Maxigear ailesi ürünleri, Temsa Motorlu Araçlar'ın yetkili servislerinde servise gelen araçların motor ve şanzımanlarında kullanılacak.

PO Madeni Yağlar, sahip olduğu bilgi birikimi, ileri teknolojisi ve yüksek üretim kapasitesi ile araç üreticilerinin talepleri doğrultusunda geliştirdiği ürünlerle, araçların daha uzun ömürlü ve ekonomik şekilde kullanılabilmesine imkan tanıyor.



## Filolara Tırsan Gücü

**BARSAN**, filosunu 10 adet Tırsan Perdeli Çift Katlı Mega ve 2 adet Tırsan Konteyner Taşıyıcı ile genişletirken, Sertrans Logistics ise 50 adet Tırsan Perdeli Mega Semi-Treyler satın aldı.

Barsan, 2015 yılında alımını yapmış olduğu 30 adet Tırsan Perdeli Çift Katlı Mega ve 20 adet Tırsan Konteyner Taşıyıcıdan oluşan filonun son partisi olan 10 adet Tırsan Perdeli Çift Katlı Mega ve 2 adet Tırsan Konteyner Taşıyıcıyı filosuna ekledi.

Tırsan Adapazarı Fabrikasında düzenlenen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı A. Cengiz Çaptuğ ve Yönetim Kurulu Üyesi Sedat Geyik ile DAF-Tırsan Satış Müdürü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu basın toplantısında yaptığı konuşmada, "Bugün benim için çok özel bir gün, 2016 yılının ilk teslimatını gerçekleştiriyoruz. Yıllardır bizim en önemli müşterilerimizden biri olan ve özellikle de ürün geliştirme konusunda müşterilerinin talepleri doğrultusunda dizayn ettirdiği treylerler ile çok özel bir filoya sahip olan Barsan, Türkiye ekonomisine de ciddi anlamda katkı sağlamıştır. Bütün bunları hayata geçirirken Barsan filo yönetimi, satış ve teknik ekibi, Tırsan Ar-Ge ekibi ile uzun dönem beraber çalıştı ve birlikte ürünlerin geliştirilmesi konusunda önemli bir başarıya imza attılar" dedi.

Nuhoğlu, "Tırsan'ın iş ortağı olan Barsan Global Lojistik'in filosunda, 2015 yılında alımını yaptıkları 50 adet treyler de dahil olmak üzere 450 adet Tırsan treyler bulunmaktadır. Çift katlı treyler üretmek, bizim açımızdan bakıldığında ihtiyacı iyi anladığımız sürece mümkün. Ama bunun sürdürülebilmesi için sadece aracın çift katlı olması yetmez; bu araçların operasyonu, ambarı, deposu, indirilmesi, yüklenmesi, elleçlenmesi ve dağıtımda hangi alanlarda hangi mal incek bu yüklerin takibi çok önemlidir" diye konuştu.

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ ise yaptığı açıklamada, "Bazı şirketler vardır bulunduğu sektörün şeklini alırlar, bazı şirketler vardır bulunduğu sektöre şekil verir, yönlendirirler. bu anlamda Barsan ve Tırsan bulunduğu sektörü yönlendiren, şekillendiren ve sektörde iz bırakan çok önemli firmalardır. Sahada bulunan bizlerin talepleri, Tırsan'ın da bunları karşılama biçimiyle yaratılan inovasyon çok net bir şekilde ortada. Başlangıcından beri kesintisiz devam eden bu işbirliğinin devam edeceğine inanıyorum" dedi.

Tırsan Treyler, 2015 yılında Sertrans Logistics'e satışı yapılan 50 adetlik Tırsan Perdeli Mega Se-

mi- Treyler'in son partisi olan 27 adetlik aracı Sertrans'ın Hadımköy tesislerinde düzenlenen törenle teslim etti.

Transer Genel Müdürü Murat Cömert ve Sertrans İhracat direktörü Orhan Gürler'in ev sahipliği yaptığı törene Tırsan Treyler adına Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu katıldı.


Teslimat töreninde konuşan Çetin Nuhoğlu, "Sertrans hedefleri olan bir şirket. Yurtdışında da




hizmet sunduğu firmalarla işbirliğini geliştirmek isteyen bir firma. Uluslararası arenaya açılmazsak bireysel ve kurumsal olarak mev-

cut şartlarımız da kalmaz, zorlaşır. Sertrans'ın bu bakış açısına ve vizyonuna destek olma konusunda biz de üzerimize düşeni yapmaya


hazırız. Teslim ettiğimiz 50 araçta böyle bir model geliştirdik. Yüzde 100 buyback (geri alım sözleşmesi) ile verdik" dedi.




FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.




Messe München



# GATE TO LOGISTICS






**16-18 Kasım 2016**


**İstanbul**

[www.logitrans.com.tr](http://www.logitrans.com.tr)



**Uluslararası**

**Transport Lojistik Fuarı**



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

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.

# Renault Trucks'tan 70 Araçlık Dev Teslimat

RENAULT Trucks, 70 adet T460 çekicileri Sertrans Logistics'e teslim etti. Yeni yılda yatırımlarına hız veren Sertrans, filosunu yakıt tasarrufu lideri Renault Trucks T serisi çekiciler ile yeniledi.

Sertrans'ın Hadımköy tesislerinde üst düzey yöneticilerin katılımıyla düzenlenen teslimat törenine, Sertrans Logistics İhracat Direktörü Orhan Gürer, Sertrans'ın filolarından sorumlu iştirak şirketi Transer Logistics'in Genel Müdürü Murat Cömert, Renault Trucks Satış Müdürü Özkan Çelik, As-sar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Sarı, As-sar Otomotiv Filo Satış Müdürü Ahmet Sezer ve As-sar Oto-

motiv Ağır Vasıta Koordinatörü Murat Uçaklı katıldı.

Sertrans Logistics İhracat Direktörü Orhan Gürer yaptığı açıklamada bugüne kadar sirkülasyonlu olarak 250 adet civarında Renault Trucks çekici kullandıklarını belirterek, "Sertrans Logistics olarak, karayolu ile parsiyel taşımacılık hizmeti verdiğimiz karşılıklı direkt hatlarımızı 19 ülkeye ve 80'den fazla noktaya ulaştırdık. 2015 yılını verimliliğe odaklanacağımız, kaliteden ödün vermeden temkinli büyümeyi seçeceğimiz ve maksimum yüzde 8'lik bir büyümeyi öngördüğümüz bir yıl olarak planlamıştık, öyle de oldu. Bu doğrultuda 2016'da hedefle-



rimizi bir adım daha öteye taşıyarak ulusal ve uluslararası lokasyonlardaki yatırımlarımızı arttırıyoruz" dedi.

Gürer, "Hedeflerimiz doğrultusunda filo yatırımımız da büyük önem taşıyor. Hedeflerimizi ileriye taşıyarak uluslararası standartlardaki araçlarına ve satış

sonrasındaki hizmetlerine güvendiğimiz bir markanın yanımızda olması bize güven veriyor. Bu nedenle Renault Trucks T460 çekicilerle filomuzu geliştirmeye devam ediyoruz. 2016 yılında yüzde 10 oranında büyüme hedefliyoruz. Bu doğrultuda Renault Trucks ile sağladığımız

işbirliğimizden son derece mutluluk duyuyoruz" açıklamasını yaptı.

Renault Trucks Satış Müdürü Özkan Çelik ise, "Renault Trucks T serisi, nakliye şirketlerine yakıt tasarrufu ile kabin konforu arasında mükemmel bir denge sunuyor. Rakiplerine göre en ekonomik yakıt tüketimi sağlarken performansından ödün vermeden daha fazla motor gücü, daha yüksek tork ve daha iyi bir ticari hız ile kullanıcılarının tüm ihtiyaçlarını karşılayan tek araç oluyor" dedi.

Renault Trucks yetkili bayisi olarak hizmet veren As-sar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Sarı ise Renault Trucks çekici-

lerin lojistik sektörünün tüm beklentilerini en iyi şekilde karşıladığının altını çizerek, "As-Sar Otomotiv olarak yaklaşık 50 yıllık tecrübemizle faaliyetlerimizi Renault Trucks markasıyla sürdürmekteyiz. Renault Trucks çekiciler, lojistik alanında hizmet veren firmalara toplam sahip olma maliyeti anlamında en avantajlı çözümleri sunuyor. Sertrans Logistics yetkilerine bu avantajların bilincinde olarak yeni alımlarında tercihlerini Renault Trucks T460 çekicilerden yana kullandıkları için teşekkür ediyoruz. Eminiz teslim aldıkları yeni araçlarıyla başarılı faaliyetlerini arttırarak sürdürecekler" dedi.

## Meryıldız Lojistik Tercihini Krone Mega Liner Oldu

KRONE uluslararası taşımacılık yapan Meryıldız Lojistik'e 12 adetlik Mega Liner teslimatı gerçekleştirdi.



Teslimat törenine Meryıldız Firma Sahibi Ömer Yıldız, Krone Türkiye Satış Yöneticisi Ömürden Özacar ve Krone Bölge Satış Yöneticisi Erkan Şenyurt katıldı.

Meryıldız Lojistik Firma Sahibi Ömer Yıldız, Krone treylerleri, yüksek kalitesi, sağlamlığı ve kaliteli hizmet anlayışı nedeniyle tercih ettiklerini belirtti. Yıldız, "Krone ile çalışmaktan son derece memnunuz.

Markanın kalitesi ve ürünlerinin sağlamlığı bizim için en önemli unsurlardan biri. Uzun vadede düşünen bir şirket olduğumuz için aldığımız araçların kaliteli ve dayanıklı olması gerekiyor. Ayrıca ikinci el değerleri de Krone'yi seçmemizde etkili oldu" dedi.

Yıldız, "Aldığımız ürünlerin Code-XL sertifikasına sahip olması sayesinde uluslararası yollarda sıkıntı yaşamıyoruz. Yük güvenliği bizim için ol-

mazsa olmazların başında geliyor" ifadelerini kullandı.

Krone Türkiye Satış Yöneticisi Ömürden Özacar ise, Meryıldız Lojistik'e teslim ettikleri kayar çatı ve kayar perdeli Mega Liner araçların gerek hacim açısından gerek de yüklemeye ve boşaltmada kullanıcıya büyük avantajlar sağladığına dikkat çekti. Özacar sözlerine şöyle devam etti: "Code-XL yük güvenlik sertifikası özellikle Avrupa

ülkelerine taşımacılık yapan nakliye firmaları için olmazsa olmaz haline geldi. Krone olarak 2011 yılı itibarıyla Türkiye'yi Code-XL'li ürünlerimiz ile tanıştırdık ve sektörde öncü olduk. Bundan sonra da Türk nakliyecisinin taşımacılık yaptıkları ülkelerde sorun yaşamadan operasyonlarını yürütebilmeleri için ihtiyaç duydukları ürünleri beğenilerine sunmaya devam edeceğiz."

## Borusan Lojistik Filosunu MAN ile Büyüttü

BORUSAN Lojistik, yurt içi taşımalarında MAN TGS 18.440 4x2 BLS araçları tercih etti. Bu çerçevede MAN ile yapılan anlaşma ile 25

adet çekici, nakliye operasyonlarında kullanılmak üzere MAN Bölge Bayi MAPAR tarafından Borusan Lojistik'e teslim edildi.

Borusan Lojistik Gemlik Liman Tesisleri'nde gerçekleşen teslimat töreninde konuşan Borusan Lojistik Türkiye Lojistik Genel Mü-

dür Yardımcısı Serdar Erçal, uzun soluklu bir anlaşmaya imza attıklarına dikkat çekerek, "Türkiye kara nakliye operasyonlarında yaptığımız



günlük 3000 seferin yüzde 15'ini öz mal araçlarımızla gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizin taşıma konusunda hiçbir sıkıntı yaşamamaları ve çalışanlarımızın yaptıkları işi severek yapmalarının ön şartı olarak gördüğümüz kaza anındaki güvenlikleri ve konforlu bir sürüş yapmaları için 3 yılda bir araçlarımızı yeniliyoruz. Bunun yanı sıra Man ile yaptığımız bu anlaşma mali bağlamda da çok büyük bir avantaj yarattık. Elbette bu avantajı müşterilerimize maliyet avantajı olarak yansıtıyor olacağız" dedi.

MAN çekiciler ile birlikte Bakım Paketi de satın aldıklarını belirten Erçal "Araçlar 36 ay boyunca uzatılmış garanti ve parça değişimleri

dahil tüm bakımların MAN tarafından sağlanacağı geniş kapsamlı bir paketle birlikte satın alınmıştır" dedi. Bu sayede müşterilerine rekabetçi fiyatlar sunabildiklerini belirten Erçal, 36 ay sonunda araçların MAN TopUsed kapsamında geri satın alınacağını da altını çizerek "Filomuzu yenilemek adına yaptığımız bu yatırımımız 3 yılın sonunda anlaşılacak şartlar çerçevesinde belirlenmiş olan fiyatlarla aldığımız araçlarımızı MAN'a geri satacağız. Bu fiyatları bugünden biliyor olmak, aracın 36 ay boyunca bakım tutarlarını hesaplayabiliyor olmak, maliyetlerimizi kontrol edebilmemiz ve rekabetçi olabilmemiz açısından çok önemli" diye konuştu.

Aylık olarak yayınlanan, taşımacılık ve lojistik dergisi KargoHaber, sektördeki gelişmeleri aboneleriyle sıcak sıcak paylaşıyor. KargoHaber'in yeni abonesi olarak siz de bu ayrıcalığı hak edebilirsiniz. KargoHaber, bundan böyle abone formunda belirttiğiniz adrese düzenli olarak ulaşacak...

### ABONELİK BİLGİLERİ

Tarih:...../...../.....

Firma Adı: .....

İlgili Kişinin Adı-Soyadı:..... Ünvanı: .....

Adres: .....

Tel:..... Faks:.....

Vergi Dairesi ve Numarası:..... İmza:.....

### ÖDEME ŞEKLİ

Abonelik Bedeli 100 TL'dir.

- Nakit Olarak, Aysberg Basın Yayın Ltd. Şti.'ne  
 Akbank Mecidiyeköy Şubesi, 30993 No.lu hesaba  
 Ödemeyi yaptığımız banka dekontunu, bu formu da eksiksiz doldurarak fakslamak suretiyle bize ulaştırdığınız andan itibaren aboneliğiniz başlayacak.



KargoHaber'e abone olanlar şimdi daha şanslı!

Abone olan herkese Aysberg tarafından hazırlanan Taşımacılık Rehberi

# Iveco Stralis Filoların Tercihine Olmaya Devam Ediyor

IVECO Otomotiv, HY Yıldırım Nakliyat'a satışını gerçekleştirdiği 10 adet Stralis çekicinin 2'sini teslim etti. Araç yatırımda Iveco'yu tercih eden diğer marka ise Öztürkler Petrol Oldu. Öztürkler Petrol filosunu 10 adet ADR'li Iveco Hi-Road 460 Euro 5 EEV çekici ile genişletti.

HY Yıldırım Nakliyat, sipariş verdiği 10 adet Iveco Stralis Hi-Road 460 çekicinin 2'sini teslim aldı. Iveco'nun İstanbul yetkili satıcısı Iveco Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen çekiciler için düzenlenen teslimat törenine HY Yıldırım Nakliyat şirket ortakları Hulusi Yıldırım ve Ali Balçık ile Iveco Otomotiv Satış Müdürü Hasan Yıldırım ve Ağır Vasıta Satış Sorumlusu Barış Bulut katıldı.

HY Yıldırım Nakliyat şirketi ortağı Hulusi Yıldırım yaptığı konuşmada, "Sipariş ettiğimiz 10 çekicinin 2 adedini teslim almaktan dolayı çok mutluyuz. Iveco'yu tercih etmemizde iki önemli etken öne çıktı. Stralis kullanıcılarının araçtan mem-

nun olduklarını gördük. İkinci etken ise Iveco yetkilileri bize araç çok iyi anlattılar. Yaptıkları sunumda araçla ilgili tüm sorularımıza cevap bulduk. Umarım Iveco ile işbirliğimiz uzun yıllar devam eder" dedi.

Iveco Otomotiv Satış Müdürü Hasan Yıldırım ve Ağır Vasıta Satış Sorumlusu Barış Bulut, yaptıkları açıklamada, HY Yıldırım Nakliyat'ın inşaat sektörü taşımalarda faaliyet gösteren ve bulunduğu sektörde çok iyi bilinen bir şirket

olduğunu ve Iveco çekicileri filolarına kazandırmaktan dolayı çok mutlu olduklarını kaydetti.

Öztürkler Petrol A.Ş. firmasına 10 adet ADR'li Iveco Hi-Road 460 Euro 5 EEV çekici teslimatı gerçekleştirildi.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine, Öztürkler Petrol A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öztürk, Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç, Genel Müdür Kenan Kılıç ile Ağır



Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldı.

Araç parklarında 102 adet çekici bulunan ve çekicilerden yarısı Iveco markasından olu-

şan Öztürkler Petrol 10 adet yeni Stralis ile filosunu daha da genişletti. Mehmet Öztürk tarafından teslimat töreninde yapılan konuşmada 2016 yılın-

da da yola Iveco ile devam etme kararı aldıkları, daha önce Iveco marka çekicileri kullandıkları ve çok memnun kaldıkları ifade edildi.

## Özgözde Otomotiv 2016'ya Hızlı Başladı

**ÖZGÖZDE** Otomotiv, Bursa'nın önde gelen firmalarından Edesa Lojistik'e 2 adet Iveco Stralis 460, Boğaziçi Turkuaz'a 1 adet Stralis Hi-Road ve Volkanlar Vinç'e de 2 adet Stralis Hi-Road çekici teslim etti.

Özgözde Otomotiv, ilk teslimatını Edesa Lojistik'e gerçekleştirdi. Yaklaşık 15 yıldır birçok otomotiv markasının araçlarını Türkiye'nin her böl-

gesine taşımaya yapan Edesa Lojistik, filosunu 2 adet Iveco Stralis 460 ile güçlendirdi.

Iveco bayisi Özgözde Otomotiv, ikinci teslimatını Boğaziçi Turkuaz'a gerçekleştirdi. Bursa'nın yanı sıra İstanbul ve Eskişehir'de de inşaat sektöründe faaliyet gösteren Boğaziçi Turkuaz, filosuna 1 adet Iveco Stralis Hi-Road çekici aldı.

Teslimatla ilgili bir açıklama

yapan Boğaziçi Turkuaz yetkilisi İbrahim Baysal, "Filomuzaya kattığımız bu 1 adetlik Iveco Stralis Hi-Road'ın performansından memnun kaldığımız takdirde 2016'da yapacağımız araç yatırımlarımızda tercihimizi Iveco'dan yana kullanmayı planlıyoruz" dedi.

Özgözde Otomotiv üçüncü teslimatını ise Volkanlar Vinç firmasına yaptı. Ağır nakliye sektöründe Bursa'nın önde

gelen firmalarından Volkanlar Vinç filosunu 2 adet Stralis Hi-Road çekici ile güçlendirdi. Volkanlar Vinç yetkilisi Ali Kavak, Iveco'nun garanti şartlarının 3 yıl veya 450 bin kilometre olmasının, yaygın servis ağının, aracın pazarda görünürlüğünün artmasının, yakıt maliyetinin düşük olmasının kendilerini cezpt ettiğini ve bundan dolayı tercihlerini Iveco'dan yana kullandıkları



nı söyledi. Filolarında 50 adet araç bulunduğunu belirten Ali Kavak, yeni araç alımlarının bu yıl da devam edeceğini ifade etti.

## Network Global Lojistik Volvo Dedi

NETWORK Global Lojistik, yeni nesil FH serisi bir çekiciyi filosuna kattı. Böylece firma filosundaki toplam araç sayısını 46'ya, Volvo Trucks sayısını ise 10'a yükseltti.

Düzenlenen teslimat törenine, Network Global Lojistik adına Mustafa Manaz ve Yasin Çatlıdere ile Volvo Trucks Bölge Satış Danışmanı Bora Gür katıldı.

Network Global Lojistik'in

müşterilerine karşı ciddi sorumluluklar üstlendiğini paylaşan Mustafa Manaz, "Hedeflediğimiz hizmet kalitesinde sahip olduğumuz filomuzun gücü, dayanıklılığı ve hareket kabiliyeti de oldukça önemli. Bu doğrultudaki yatırımlarımız çerçevesinde filomuzaya, yeni nesil Volvo Trucks FH serisi bir çekiciyi daha ekledik" dedi.

Karayolu, denizyolu, demiryolu ve havayolu taşımalarında

dünya genelindeki acenta ağı sayesinde müşterilerin tüm ihtiyaçlarını son teknoloji donanımla karşıladıklarını paylaşan Yasin Çatlıdere ise, "Kullandığımız Volvo çekicilerin performansı, işletim maliyetlerinde sunduğu avantajlar, yakıt tüketimindeki karlılığı ve sürücülerimizin memnuniyeti yine Volvo FH çekicileri tercih sebeplerimiz arasında yer alıyor. Umarım işbirliğimizi sıklaştırır, yatırım-

larımızda yola Volvo Trucks ile devam ederiz" diye konuştu. Volvo Trucks Bölge Satış Danışmanı Bora Gür ise teslimat töreninde yaptığı açıklamada, "Sektöründe bölgesel liderliğe yürüyen Network Global Lojistik, tüm iş süreçlerinde en yüksek kalite ve mükemmelliği hedefleyerek, kusursuz iş çözümleri sunuyor. Network Global Lojistik'in yüksek kaliteli hizmet hedefle-



rine ulaşmasında Volvo Trucks ile yolları keşitti. Daha önce teslim aldıkları Volvo Trucks çekiciler ile üstün performansı

deneyimleyen Network Global Lojistik'in yine Volvo FH çekicileri tercih etmesi bizim için çok önemli" dedi.

## Safir Hafriyat Filosu Scania İle Güçlendi

MARMARA Bölgesinde hafriyat, kum, kömür, topak kireç gibi hafriyat taşımacılığı faaliyeti gerçekleştiren Safir Hafriyat, filosunu 8 adet Scania ile güçlendirdi.

Safir Hafriyat'a araçları Şile'de bulunan kendi tesislerinde, Safir Proje Genel Müdürü Feyzullah Kahraman'a, teslim edildi. Törene, Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, Scania Satış

Bölge Yöneticisi Ziya Yücel Çolak, Gebze Servis Müdürü Bayazıt Canbulat ve SSH Uzmanı Ali Süner ile Erçal Otomotiv Yetkilileri katıldı.

Yeni araçlarını teslim alan Safir Proje Genel Müdürü Feyzullah Kahraman, hafriyat, kum, kömür, topak kireç gibi damperli araçların yaptığı tüm nakliye işlerinde profesyonel bir şekilde hizmet vermek istediklerini söyledi. Kahraman

"Scania'yı tercih etmemizdeki en temel neden bu performansı bize sağlamasıdır. Yakıt tüketimi, performansı, konforunu, servis hizmetlerini tüm değişkenleriyle rakipleriyle karşılaştırdık. Scania tüm kriterlerimizi karşılayan tek marka oldu. Özmalımız olarak tamamı Scania 15 aracımız bulunuyor" açıklamasında bulundu.

Teslimat töreninde bir açıklama yapan Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli ise standart damper PTO'su ve çelik tampon gibi Scania'nın sahip olduğu teknoloji, sağlamlık ve zorlu inşaat sahalarında gösterdiği üstün performans ile işletmelerin en büyük yardımcısı olduğunu belirtti.

## Mercedes-Benz Türk Son Travego S Otobüsünü Teslim Etti

İSTANBUL Seyahat, Mengerler Trakya bayisi tarafından satılan son Travego S otobüsü filosuna kattı. Bu alım ile birlikte, İstanbul Seyahat filosundaki otobüs sayısı 117 adede, Mercedes-Benz marka otobüs sayısı da 101 adede çıktı.

Düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs ve Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, İstanbul Seyahat Firma Sahibi Selami Tırış, Genel Müdürü Sırrı İnan, İstanbul Seyahat yöneticileri katıldı.

Mercedes-Benz Türk Otobüs

ve Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün törende yaptığı konuşmada, "İstanbul Seyahat ile aramızda uzun yıllara dayanan güçlü bir iş ortaklığı var. Bu ortaklık bizi geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da yeniden biraraya getirdi. Kendilerine ürettiğimiz son Travego S otobüsünü satmış olmaktan mutluluk duyuyoruz. 2005 yılından beri Hoşdere Otobüs Fabrikamızda ürettiğimiz Travego'nun son örneğini teslim ettiğimiz bugün, tarihimizde önemli bir gün olarak kayıtlara geçecek" dedi.

İstanbul Seyahat firma sahibi Selami Tırış ise, "Öncelikle Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Finansal Hiz-



metler ve BusStore ve Mengerler Trakya Şubesi'ne teşekkür etmek istiyorum. Bu ekip, hizmet anlayışı ile sektörün önünü açmaya devam ediyor. İş hayatında güvenilebilen partnerler her zaman birbirlerine güç katar. İstanbul Seyahat olarak üretilen son Travego S otobüsünü filomuzaya katmaktan gurur duyuyoruz. Yeni Travego'yu herkes gibi biz de heyecanla bekliyoruz ve bu yıl içerisinde filomuzaya katmak için sabırsızlanıyoruz" diye konuştu.



# Türkiye-Ukrayna-İran Ticaret Hattı Açılıyor



TÜRK işadamları, geleceğe yönelik İran ve Ukrayna'da iş dünyasına yakın duracak. Özellikle İran açılımıyla doğabilecek iş fırsatları, iş adamlarımızın en büyük hedefi arasına giriyor. Rusya ile yaşanan uçak krizinin ardından yeni pazar arayışlarına hız veren Türk iş adamları, ticarete gözünü Ukrayna ve İran koridorundaki fırsatlara çevirdi.

Trabzon Sanayici ve İşadamları Derneği (TSİAD) Başkanı Hasan Kâmil Hayali koordinesinde, aralarında Ukrayna Ticaret ve Sanayi Odası Genel Sekreteri Yuriy



**Proje Taşımacılığında** güvenilir, tecrübeli ve fark yaratan bir ekiple çalışmanın avantajını yaşayın.

**PAN** project  
LOGISTICS

Tsarytsynsky, TUİD Başkanvekili Burak Pehlivan, Agrozeta Tarım Genel Müdürü Ali Bulut, Sotrudnichestvo Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Oleksandr Sukhyn ile

Ukraynalı gıda, emlak ile çevre ve teknolojisi temsilcilerinin bulunduğu heyet, TTSO Başkanı Suat Hacısalihoğlu'nu makamında ziyaret etti.

Ziyaret sonrası konuşan Suat Hacısalihoğlu, Trabzon'dan Ukrayna'ya ihracatın arttırılması, bunun için iş dünyasının Ukrayna pazarına odaklanması gerektiğine işaret etti. Hacısalihoğlu, İran'ın da Dünya pazarlarına açıldığını hatırlatarak, Ukrayna-İran hattında Türkiye'nin ve özellikle Trabzon'un liman avantajıyla güçlü bir işbirliği sağlanabileceğini vurguladı. Ukrayna'nın özellikle Kherson bölgesiyle yürütülen işbirliği çalışmalarına ara verildiğini hatırlatan Suat Hacısalihoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Lojistik açısından bakıldığında da Ukrayna'nın bu bölgesinde birçok limanı var. Bu limanların işletilmesinin yanı sıra lojistik bağlantıların kurulmasında fayda var. Geleceğe yönelik İran ve Ukrayna'da iş dünyasına yakın durmamız gerekiyor. Özellikle İran açılımıyla doğabilecek iş fırsatları en büyük hedefimiz olmalıdır."

Uluslararası Türk Ukrayna İşadamları Derneği (TUİD) Başkanvekili Burak Pehlivan da; Türk Hava Yolları'nın Türk iş adamlarına Ukrayna'da rekabet avantajı getirdiğini anlatarak, THY'nin İstanbul'dan Ukrayna'nın 6 şehrine uçuş başlattığını, iki şehrine daha uçuş başlatacağını söyledi. Pehlivan, "AB ile Ukrayna arasında yürürlüğe giren serbest ticaret antlaşması ile AB'li üreticiler ürünlerini gümrüksüz ya da düşük gümrüklü olarak, Ukrayna pazarına sokma hakkına sahip oldu. Türk firmaları yüksek gümrük vergilerini ödemeye devam edecekler. Bu durumda firmalarımızın hızla rekabet güçlerini kaybetmesi ve ihracatımızın daha da yıpranması söz konusudur" diye konuştu.

**BATMOBILE  
TURKISH CARGO İLE UÇUYOR**

TURKISH CARGO, BATMOBILE RESMİ TAŞIMA SPONSORU

**TURKISH CARGO**  Globalize your business

BATMAN V SUPERMAN  
DAWN OF JUSTICE™  
ONLY IN CINEMAS

BATMAN CONTRO SUPERMAN: ALBA DELLA GIUSTIZIA e tutti i relativi caratteri e elementi © & ™ DC Comics and Warner Bros. Entertainment Inc.

**BUNLARI  
BİLİYOR MUYDUNUZ?**



ABD Taşımacılık Dairesi verilerine göre ülkedeki uzun yol kamyon şoförlerinin sayısı 3.5 milyonu geçti.

Yine ABD'de 200 bin kadar kadın uzun yol kamyon çekici şoförü olarak çalışıyor.