

Kargo Haber

AĞUSTOS 2016 SAYI 212

ISSN 1302-0021

taşımacılık-lojistik

7500 € mal bedeline kadar olan kargolarınızı dünyanın her tarafına özel kurye hizmetimizle 24 saatte taşıyoruz.

► Vekaletname yok
► Kapıdan-havalimanına teslimat

www.panlogistics.com.tr

PAN FLXSH

ADR Yük Taşımacılığında Zaman Aleyhimize İşliyor



BAŞTA patlayıcı ve yanıcı kimyasal maddeler olmak üzere bazı maddelerin taşınması önemli riskler barındırıyor. Geçmişte hem ülkemizde hem de dünyanın pek çok ülkesinde çok acı kazalara, çevre felaketlerine şahit olduk. Bu felaketleri azaltmak, insanları ve çevreyi daha çok korumak için önlem-

ler alınmaya devam ediyor. Ancak ne var ki, riskler halen çok yüksek seviyelerde.

Gelişen teknoloji, bilinç düzeyinin ve altyapının yükseltilmesi, kontrol ve yaptırımların artırılması bu riskleri zamanla daha da azaltacaktır. Fakat zamanla yarıştığımız bu süreçte her şeyin daha hızlı

ilerlemesi gerekiyor. Türkiye mevzuat açısından bu konuda Avrupa'yla paralel ilerliyor ama uzmanlar halen hem yasal platformda hem de uygulamada bir çok eksliğimizin olduğunu dile getiriyorlar.

ADR mevzuatına uyulmadığı durumlarda verilen para cezaları hemen herkes tarafından caydırıcı bulunmuyor. Örneğin 2016 yılı için geçerli olan; Tehlikeli Madde Faaliyet belgesi almadan faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilere bin 162 TL, Tehlikeli yük taşıyan araçta, taşıma evrakının bulunmaması durumunda gönderene verilen 580 TL cezalar gibi diğer uygunsuz durumlar için verilen cezalar da oldukça düşük.

Devamı 7. sayfada

Volkswagen Amarok V6 Motoruyla Sınıfının En Güçlüsü Oldu

YENİLENEN Volkswagen Amarok, V6 motorunun yanı sıra yeni iç tasarım ve multimedya sistemi ve tasarımıyla dikkat çekiyor. Elbette yapılan yeniliklerin en önemli elementi, aracın kaputunun altında yatan sağladığı büyük güce rağmen verimliliği elden bırak-

mayan 6 silindirli TDI motor oldu. VW Ticari Araçlar CEO'su Dr. Eckhard Scholz, Amarok'un 2009 yılında piyasaya çıkmasıyla pick up pazarında büyük bir başarı yakaladığını söyleyerek ilk üretiminden itibaren 455 bin adet satıldığını açıkladı.

Devamı 17. sayfada



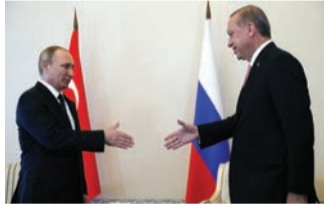
Rusya İle İşler Ne Zaman Eskiye Döner?

SURİYE sınırında Rus uçağının Türkiye tarafından düşürülmesi ile başlayan Türkiye-Rusya gerginliği bir çok sektör ile birlikte taşımacılık sektörünü de derinden etkiledi. Türkiye'nin azalan ihracatı sebebiyle taşımacılık faaliyetleri de

azaldı. Diğer taraftan Rusya, Türk tırlarına verdiği geçiş belgelerinin çoğunu da iptal etti ve çeşitli zorluklar çıkardı. İş öyle bir boyuta ulaştı ki, bu yılın Ocak-Temmuz döneminde Rusya Federasyonu'na yapılan ihracat taşımaları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 98 azaldı.

Tam bütün ümitler kesilmişken, iki ülke arasında ılık rüzgarlar esmeye başladı.

Devamı 2. sayfada



Ordu'ya En Büyük Konteyner Limanı

ORDU Büyükşehir Belediye Başkanı Enver Yılmaz, Ünye Limanı'nın büyütülerek 2.2 milyon TEU kapasiteye çıkaracaklarını; kurulacak olan konteyner limanının Karadeniz'e sınırı olan Rusya, Ukrayna, Moldova, Bulgaristan, Romanya ve Gürcistan'daki limanlardan daha büyük olacağını söyledi.

Yılmaz, 3 etap halinde yapılacak limanın 18 metre derinlikte, bin 850 metrelik



rıhtımıyla Karadeniz'in en büyük konteyner limanı olacağını, ayrıca dalgakırının iç kısmında bin 150 metre uzunluk ve 22 metre derinliğiyle ayrı bir rıhtım imkanı da sağlayacağını vurguladı.

Devamı 12. sayfada

Demiryollarında Özel Sektör Dönemi

DEMİRYOLUNDA Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nın (TCDD) tekeli kaldırılacak, özel sektörün lokomotif sahibi olmasını sağlayacak 'serbestleşme' kanununda yıllardır beklenen asıl yönetmelik çıktı. Ayrıntılar netleşmediği için beklemeye alınan milyarlık yatırımlar da bu yönetmelikle birlikte yeniden hareketlenecek. Serbestleşme ile beraber 2023'e kadar 150 milyar dolarlık yatırım yapılması planlanıyor.

Devamı 13. sayfada

XINERJI TECHNOLOGIES

CargoMax®

FORWARDER -NAKLİYE - VE ANTREPO FİRMALARI İÇİN MODELLENMİŞ WEB TABANLI SÜREÇ YÖNETİM YAZILIMI (TMS)

LogiMaxx®

LOJİSTİK DEPOLAMA VE DAĞITIM FİRMALARI İÇİN MODELLENMİŞ İŞ ZEKASI ODAKLI TAKTİK SİMÜLASYONLU SÜREÇ YÖNETİM YAZILIMI (LSM)

T-Maxx®

HAT BAZINDA PARSİYEL KARAYOLU TAŞIMACILIĞI İÇİN ÖZELLEŞTİRİLMİŞ YÖNEYLEM BAZLI DİZPOZİSYON ODAKLI, İÇİN İLERİ DÜZEY PLANLAMA VE OPERASYONEL KARLILIK İYİLEME PLATFORMU (LCL)

www.xinerji.com

► e-AWB
► e-FREIGHT
► e-DOCUMENT

SOFT®

www.soft.com.tr

İÇİNDEKİLER LOJİSTİK

- DKV Fransa'da Sunduğu Hizmet Kapsamını Genişletti . . . 3
- FIATA Diploma Eğitimi İlk Mezunlarını Verdi 4
- ETA Günlük 200 Araca Ulaştı 6

HAVAYOLU

- THY Cargo IATA CEIV Pharma Sertifikası İle Ödüllendirildi . . . 8

TİCARİ ARAÇLAR

- Tirsan Almanya'da Satışlarını Üç Kat Artırdı 14
- Scania Araçların Ağırlığını Yüzde 40 Düşürüyor 15
- Ford Trucks'tan Fas'a İkinci Tesis 16
- Fiat Fullback Birmot'ta Satışa Sunuldu 18
- MB Türk Eğitim Merkezi'nin Kapılarını Özel Sektöre Açtı . 19

YAN SANAYİ

- SAF Holland Serin Treyler İle Tedarik Anlaşması İmzaladı . 20
- Brisa'nın Karı Bir Önceki Yıla Göre Yüzde 9 Arttı 22
- TREDER Pirelli Fabrikası'nı Ziyaret Etti 24

INTERCOMBI KALİTESİYLE TÜM DÜNYA'YA ULAŞIN

www.intercombi.com

0212 444 1425

INTERCOMBI NETLOG Lojistik Grubu Şirkettir

- Komple TIR (FTL)
- Parsiyel Taşıma
- Soğuk / Frigo Taşıma
- Proje Kargo Taşıma
- Liman Yönetimi Hizmetleri
- Konteyner Parki İşletmesi
- Konteyner Taşıma Hizmetleri
- Intermodal / Demiryolu Çözümleri
- Hava Taşımacılığı
- Uçak Kiralama Hizmetleri
- Gemi Kiralama Hizmetleri

Alternative Ro-Ro'dan Yeni Satılma

ÖZMAL filosunu genişletme hedefi ile 2016 yılı ilk yarısında iki adet Ro-Ro siparişi de veren Alternative, bugüne dek iş ortaklığı yaptığı GRNF Denizcilik'i de bünyesine katarak güçlenmeye devam ediyor. Söz konusu birleşmenin ardından gemilerin işletmesi Alternative Ro-Ro tarafından yürütülecek.

Alternative Ro-Ro Ticari Direktörü Eşber Horasan büyüme hedefleri doğrultusunda yatırımlarının devam edeceğini açıkladı.

Devamı 11. sayfada

Birinci sayfadaki haberin devamı

Rusya İle Düzelen İlişkiler Taşımacılıkta Bizi Nereye Götürür?

SURİYE sınırında Rus uçağının Türkiye tarafından düşürülmesi ile başlayan Türkiye-Rusya gerginliği bir çok sektör ile birlikte taşımacılık sektörünü de derinden etkiledi. Türkiye'nin azalan ihracatı sebebiyle taşımacılık faaliyetleri de azaldı. Diğer taraftan Rusya, Türk tırlarına verdiği geçiş belgelerinin çoğunu da iptal etti ve çeşitli zorluklar çıkardı. İş öyle bir boyuta ulaştı ki, bu yılın Ocak-Temmuz döneminde Rusya Federasyonu'na yapılan ihraç taşımaları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 98 azaldı.

Tam bütün ümitler kesilmişken, darbe girişimi son-

UND Başkanı Çetin Nuhoglu.



rası Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan'ın Rusya Devlet Başkanı Putin ile görüşmesi ılık rüzgarların esmesine neden oldu. Karşılıklı adımların atılması kararlaştırıldı. Henüz eski günlere dönülemede orta vadede kriz öncesi iş hacimlerine ulaşılması hedefleniyor. Tüm bu gelişmelerden büyük memnuniyet duyan lojistik ve taşımacılık sektörleri hedefin daha da büyütülerek, kriz öncesi rakamlardan çok daha ilerilere taşınmasını arzu ediyor.

Nuhoglu:

"Artık kotalar kalkmalı"

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Çetin Nuhoglu, yaşanan siyasi kriz nedeniyle iki tarafın da olumsuz etkilendiğini belirterek;

"Türkiye ihracat ile büyümeyi kalkınma modelini seçmiş ve 2023 hedefleri olan ve ilmek ilmek ekonomik ilişkileri geliştiren bir ülke için Rusya pazarından geri çekilmek Türk taşımacıları olumsuz etkiledi." Keza, Rus taşımacılarının Avrupa taşı-

malarında da sorun yaşadığından en rahat ve işbirliği içinde olduğu ülkenin Türkiye olduğunu ifade eden Nuhoglu şunları belirtti: "Onlar için de bu süreç zor geçti. Ancak Türk taşımacısı manevra kabiliyeti ve alternatif üretmede Rus meslektaşlarına göre daha avantajlı bir durumdadır.

İki ülke arasında ticaretinin tekrar canlanması için ikili ve transit taşımaların da artık serbestleştirilmesi gerekmektedir. Bugüne kadar kota ile sınırlı olan bu taşımacılık kapasitesi belki yaşanan bu sorun nedeniyle artık başka bir perspektiften değerlendirilmelidir. Türk ve Rus yük sahipleri ve nakliyecileri bölge ticaretinde öncelikli aktörler olabilirler.

Ancak, kriz öncesi duruma tekrar dönülebilmesi için bazı şartların yerine getirilmesi zorunludur; Yeterli sayıda Türk tarafına geçiş belgesi verilmelidir. Yılda ortalama 40 bin taşıma Türkiye'den Rusya'ya yapılmaktadır. Bunun yarısı olan 20 bin kota Türk tarafına verilmelidir.

Sürücülerin yeniden vizeden muaf tutulması

Türk mallarına ve Türk araçlarına verilen tam denetim emrinin kaldırılması uluslararası teamüllere göre davranılmalıdır.

Rusya tarafından taşımacıların ve sürücülerin siyasi krizin dışında tutulmaları ve yardımcı olunması yönünde Rusya'dan pozitif bir çağrı yapılması gerekiyor.

Kasım 2015 tarihinde yaşanan siyasi krizden sonra Rusya'nın ilk engellemeleri arasında geçiş belgesi kotasını 9 binden 2 bine düşürmek ve 8 bin olan transit belgeyi vermemek olmuştur. Türk tarafının bunu kabul etmemesi ile birlikte karşılıklı belge teatisi yapılmamış taşımalar durmuştur. Diğer bir engelde vizenin tekrar uygulanması olmuştur ki vize alma süreci zor olduğundan vize başvurusu olmamıştır.

Krizin etkileri hemen hissedilmiştir. Türkiye, Rus araçlarına hiçbir engel koymazken, Rusya, üyesi olduğu Dünya Ticaret Örgütü'nün transite engel koymama yükümlülüğ-

lerini hiçe sayar bir şekilde, Rusya'ya girmek üzere Ukrayna ve Gürcistan sınır kapılarında bekleyen Türk araçlarını Türkiye'ye geri göndermiştir.

Anlaşma gereği kriz öncesindeki kotaların verilmesi ve Türkiye ile Rusya arasındaki olumlu gelişmenin devamı olarak iki tarafında belge kotalarını artırmaya yönelik bir karar almaları her iki ülke taşımacılarını yaşadığı ekonomik kayıpları önlemesi adına olumlu bir adım olmakla beraber, ticareti artıracak ve ekonomik istikrarı devam ettirecek bir adım olacaktır. Bu konuda ilk adımı biz Rusya'dan bekliyoruz.

Temmuz ayında ikili ilişkilerin hızla iyileştirilmesi ve normalleşmesi ile birlikte hem ithalat, hem ihracat normalleştirilir ve hızlandırılrsa 2016 yılının 2. döneminde Rusya ile ticari ilişkiler yeniden bir canlanma safhasına girecek olup, 2017 yılında ticari ilişkilerin toparlanacağını düşünüyoruz. Ayrıca, Rusya üzerinden transit geçiş yaparak ithalat ve ihracatımızı gerçekleştiremediğimiz ülkeler ile de ekonomik ilişkilerimizin Rusya üzerinden transitin normalleşmesi ile birlikte önemli bir kaybı tekrar telafi edeceğimizi öngörmekteyiz."

İstanbul'un İki Yakası Yavuz Sultan Selim Köprüsü'yle Üçüncü Kez Birleşti

İSTANBUL Boğazı'na inşa edilen dünyanın en geniş köprüsü Yavuz Sultan Selim hizmete açıldı. 10 şeritli köprüden Avrupa'dan Asya'ya geçişte otomobillerde 9,90 lira olan geçiş ücreti ağır tonajlı araçlarda ise 13,20 liradan başlıyor. Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü ağır vasıtalar haftanın 7 günü 24 saat boyunca aralıksız kullanabilecek.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü ile otoyol ve bağlantı yollarının açılış törenine Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, TBMM Başkanı İsmail Kahraman, Başbakan Binali Yıldırım ile çok sayıda ülkeden gelen cumhurbaşkanı, başbakan ve bakanlar katıldı.

Asya ile Avrupa'yı yeniden birbirine bağlayan Yavuz Sultan Selim Köprüsü 26 Ağustos'ta hizmete açıldı.

Kuzey Marmara Otoyolu Projesi kapsamında inşa edilen Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Asya ve Avrupa'yı karayolu olarak üçüncü kez birleştirdi. Marmarayı da hesaba kattığımızda Türkiye üzerinden iki kıtanın buluştuğu nokta sayısı da dörde çıkıyor. Dünyanın en geniş köprüsü unvanını alacak Yavuz Sultan Selim Köprüsü, 148 kilometre uzunluğunda-

ki Odayeri-Paşaköy kesimi üzerinde yer alıyor. Köprü'nün, gidiş ve geliş istikametlerinde 4'er kara yolu şeridi ile ortada 2 demir yolu şeridi olmak üzere toplam 10 ulaşım şeridi olacak.

Günlük 135 bin otomobil geçiş garantisi verildi

Köprü, raylı geçiş sisteminin aynı tabliyede olması nedeniyle de dünyada ilk olacak. Genişliği 59 metre, kule yüksekliği 322 metre olan köprü, bu konuda da bir rekor kırarak. Bin 408 metre açıklığa sahip ve toplam uzunluğu 2 bin 164 metre olan köprü, bu özelliğiyle "üzerinde raylı sistem bulunan dünyanın en uzun asma köprüsü" unvanını alacak. Yatırım maliyeti 3 milyar dolar olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü özel sektör işletecek. Köprüde, günlük 135 bin "otomobil eşdeğer" trafik geçişi için idare garantisi de bulunuyor.

Yeni köprü ile yılda yaklaşık 1 milyar 450 milyon doları enerji, 335 milyon doları iş gücü kaybı olmak üzere toplam 1 milyar 785 milyon dolarlık ekonomik kaybın

önüne geçilmesi hedefleniyor. Türkiye'ye sağlayacağı bu katma değerın yanı sıra Yavuz köprüsü, Türkiye üzerinden transit taşıma sağlayan doğu ve batımızdaki birçok ülkeye de katkı verecek. Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nden günün belirli saatlerinde geçebilen yük araçları, Yavuz Sultan Selim'den 7 gün 24 saat herhangi bir kısıtlama olmadan geçebilecekler. Böylece iş gücü kaybının önüne geçilecek.

Köprü geçiş ücretleri, Avrupa'dan Asya'ya otomobillerde 9,90 lira, aks aralığı ve sayısına göre ağır tonajlı araçlarda 13,20 liradan başlayacak. Asya'dan Avrupa'ya geçişler ise ücretsiz olacak. Köprü'nün bağlantı yollarının ücreti ise kilometrede 8 sent (24 kuruş) olarak belirlendi. Ücretler, 2 Ocak 2017'ye kadar geçerli. Köprüde sınırlı bir dönem nakit para ile geçiş imkanı da var.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü de içeren Kuzey Marmara Otoyolu Projesi'nin devamı olan 169 kilometre uzunluğundaki Kurtköy-Akyazı ve 88



kilometre uzunluğundaki Kınalı-Odayeri kesimlerinde de çalışmalara başlandı. Tamamlanması hedeflenen toplam 257 kilometrelik otoyollar ile Kuzey Marmara Otoyolu'nun tamamı 2018 sonunda hizmet verecek.

Kamyonlar nasıl kullanılacak?

Köprü'nün açılmasıyla birlikte ağır tonajlı araçlar zorunlu olarak Yavuz Sultan Selim köprüsüne yönlendirilecek. Bunun da özellikle Fatih Sultan Mehmet Köprüsü trafiğini olumlu yönde etkilemesi bekleniyor. Örneğin İstanbul'a meyve getiren bir kamyon, Tem karayolu Ümraniye, Çamlık kavşağından yeni otoyola girerek Reşadiye, Riva ve Poyrazköy güzergahını izleyerek Yavuz Sultan Selim Köprüsüne ulaşacak. Köprüyü geçtikten sonra önce

Odayeri kavşağına ulaşan araç buradan bağlantı yolunu kullanarak Mahmutbey kavşağına kadar gelebilecek.

Hangi araç hangi köprüden geçecek?

15 Temmuz Şehitler Köprüsü: Dingil mesafesi 3.20 altında olan panelvan, kamyonet ve vam dışında 1. sınıf tüm araçlar 15 Temmuz Şehitler Köprüsü'nden geçebilecek. Taksi, dolmuş ve İETT otobüsleri için de bu yeni uygulama geçerli olacak.

Fatih Sultan Mehmet Köprüsü: 1'inci sınıf tüm araçlar, kamyon ve kamyonet dışında dingil mesafesi 3.20 ve üzerinde olan 2. sınıf araçlar Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nden geçebilecek.

Yavuz Sultan Selim Köprüsü: Ağır tonajlı araçlar, kamyonet, kamyon ve diğer tüm araçlar Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nden geçebilecek.



- 59 metrelik genişliği ile dünyanın en geniş asma köprüsü
- 1408 metrelik ana açıklığı ile üzerinde raylı sistem olan dünyanın en uzun asma köprüsü
- 320 metreyi aşan kule yüksekliği ile dünyanın en yüksek kuleye sahip 2. köprüsü
- 4+4 şerit otoyol / 1+1 şerit demiryolu

DKV Fransa'da Sunduğu Hizmet Kapsamını Genişletti

FRANSA'DA 23 Temmuz'dan itibaren transit geçişler hariç, ülkeye giriş çıkış yapan, kendi işinin sahibi olanlar hariç her yabancı uyruklu şoför için Fransa Asgari Ücret belgesi şartı getirilirken, Fransa'daki hizmet ağını genişleten DKV Euro Service belgenin tanzim edilmesi için gerekli tüm işlemleri gerçekleştirmeye başladı.

DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokkoş Sezer konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Farklı ülkelerdeki çalışanlara ilişkin yükümlülükler nedeniyle özellikle taşımacılık sektörünün Fransız üreticiler üzerinde haksız rekabet yarattığı düşünülüyor. Bu düzenlemenin amacı, Fransa dışında yerleşik karayolu taşımacılığında faaliyet gösteren firmaların sürücü ve çalışanlarının Fransa'ya girişlerinde ve Fransa'da kaldıkları süre boyunca, Fransa'daki emsalleri ile arasındaki ücret farklılı-

ğının önüne geçmek" dedi.

Hem yolda, hem de arka planda araçların yolda sorunsuzca hareket halinde kalmalarını sağlamak üzere müşterilerine gereken tüm destek hizmetlerini verdiklerini belirten Çokkoş Sezer, "Bu yeni yasa ile transit geçişler hariç, Fransa'ya giriş-çıkış yapan her yabancı şoförün Fransa Asgari Ücret belgesini yanında bulundurması gerekiyor. Ayrıca bu uygulama, ticari araç sahibi şirketlere Fransız hükümeti tarafından

yetkilendirilmiş bir temsilciye sahip olma zorunluluğunu da beraberinde getiriyor. DKV olarak oluşan bu iş yükünü müşterilerimizin üzerinden alıyor, onlar adına kontrol durumunda yetkililere sunulması gerekli evrakları sağlıyoruz" dedi.

Transit geçişler hariç, Fransa'ya giriş-çıkış yapan her şoför için tanzim edilen belgenin bir kopyasının araçta bulundurulması gerekiyor. Belgenin iki kopyasının karşılıklı olarak bulundurulması gerekiyor.



Ekol'ün Satış ve CRM Genel Müdürü Murat Kavrar Oldu

TÜRKİYE'NİN en beğenilen lojistik şirketi Ekol'ün, Satış ve CRM Genel Müdürü sektörün tecrübeli ismi Murat Kavrar oldu.

Ağustos 2016 itibarıyla Ekol Lojistik bünyesine Satış ve CRM Genel Müdürü olarak katılan Murat Kavrar, 2014 yılından bu yana DSV Türkiye'de Genel Müdür olarak görev yapıyordu. Depolama, dağıtım ve proje yönetimi konularında deneyimlere sahip, sektörün önemli ismi Murat Kavrar; DSV Türkiye öncesinde Mars Lojistik'te Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Demas International'da Genel Müdür, Balnak'ta ise Satış ve İş Geliştirme Müdürü olarak çalıştı. Kendisi kariyerinin ilk adımlarını da sektörün önemli markası Kuehne + Nagel'de attı.

Tarsus Amerikan Koleji mezunu olan Murat Kavrar, 1996 yılında Uludağ Üniversitesi Ekonomi bölümünde lisans eğitimini tamamladıktan sonra Avustralya Wollongong Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisans eğitimi gördü. Profesyonel iş hayatı dışında eğitim alanındaki sosyal sorumluluk projelerine de gönül veren Kavrar, iyi derecede İngilizce bilmektedir.



EURO 6 İLE YENİDEN HODRİ MEYDAN!

RENAULT
TRUCKS
DELIVER



renault-trucks.com.tr



FIATA Diploma Eğitim'i Türkiye'deki İlk Mezunlarını Verdi

ULUSLARARASI Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretkenleri Derneği UTİKAD, lojistik sektöründe bir ilke imza attı. 150 ülkeden yaklaşık 10 milyon kişinin istihdam edildiği, 40 bine yakın taşıma işleri organizatörü ve lojistik firmasını temsil eden Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri Dernekleri Federasyonu FIATA tarafından dünyanın birçok ülkesinde uygulanan FIATA Diploma Eğitim'i Türkiye'deki ilk mezunlarını verdi.

UTİKAD ve İstanbul



Teknik Üniversitesi iş birliği ile düzenlenen FIATA Diploma Eğitim'i tamamlayan 25 katılımcı Taksim Continental Otel'de düzenlenen mezuniyet töreninde diplomalarını aldı. FIATA Diploma Eğitim'i başarıyla tamamlayan 25 katılımcının diplomasını aldığı mezuniyet törenine, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Eldener, UTİKAD Yönetim Kurulu Eski Başkanı ve FIATA Onur Üyesi Kosta Sandalcı, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve FIATA Lojistik Akademisi Mentörü Kayhan Özdemir Turan, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Havayolu Çalışma Grubu Başkanı Arif Badur, UTİKAD Yönetim

TIKAD olarak lojistik sektörünü uluslararası bir eğitim buluşturmanın verdiği gurur ve mutluluğu yaşadığını dile getirdi. Eğitimin önemini altını çizen Turgut Erkeskin, "Eğitim sadece sektörümüz için olmazsa olmaz değil elbette. Ancak bilginin yönetildiği lojistik sektöründe mesleki eğitimin ayrı bir önemi bulunmaktadır. Dünyanın 150 ülkesinde geçerli bu prestijli eğitim ise teorik bilginin yanında sektörümüzün pratiğine yönelik içeriği ile bir yüksek lisans programı gibi değerlendirilmelidir. Kaldı ki katılımcılar da en az iki yıl sektör tecrübesi ile mevcut bilgilerini dünya standartlarına taşımak için bu eğitimde yer almışlardır" diye konuştu. 288 saatlik zorlu eğitim sürecini tamamlayan FIATA



Kurulu Üyesi ve Gümrük ve Antrepo Çalışma Grubu Başkanı Ahmet Dilik, UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur, İTÜ İşletme Fakültesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve FIATA Diploma Eğitim Koordinatörü Doç. Dr. Murat Baskak ve FIATA Diploma Eğitim öğretmenleri katıldı.

Mezuniyet töreninin açılış konuşmasını yapan UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, U-



Diploma Eğitimi katılımcılarını tebrik eden Erkeskin, "25 meslektaşımız, hem FIATA tarafından 150 ülkede geçerliliği olan FIATA Diploması ve FIATA Hava Kargo Sertifikası'nı hem de İTÜ tarafından verilen Lojistik Uzmanlık Sertifikası'nı almaya hak kazandı. Başarılarının devamını diliyorum" diyerek sözlerini tamamladı.

Zorlu ve uzun süreli eğitim programını tamamlayan katılımcıları tebrik eden Doç. Dr. Murat Baskak, "Katılımcılarımız FIATA Diploması ile birlikte İTÜ Lojistik Uzmanlık Sertifikası almaya hak kazandı. FIATA Diploma Eğitimi'nin içerik itibarıyla diğer lojistik eğitimlerinden ayrıldığını vurgulayan Baskak, sektörün eğitime ilgisinden ve katılımcıların geri dönüşlerden duydukları

BAKIŞ

Akmayan Sel İstanbul Trafiği

Üçüncü köprü, körfez geçişi, Marmaray ve Avrasya Tüneli, üçüncü havalimanı, İstanbul'da lojistiğin yönü değişiyor. Yük açısından kuzeye kayan yollar, yolcu açısından demiryoluna ve yer altına inen seçenekler, köklü değişimleri de beraberinde getiriyor. Büyük yatırımlar yapılıyor, büyük adımlar atılıyor. Ancak İstanbul'un ulaştırma ve lojistik alt yapı yatırımları sürerken, teşvik edici olmak yerine zorunlu yönlendirmelerle yaratılan 'fazla'dan maliyetler söz konusu. Bunların toplam lojistik maliyetlere ve işletmelere yükü artarken faturanın sonunda tüketiciye yansıtılacağını unutmamak gerekiyor.

Seyahat özgürlüğü kutsal, yüklerin serbestçe dolaşması da makbuldür... Peki ya İstanbul'un ve İstanbullunun hakları... Yaz gelip okulların tatil olmasıyla nispeten ferahlayan trafik, yaz sonuna kadar bir önceki okul kapanış skorlarına erişiyor ve durum içinden çıkılmaz bir hal alıyor.

Bilinen ne kadar ulaştırma altyapısı çeşidi varsa yapılmış olan bir şehir İstanbul, teleferik bile var. Kıtaları bir birine bağlayan üç köprü, aynı bağlantıyı deniz altından yapan tüneller, iki tane havalimanı, tüm raylı sistemler, çeşit çeşit deniz hatları, yüzlerce kilometrelik yollara rağmen İstanbul'da akamayan bir trafik seli söz konusu...

Yılların birikimi, hatalı kentleşme ve bilim yerine siyaseten yapılmış tercihlerle geldiğimiz noktada, İstanbul'un trafiğini çözmek elbette zor. Mahalleliye çözümler, partiliye kıyaklar, oy hesapları devam ederken çok daha zor ama yine de yapılabilecekler var:

Örneğin trafik mühendisliğine aykırı ve çoğu sonradan üretilen bağlantı yolları, ana yolların akışını engelliyor. Rant ve/veya mahalle baskısıyla yaratılan bu yolların trafiğe zararı, her zaman için yararından büyük oluyor.

Aralarındaki uzaklık yürüme mesafesindeki otobüs duraklarının sayısı acilen ve mutlaka azaltılmalı. Durak birleştirilmesi yapıp belediye otobüslerinin bekleme yapmak yerine ring seferlerle ve durak ceplerine girerek yolcu indirip bindirmesi sağlanmalı. Şehir içlerindeki toplu taşımacılıkta özel otobüsler değil sadece belediyeler otobüs ile yolcu taşımacılığı hizmeti vermeli.

Dolmuş plakaları taksi plakasına çevrilip sahiplerine taksi olarak kullanmak üzere modern araçlar alımında kolaylık sağlanmalı. Verimli ve kazançlı bir sistem teşvik edilmeli.

Servis aracı uygulamasına özel ge-



İlker ALTUN
ilker@aysberg.com

reksinimler dışında son verilmesi gerekiyor. İşletmelere yatırım ve teşvik belgeleri verilirken ulaşım çözümleri bu açıdan dikkate alınmalı. Okul kayıtları da aynı kapsamda değerlendirilmeli. Bu sınıf araçlar, Avrupa'da olduğu gibi ekonomik ve sosyal yaşamın değişik alanlarında faydalı ve kazançlı şekilde çalışmaya yönettirmeli.

Araç kullanma eğitimleri ağırlaştırılmı, 'kötü sürücüler' kadar onları yetiştiren kurslar da trafik cezası alabilmeli. Şerit takibi, gerekli hızda seyir, geçiş üstünlüğü vb denetlenen alanlardaki sürücü kusurları bağışlanmamalı. Değişik amaçlı yol düzenlemeleri nedeniyle iyice daralan şeritlerin takibi de ayrı bir eğitim gerektiriyor. Tabi 'kötü araçlar' da trafiği gönüllü kullanamamalı.

Metrobüsler yalnızca iki yaka arasında köprüden geçişi sağlamalı, geri kalan yollarda ise raylı sisteme geçilmeli. İki yakada köprüye en yakın iki noktada oluşturulacak istasyonlar arasındaki bağlantıyı metrobüsler sağlamalı.

İkinci köprüyü kullanan otomobillere birinci köprüye göre indirim uygulanmalı. Belediye otobüsleri dahil tüm yolcu taşıtları, bazı resmi ve yarı resmi araçlar ile birlikte bu köprüyü kullanmalı. Üçüncü köprüyü kullanan yolcu araçları ve hafif ticari araçlara birinci ve ikinci köprüye göre indirim uygulanmalı, otomobillere ise ayrıca indirim uygulanmalı. Birinci köprü özel otomobillerin dışında metrobüslerin, yabancı turistlerin, bazı resmi araçların, ambulans vb araçlar ile motorlu bisikletlerin (ücretsiz olarak) geçtiği bir 'cankurtaran köprüsü' olmalı.

Bir yerden başlamak şart ve gerçek bir çözüm bulmadan, bu şehirde ne insan ne de yük lojistiğinde verimlilikten söz edemeyiz. İstanbul demek önemli ölçüde Türkiye demektir. İstanbul için üretilecek çözümlerle, kentlerin gelecek lojistik ihtiyaçlarının karşılanmasında da örnek oluşturmali.

memnuniyeti ifade ederken bu ilk yılı başarı ile tamamlamamızın ardından aynı başarıyı önümüzdeki yıllarda da devam ettireceklerini belirttiler" dedi.

UTİKAD ve İTÜ iş birliği ile düzenlenen FIATA Diploma Eğitimi, 2016-2017 öğretim yılına 1 Ekim 2016 tarihinde başlıyor. Tüm taşıma modlarını içeren ve

katılımın 30 kişi ile sınırlı olduğu bu lojistik eğitime katılmak isteyen lojistik sektörü çalışanları eğitim@utikad.org.tr adresinden ön kayıt yaptırabiliyor.

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
Sinan GÖRAL

Abone-Dağıtım
abone@aysberg.com

Fiyatı: 10 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
Bıracılar 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

YENI EURO CARGO

ŞEHRİN SEVDİĞİ KAMYON



ÇEVRECİ

Ayrıcalıklı HI-SCR teknolojili Euro VI motorlar; EGR kullanmaksızın düşük salınım ve %8'e kadar daha az yakıt tüketimi. Üstelik aktif DPF temizliğine gerek yok.

GÜVENLİ

Gelişmiş Acil Fren Destek Sistemi, Şerit Takip Uyarı Sistemi, Uyarlanabilir Hız Sabitleyici, direksiyondan kumanda, sürücü hava yastığı.

ÇOKYÖNLÜ

11 Binden fazla konfigürasyon olanağı. Her yol koşuluna uygun 4x4 versiyonu mevcut. 8 Kabin tipi.

İŞ VE YAŞAM KALİTESİ.

- _ Yeni tasarım: Tamamen yeni dış tasarım, yüksek konforlu sürücü koltuğu ve yeni mobil ofis düzeni ile yeni ergonomik iç tasarım.
- _ Yeni performans: İkisi 160 ve 190 beygirlik, düşük devir yüksek tork için tasarlanan yeni Tector 5 olmak üzere 160 ilâ 320 beygir arası 7 motor seçeneği.
- _ Yakıt verimliliği için optimize edilmiş motorlar ve telematik çözümlerle yeni ve daha düşük Toplam Sahip Olma Maliyeti.

YENİ EURO CARGO: HER ZAMANKİ GİBİ MÜKEMMEL.



"Iveco, 25 yıldan beri Eurocargo'nun belirlediği, hayli rekabetçi olan bu Pazar segmentinde bir kez daha çitayı yükseltti."

Gianenrico Griffini, Uluslararası Yılın Kamyonu Jüri başkanı

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız

eTA KOBİ'leri ve Kamyoncuları Elektronik Ortamda Buluşturdu: Günlük 200 Araca Ulaştı

BORUSAN Holding şirketlerinden, yeni nesil taşımacılık modeli Elektronik Taşımacılık Ağı (eTA), 4 yıl içerisinde 35 bini aşkın kamyoncu esnafı ve 6 binin üzerinde yük sahibi KOBİ'ye ulaşmayı başardı. İşe SMS atarak başladıklarını, mobil teknolojilerin gelişmesiyle hizmet sürecini teknoloji ile bütünleştirdiklerini belirten eTA Genel Müdürü Hamdi Erçelik, düzenlenen bir toplantıyla basın mensuplarıyla bir araya geldi.

Türkiye'nin nakliye alanında çok büyük bir pazar olduğunu söyleyen Hamdi Erçelik, "800 bin araç parkı olan bir ülkeyiz. Bu araçların 300 bini ticari faaliyet yapıyor. Rakamlar bize sektörün önünün ne kadar açık olduğunu gösteriyor" dedi. eTA olarak günlük 200 araç çıkışı yaptıklarını açıklayan Hamdi Erçelik, aylık ortalama yüzde 15 büyümeye ile yola devam edeceklerini bildirdi. Günlük 500 ile 1000 araç çıkışına ulaştıklarında, belirledikleri hedefe de ulaş-

Borusan Holding tarafından 4 yıl önce sunulan eTA, 35 bini aşkın kamyoncu esnafı ve 6 binin üzerinde yük sahibi KOBİ'ye hizmet verir hale geldi.

mış olacaklarını kaydeden Hamdi Erçelik, "Bu yılsonu için 20 milyon dolar ciro öngörüyoruz. Bu rakam geçen yılki ciromuzun neredeyse 3 katı kadar. Aylık yüzde 15 büyümemiz, hedefimizin tutacağı ile ilgili de bize olumlu sinyaller veriyor" dedi.

Türkiye pazarında 300 bin ticari araç bulunduğunu ve bu araçların yüzde 10'luk kıs-

mına ulaştıklarını açıklayan Hamdi Erçelik, yıl sonuna kadar 10 bin kamyoncu esnafını daha eTA sistemine dahil edeceklerini bildirdi. Türkiye içi yük taşımacılık hacminin 10 Milyar olduğu hesap edildiğini hatırlatan Erçelik, yıllık 100-200 milyon dolara ulaştıkları zaman bu işin tam olarak kabul gördüğünü söyleyebileceklerini kaydetti.

"Bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özelliğimiz SMS ile teknolojiyi aynı anda hizmet olarak sunabilmek. Bu özelliğimiz ile dünyanın ilk elektronik taşımacılık şirketi oluyoruz" dedi. Nakliye sektörüne inovatif bir hizmet ürettiklerini de belirten Hamdi Erçelik, sek-



eTA Genel Müdürü
Hamdi Erçelik.



törü dijitalleştirerek araçları ortadan kaldırdıklarını, bu sayede KOBİ'ler ile kamyoncuların maliyetlerini düşürdüklerini bildirdi.

KOBİ'lere ve kamyoncuya kurumsal güvence

Uzun vadeli kontrat yapmayan KOBİ'lerin taşımacılık ihtiyaçlarında kurumsal güvenceye duydukları istekle vermeye başladıkları hizmetin geliştiğini ancak gidilecek çok mesafe olduğunu açıklayan Erçelik, "Bu sistemi oluştururken en iyiyi bulmak için pek çok yol denedik. SMS ile başlayan süreçte, araçlara özel donanımlar ve tablet kullanımını denedik. Ancak hızla gelişen akıllı telefon teknolojisi bu sürecin olgunlaşmasında etkili oldu" dedi.

Kamyoncunun en büyük sorunu olan yüksüz dönüş sorununu çözdüklerini kaydeden Erçelik, şunları söyledi: "Bu sistem, zaman ve verim kaybını da azaltan bir çözüm olarak özellikle güvenilir kamyoncu esnafı için önemli bir iş seçeneği haline geliyor. Bir Anadolu şehrinde başka

bir şehre yük taşıyan kamyoncu esnafı, sistemimiz içinde o şehirden tekrar aracı dolu olarak yola çıkıyor ve ödemesinin Borusan garantisi altında olduğunu biliyor."

Günlük 200 araç çıkışı yapılıyor

eTA'nın "Hayatı Yollarda Geçenler İçin Yollardayız" sloganıyla yeni bir etkinlik başlattıklarını da açıklayan Erçelik, "13 şehir ve 24 farklı noktada 5.000 kamyon ve tır şoförüne ulaşmayı hedeflediğimiz "Yol Arkadaşım eTA" isimli etkinliklerimizde bir yandan sistemimizi tanıtıp, diğer yandan da keyifli yarışmaların yer aldığı aktiviteler gerçekleştireceğiz. Kamyon ve tır şoförlerimiz bizim çözüm ortaklarımız ve onlara faydalı olabilmek adına etkinliğimizde spor eğitimleri de bize eşlik ediyor olacak. Spor eğitimleri, şoförlerimize araç kullanırken doğru beden duruşlarını ve uzun yol sonrası yorgunluk, uykusuzluk hallerinde yapabilecekleri pratik spor hareketlerini anlatacaklar. Et-

kinliğimiz Ağustos ve Eylül ayları süresince İstanbul'dan başlayarak sırasıyla Kocaeli, Adapazarı, Düzce, Bolu, Ankara, Eskişehir, Kütahya, Afyon, Uşak, Balıkesir, Bursa ve İzmir'de düzenlenecek" şeklinde konuştu.

Sistem Nasıl Çalışıyor?

Kamyonların sürekli hareket etmelerini sağlayacak iş fırsatları yaratarak kaynak (zaman ve para) tasarrufu sağlıyor. Sağladığı tasarrufu KOBİ'lere maliyet avantajı olarak sunuyor. Bu avantaja dinamik fiyatlama alt yapısı ile desteklenmiş online web sitesi üzerinde hızlı fiyatlama kolay satınalma ile yalnız bir süreçle hemen ulaşılmasını sağlıyor. Diğer bir deyişle, KOBİ'ler hiçbir ücret ödmeden yüklerini taşıyacakları güvenilir, sigortalı, 7/24 izlenebilen bir nakliye hizmetini en iyi fiyata alıyor. Ücretsiz olarak eTA üyeliğine katılan kamyoncu esnafı da ödemelerini zamanında, güvenli bir şekilde ve istedikleri noktalardan alıyor. Ayrıca dönüş yükü planlaması yapılması; hatta daha yoldayken eTA mobil uygulaması üzerinden bir sonraki işlerini tercih ederek düzenleyebilmeleri gibi kolaylık getiren hizmetlerden de faydalanıyor.

DB Schenker Gelirini Yüzde 15 Artırdı

DB Schenker, özellikle kara ve hava taşımacılığında yakaladığı yüksek yüklem hacmi ile lojistik gelirlerini yüzde 15 artırdı. Firma 2016'da Güney Doğu Avrupa'ya 50 milyon Avro yatırım yapacağını açıkladı. DB Schenker, 2015 yılı rakamlarını açıkladı. DB Schenker Günaydoğu Avrupa bölgesindeki ağıнын genişletilmesine 27 milyon Avro'dan fazla yatırım yaparken Güney Doğu Avrupa'daki yatırımını yüzde 5 ile yaklaşık 1,4 milyar Avro'ya çıkarttı. Lojistik servis sağlayıcısı, Güney Doğu Avrupa bölgesinde gerçekleştirdiği sevkیاتlarını 2015'te yüzde 7,3'ten fazla artırdı. Karayolu yüklemeleri yüzde 9 artış ile yaklaşık 9,1 milyon birim (toplam 13,2 milyon ton yüklemeye yapıldı) oldu.

Havayolu yüklemeye hacmi ise yüzde 7 arttı (89 bin ton yüklemeye). Güney Doğu Avrupa'da büyük büyümeye kaydedilirken; denizyolu yüklemeye hacmi 307 bin TEU'ya yükseldi. DB Schenker'in kontrat lojistiği bölümü ise gelirini, yüzde 15 artırarak

büyümeye devam etti. Global Spor Etkinlikleri - Fuar ve Sergiler birimindeki gelir yaklaşık yüzde 9,1 arttı. 2015 yılının önemli olayları Avusturya Kayak Federasyonu'nu yıl boyunca desteklenmesi ve MERCEDES AMG PETRONAS Formula 1 yarış ekibinin Avrupa'daki tüm yarışlar için lojistik olarak desteklenmesini içeriyordu. Ayrıca DB Schenker Ağustos ayında Brezilya'daki Yaz Olimpiyatları sırasında Avusturya Olimpiyat Komitesi'nin lojistik ihtiyaçlarını sağlayacak. Ayrıca şirket bir tondan fazla ağırlıkta olan 'Avusturya Evi'nin Brezilya'ya nakliye-

sinden de sorumlu olacak. Güney Doğu Avrupa'da, özellikle de Çek Cumhuriyeti, Romanya, Bulgaristan, Slovenya ve Slovakya'da DB Schenker ofisleri tarafından çok iyi finansal sonuçlar elde edildi ve bazı durumlarda gelirde iki basamaklı büyümeye yüzdeleri kaydedildi.

Graz (Avusturya) bölgesine 25 milyon Avro'luk yatırım

Ayrıca Yunanistan, Makedonya, Sırbistan ve Bosna'da da sonuçlar olumlu olarak ilerledi. 2015'in sonunda DB Schenker Avusturya'dan Türkiye'ye kadar kapsamlı bir ağda yayılan ve şirketin ürün ve

hizmetlerinin bütün çeşitlerini sunan 80'den fazla kurumda yaklaşık olarak 6 bin erkek ve kadın istihdam ediyor. Entegre lojistik hizmet sağlayıcısı, 2016'da büyüyecek. DB Schenker bölgedeki müşterilerine hizmetlerini geliştirmek için bu yıl Avusturya ve Güney Doğu Avrupa'ya yaklaşık 50 milyon Avro yatırım yapacak.

Bunun yanı sıra, Graz (Avusturya) bölgesinde Wundschuh'ta yeni bir terminal kurmak için 25 milyon Avro yatırım yapıyor. Ayrıca DB Schenker, ilaç sektöründeki önemli bir müşteri için Kufstein'da

(Avusturya) 11 milyon Avro maliyeti olan ek bir bina da inşa ediyor. 2016 başında, Türkiye'de iki yeni tesis faaliyete geçti. Bursa'daki lojistik merkezi için 2,5 milyon Avro'luk yatırım gerçekleştirildi. Ayrıca, Manisa'da 2016'nın başlarında açılan yeni lojistik terminal için de yine 2,5 milyon Avro yatırım yapıldı. Şirketin Sofya, Bulgaristan'daki terminali 2,4 milyon Avro'luk bir yatırım ile 3 bin 700 metrekare kadar genişletiliyor. Sorumlu kurulun onayından sonra 2017 başında Türkiye iştirakinin şubesi ve merkezi yaklaşık 6,5 milyon Avro'luk bir yatırım ile İstanbul'daki yeni ofis binasına taşınacak. Ayrıca DB Schenker Yunanistan merkez ofis ve şubeleri de bu yıl yeni bir ofise taşınacak.

DB Schenker 2 bin lokasyonda 66 bin kişi istihdam eden uluslararası bir lojistik servis sağlayıcısı. Viyana'daki Schenker & Co AG Güney Doğu Avrupa bölgesi için (14 ülke, 5500 çalışan) bölge merkezi olarak görev görüyor.



"Türkiye'deki Mevcut Durum Geçici"

ALANINDA dünyanın 2'nci büyük Lojistik Şirketi olan Hoyer'in Avrupa Kara Taşımacılığı Başkanı Thorsten Reichel, Türkiye'deki mevcut durumun geçici olduğunu söyledi. Thorsten Reichel, Almanya'da yayınlanan Verkehrsundschau Dergisine verdiği mülakatta, 15 Temmuz darbe girişiminin Türkiye'nin ekonomik gelişimi açısından ilk planda dezavantaj yarattığını, bununla birlikte bu girişimin ülke ekonomisine yıkıcı bir etkisinin olmadığını ifade etti.

HOYER
WHEN IT MATTERS

Hoyer'in Türkiye'de faaliyetlerinin yaz aylarındaki normal seyrini sürdürdüğünü söyleyen Reichel, Türkiye yatırımlarının uzun vadeli olduğunu, mevcut durumun geçici olduğundan emin olduklarını ve S&P'nin Türkiye'yi riskli ülkeler arasında gösteren değerlendirmesinin aksine, ülkedeki faaliyetlerini sürdürdüğünü belirtti.

Birinci sayfadaki haberin devamı

Tehlikeli Yük Taşımacılığında Zaman Aleyhimize İşliyor

BAŞTA patlayıcı ve yanıcı kimyasal maddeler olmak üzere bazı maddelerin taşınması önemli riskler barındırıyor. Geçmişte hem ülkemizde hem de dünyanın pek çok ülkesinde çok acı kazalara, çevre felaketlerine şahit olduk. Bu felaketleri azaltmak, insanları ve çevreyi daha çok korumak için önlemler alınmaya devam ediyor. Ancak ne var ki, riskler halen çok yüksek seviyelerde.

Gelişen teknoloji, bilinç düzeyinin ve altyapının yükseltilmesi, kontrol ve yaptırımların arttırılması bu riskleri zamanla daha da azaltacaktır. Fakat zamanla yarıştığımız bu süreçte her şeyin daha hızlı ilerlemesi gerekiyor. Türkiye

mevzuat açısından bu konuda Avrupa'yla paralel ilerliyor ama uzmanlar halen hem yasal platformda hem de uygulamada bir çok eksikliğimizin olduğunu dile getiriyorlar.

Cezalar caydırıcı değil

ADR mevzuatına uyulmadığı durumlarda verilen para cezaları hemen herkes tarafından caydırıcı bulunmuyor. Örneğin 2016 yılı için geçerli olan; Tehlikeli Madde Faaliyet belgesi almadan faaliyette bulunan gerçek ve tüzel kişilere bin 162 TL, Tehlikeli yük taşıyan araçta, taşıma evrakının bulunmaması durumunda göndere verilen 580 TL cezalar gibi diğer uygunsuz durumlar için verilen cezalar da oldukça dü-

şük. Bazı sektör temsilcileri AB standartları için baz alınan bu rakamların Türkiye için daha radikal kararlarla arttırılmasından yana.

AB ülkelerine giden taşımalarda mevzuatın gerekliliklerine uyulması konusunda daha hassas davranılırken, yurtiçi taşımalarda daha gevşek davranıldığı halen acı bir gerçek. Trafik kazalarının, altyapı eksikliklerinin çok olduğu ülkemizde hem yetkililerin hem de sektör mensuplarının her anlarını düşünerek daha ciddi bir yaklaşım içerisinde olmaları herkesin en büyük temennisi.

Yetkin personel halen az

ADR yönetmeliğinin ülkemizde de kabul edilmesinden

sonra bu konuda uzmanlaşan profesyoneller oldu. Buna paralel olarak eğitim ve danışmanlık hizmeti veren bir çok kurum da açıldı. Yıllardır eğitim alan binlerce kişi var fakat sektörün genel bakışı bu eğitimi alanların önemli bir kısmının yetkin düzeye ulaşamadığı yönünde. Bir kısmı aldıkları eğitimi geliştirebilecek uygun çalışma ortamları bulamadığı gibi bir kısmı da hizmet verdikleri firmaların kurumsallaşamamalarından şikayetçi. Türkiye'nin genel altyapı sorunları da eklenince ADR konusunda tüm ayakların sağlam bastığı iş süreçlerine rastlamak bir hayli güçleşiyor.

TMGD eğitimi alan kişi-



lerin bireysel olarak kendilerine geliştirme ve sorumluluk duygusuyla çalışma gayretleri olmalı. Diğer taraftan firmalar da bu gelişmeyi ek eğitimler ve kontrollerle de ilerletebilmeliler. Tank işletmecisinden

alıcıya, gönderenden boşaltana kadar tüm kesimlerin sorumlulukları yönetmelikte açıkça belirtilmiştir. Bu ayaklarından birinde oluşacak aksaklık, solumsuzluk üzücü olayların yaşanmasına neden olabilir.

“Eğitimler Daha Geniş Zamanda ve Verimli Verilmeli”

TEHLİKELİ madde taşımacılığında eğitim gerçekten çok önemli. Operasyonu gerçekleştiren personelin taşınan maddeyi iyi tanınması, önleyici güvenlik tedbirlerini bilmesi ve olası kaza durumlarında doğru müdahalelerde bulunması hayati önem taşıyor. Bir çok alanda olduğu gibi bu alanda da yeterli eğitim alınmadığına, alınsa bile uygulamada bir çok eksiklik olduğuna dair eleştirileri farklı kesimlerden duyabiliyoruz.

Bu alanda eğitim ve danışmanlık hizmetleri veren Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı Funda Yıldız, ADR'nin bir Avrupa anlaşması olmasına rağmen ülkemizde Avrupa'dan farklı TMGD eğitimlerinin



Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanı Funda Yıldız.

neden olmakta. ADR mevzuatı her iki yılda bir taraf ülkelerin iştiraki ile yapılan toplantılarda güncellenmektedir ve son güncelleme 2015 yılında gerçekleştirilmiştir. ADR'nin amacı tehlikeli maddelerin insan ve çevreye zarar vermeden kara yolları ile taşınmasıdır. Bu noktada asıl önemli olan burada adı geçen tehlikeli maddelerin yani kimyasalların neler olduğudur. Avrupa'da bir çok ülkede bu kimyasal listesi 20 bin madde için geçerliken bu sayı Türkiye'de henüz 3 bin 200'lerdedir. Tehlikeli maddeler doğru sınıflandırılıp, alt grupları atandığında daha güvenli bir taşıma ağı oluşturulacağına inanmaktayız. Gelişen teknoloji genişleyen kimyasal madde ağı dikkate alındığında hem Türkiye'de hem Avrupa'da yasal değişiklikler mutlaka olacaktır.”



çok kısıtlı bir zaman diliminde verildiğine dikkat çekiyor. Tehlikeli Malların Kara Yolu ile Taşınmasına İlişkin Avrupa Anlaşması (ADR)'nin iki cilt halinde olarak toplamda bin 200 sayfalık iki kitaptan oluştuğunu belirten Yıldız, bu kitapların tüm içeriğinin 49 saatlik bir eğitimde adaylara anlatıldığını belirterek şunları söylüyor; “Bu noktada sizin de tahmin edebileceğiniz gibi bu kadar kısıtlı zaman aralığında bu kadar kapsamlı bir eğitimin verilmesi konunun yeterince anlaşılmasına

TEYTED Tehlikeli İşlerin Tehlikesizce Yapılması İçin Çalışıyor

TEHLİKELİ Yük Taşımacıları Eğitmenleri ve Danışmanları Derneği (TEYTED) 2014 yılında kuruldu ve bu alandaki gelişmeleri yakından takip ederek sektörü aydınlatmaya çalışıyor. Sektörde oldukça tecrübeli bir isim olan derneğin genel sekteri İlker Karabulut sorularımızı yanıtladı.

Türkiye’de ADR taşımacılığı alanında geline nokta nasıl değerlendiriyorsunuz? Bir çok alanda olduğu gibi bu konuda da pratik uygulamada sıkıntılar yaşıyor muyuz?

ADR'nin ilk yönetmeliği 2007 yılında yayınlanmıştı. İkinci yönetmelik 2013 yılında yayınlandı. 3 yıl gibi kısa bir sürede sistemi oldukça besleyecek çalışmalar yapıldı. Ancak halen ince detaylarda eksiklikler bulunmaktadır. Bunlar da zaman içinde tamamlanacaktır. Pratik uygulamaların eksikliğinin yanı sıra sisteme hızlı girişin

ve ülkemizin genel anlayışının etkisinde kalan bazı sıkıntılar görülmektedir. Yeteri tecrübeye sahip olmayan personel ve danışmanlar ile bir insanın hayatını önemsemeyen iş yeri sahipleri maalesef gelişmeleri gecikmeli olarak takip etmektedir. Uygun olmayan sevkiyatların engellenmesi için cezai müeyyidelerin biraz arttırılması ve kurumsal yapıların yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Dernek olarak sektörün daha iyi bir çizgiye gelmesi için çalışmalarınız ve projeleriniz nelerdir?

Derneğimiz en son olarak 26 Nisan 2016 Tarihinde Pİ toplantılarımız çerçevesinde Boğaziçi Mezunlar Derneği'nde “Tehlikeli Madde Uygunluk Belgesi Düzenlenmesi Hakkında Yönerge” ve benzeri diğer ikincil mevzuat kapsamında; parsiyel taşımacılık yapan işletmeler; kargo işletmeleri, nakli-

yat ambarları, taşıma işleri organizatörleri, freight forwarderlar vb. firmalar ile bu hizmetlerden faydalanan kurum ve kuruluşlarının ADR ve TMKTHY kapsamında yapması gereken iş ve işlemlerin bakanlık görüşünün ilgili yetkililerce ifade edildiği, yıllık rapor ve kaza raporu ile taraflar ve sorumlulukları sırasında yapmaları gereken önemli başlıklara değinildiği; liman tesisleri ve yük ilgililerinin yapması gerekenler ile teknik mevzuat kapsamının ekonomik, sosyal ve çevre etkileri kapsamında teknik düzenlemenin sağlayacağı faydaları konuşulduğu semineri gerçekleştirmiş bulunmaktayız.

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı yetkililerinin ve sektör temsilcilerinin katılımı ile gerçekleşen seminerimizde birçok konunun konuşulduğu ve tartışıldığı ve ileriye yönelik kamu tarafının sektörün beklentilerini ve ihtiyaçlarını bilmek açısından önemli noktaları aydınlatıldığı yönde olumlu gelişmeler göstermiştir.

17 Şubat 2014 tarihinde kurulan Tehlikeli Yük Taşımacıları Eğitmenleri ve Danışmanları Derneği (TEYTED); ülkemiz tehlikeli yük, mal, madde, atık ve taşımacılığı ile ilgili olarak kamu, yarı kamu ve özel kurum, kuruluş ve teşekkülleri bilgilendirmek, uygulanan ulusal ve uluslararası mevzuatı takip etmek ve doğru şekilde tarafları bilgilendirip bilinçlendirmektedir. TEYTED bu kapsamda sempozyumlar, toplantılar, seminerler, eğitimler ve zirveler de düzenlemektedir.

Misyonumuz canlıların, çevrenin ve ekonomik değerlerin insan eli ile oluşturulmuş ve/veya oluşturulabilecek tehlike risklerinden arındırılması ve tehlikeli madde ve maldan kaynaklanan tehlike bilincinin farkındalığının oluşturularak tehlike risklerinin bertaraf edilerek tehlikeli işlerin tehlikesizce yapılması ile daha yaşanabilir bir ülke ve dünyamızın oluşmasına katkıda bulunmaktadır.

Vizyonumuz tehlikeli işler ile uğraşan tüm tarafları ilkel ve sorumlu yaklaşımlarımız ile bir araya getirmek ve yenilikçi, akılcı çözümler sunarak tehlikeli işlerin tehlikesizce yapılması noktasında standartlara katkıda bulunarak risksiz çalışma ortamları ve çevreler inşa etmek.



Halen ülkemizde kargo taşımacılığında kargo işletmecileri, lojistik işletmeler ve nakliyat ambarları ve benzeri taşımacılık ile iştigal eden işletmeler ADR konusunda hem yeterli bilgiye sahip değildirlen hem de kurumsal müşterileri zorlamadığı sürece bu kapsamda mevzuata uygun taşıma gerçekleştirmemektedirler.

Özellikle karayolundan sonra demiryolu ve denizyolunda da hatta çok yakında havayolunda da tehlikeli maddenin taşınması uluslararası ve ulusal kurallar çerçevesinde yürütülmeye başlanacaktır. Bu nedenle de ilgili kurum ve kuruluşları gerekli hassasiyeti göstermesi gerekmektedir.



Turkish Cargo IATA CEIV Pharma Sertifikası ile Ödüllendirildi

TÜRK Hava Yolları, Turkish Cargo markası altında gerçekleştirdiği kargo operasyonlarında, sağlık ürünlerinin hava yolu ile taşınmasındaki tüm süreçlerde gösterdiği başarısını, IATA CEIV (Center of Excellence for Independent Validators) Pharma sertifikalarının IATA tarafından alarak taçlandırdı.

Isı ve zaman hassasiyeti yüksek öneme sahip; ilaçlar,

aşılar, biyoteknoloji ürünleri, teşhis numuneleri, hassas medikal cihazlar, organlar, dokular vs. gibi sağlık açısından son derece önemli olan gönderilerin taşıma sürecinde, Turkish Cargo; soğuk zincirin ver ürünlerin bütünlüğünün korunmasında hassas ve öncelikli hareket ediyor. Bu bağlamda; yaptığı operasyonlarını, IATA CEIV Pharma sertifikasının yeterlilik kriterleri olan; uluslararası GDP

kılavuzları (EU ve WHO), IATA PCR (Perishable Cargo Regulations) Bölüm 17 ve TCR (Temperature Control Regulations) gerekliliklerinde icra ediyor. Hava yolu kargo taşıyıcısı ve kargo elleçleme hizmetlerinde, mükemmeli hedefleyen Turkish Cargo, İstanbul merkezinde hem taşıma hem de elleçleme hizmetlerinde, IATA CEIV Pharma sertifikalarını almaya hak kazandı.

IATA'nın, İlaç ve sağlık ürünleri için benimsediği yaklaşım; "Yıllık bir trilyon dolarlık hacme sahip olan sağlık ürünleri pazarında sıcaklık değişimlerinin bu hassas ürünlerin bütünlüğünde ciddi tehlikeler oluşturması, hava yolu ile taşımada daha karmaşık ve güvenilir lojistik yöntemlerinin kurulmasını gerektirmiştir. Bunun için; özel ekipmanlar, depolama tesisleri, bir-



biri ile uyumlu elleçleme prosedürleri ve hepsinden önemlisi, tüm soğuk zincir içerisindeki unsurların birbirleri ile güçlü bir işbirliği halinde olmaları önem arz etmektedir." Turkish Cargo için de bu tip taşımalar

da temel yaklaşım olmuştur. Bu sayede Turkish Cargo, soğuk zincirin ve hava yolu taşıma sektörünün önemli bir unsuru olmaktan ve bunu IATA CEIV Pharma sertifikaları ile belgelemekten mutluluk duyuyor.

IATA Pegasus'un Yer İşletme El Kitabı'nı Tescilledi

PEGASUS Hava Yolları, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği IATA'nın, yer işletme operasyonlarını yürüten personelin emniyetli, güvenli ve etkin çalışabilmesi için ilgili yer prosedürlerini, asgari gereklilikleri, sektöre özgü en ideal pratikleri ve en son bilgileri tanımlayan Yer İşletme El Kitabı'na (IGOM-IATA Ground Operation Manual) akredite oldu. IATA'nın IGOM minimumlarını karşıladığını tam olarak belgeleyen Pegasus, IATA'dan bu tescili alabilen Türkiye'den ilk tarifeli hava-



yolu, Avrupa bölgesindeki de 8'inci havayolu oldu.

IATA tarafından hazırla-

nan Yer İşletme El Kitabı'na (IGOM-IATA Ground Operation Manual) uyumlanma

Pegasus Hava Yolları, IATA işbirliği ile daha emniyetli bir yer operasyonu için öncü bir yeniliğe imza attı ve Yer İşletme El Kitabı'nın IATA standardı olan Ground Operations Manuel - IGOM'a uyumluluğunu tescil ettirdi.

çalışmalarını 2014'ten bu yana sürdüren Pegasus, IGOM minimum gerekliliklerini standartlaştırarak, lokal kısıtlamalara, uçuş ağına özgü çevresel faktörlere ve risk analizlerine dayalı gerekçelerle fazlasını içerecek şekilde adapte etti ve ilgili analizlerini IATA yönetimine sundu.

IATA yönetimi de 29 Temmuz 2016 tarihi itibarıyla Pegasus'un IGOM minimumlarının tam olarak belgediğini sertifikalandırarak, Pegasus Hava Yolları'nın Yer İşletme El Kitabı'nı tescilledi.

Pegasus'un IATA tarafından IGOM uyumluluğunun tescillenmesi üzerine IATA

ve Pegasus Yöneticilerinin katılımıyla, Pegasus Hava Yolları'nın Genel Müdürlük binasında bir seremoni düzenlendi. Seremonide Pegasus'un projeye verdiği katkıya değer veren IATA Türkiye, Azerbaycan ve Türkmenistan Bölge Yöneticisi Funda Çalışır, Pegasus Hava Yolları'nı IGOM Tescilli Havayolu olması nedeniyle tebrik ederek, bu proje ile Pegasus Hava Yolları'nın yer hizmetlerinde misafirlerine daha emniyetli bir hizmet sunacağından dolayı memnuniyetini belirtti.

THY'nin Gaziantep Kalkışlı Erbil Seferleri Başladı

TÜRK Hava Yolları (THY), Erbil'den düzenlediği Diyarbakır, Sabiha Gökçen (İstanbul), Antalya ve Atatürk (İstanbul) havalimanlarına düzenlediği direkt uçuşlara, 5 Ağustos itibarıyla Gaziantep'i de ekledi.

Gaziantep'ten Erbil'e tüm vergiler dahil tek yön 105 Amerikan Doları, Gaziantep-Erbil-Gaziantep güzergahında ise tüm vergiler dâhil gidiş dönüş 178 Amerikan Doları'ndan başlayan ücretlerle seyahat edilebilir.

Ayrıca, Miles&Smiles üyeleri, yeni açılan hatlarda ilk 6 ay boyunca yüzde 25 mil indirimli ödül biletle seyahat edip, uçuş sınıflarını yükseltebilirler.



Müşteri Odaklı Havaalanları ile Seyahat Deneyimi Değişiyor

KÜRESEL seyahat teknolojisi lideri Sabre Corporation (NASDAQ: SABR) hazırladığı raporda müşteri odaklı havaalanları ile müşteri deneyiminin nasıl değişeceğini inceledi. Kısa ve uzun vadeli bütün göstergeler havaalanlarında yolcu trafiğinin artmaya devam edeceği, yolcuların beklentilerinin yükseleceği, güvenlik taleplerinin süreceği ve operasyon bütçesinin sınırlı kalacağı yönündedir. Bu bağlamda, iki soru öne çıkmaktadır: birincisi müşteri deneyiminin nasıl şekilleneceği, ikincisi ise havayolu ve havaalanı karlılığının nasıl korunacağıdır. Havaalanlarının, havayollarının, yerel makamların ve hava ulaşımının değer zincirine katkıda bulunanların, yolcuyla merkeze alarak tüm süreci tekrar tanımlamak için daha önce hiç yapılmamış yenilikleri ve işbirliğini yapması gerekmektedir.

Havaalanında yapılan harcamaları artırmanın ve gelecekteki uçak yolculuğu planlarını etkilemenin temel yollarından biri keyifli bir havaalanı deneyimidir.

Bunun için ele alınması gereken önemli konu başlıkları şöyle sıralanabilir: check in, güvenlik, sınır kontrolü, binış ve aktarmaları kapsayan havaalanı deneyimlerinin iyileştirilmesi, uzun vadeli sadakat programları ve kişiselleştirme yolu ile müşteri memnuniyetinin devamlılığı, hizmet kesintisi gibi problemlerin giderilmesi.

Havaalanlarının önünde bazı önemli güçlükler bulunmaktadır: Hava trafiğinin önümüzdeki 15 yıl içinde ikiye katlanması beklenmektedir. Küreselleşme de şiddetli küresel rekabeti körüklemeye devam edecektir. Tüm dünyada havaalanı altyapısının güncellenmesi için hükümetlerin, vergi mükelleflerinin ve havayollarının milyarlarca dolar yatırım yapması gerekmektedir.

Dünyadaki havaalanlarının yaklaşık dörtte üçü kar etmemektedir. Son derece yüksek sabit giderlerle, katı yönetmeliklerle ve giderek artan rekabetle boğuşmak zorundadırlar. Bunun sonucunda da, birçok havaalanı mali modellerini yenilemekte, ha-

vacılık gelirlerini düşürmekte ve perakendecilik gibi havacılık dışı kaynaklardan sağlanan gelirleri arttırmaktadır.

Havayolları temel ulaşım şirketleri olmaktan çıkıp, perakende hizmet tedarikçisi haline gelmektedir.

Müşterilerin bugün yaşadıkları havaalanı deneyimi uzun kuyruklardan, tekrar eden süreçlerden, iletişim ve

bankalarda ve perakende mağazalarda yaşadıkları bağlantılı, içerikçe zengin, pratik ve kişiselleştirilmiş deneyimleri yaşamak istemektedir.

Akıllı havaalanında müşteri ihtiyaçları tüm işlemlerin özünü oluşturur. Bu ihtiyaçlar arasında kesintisiz iletişim için ağ kurulumu, güvenlik, emniyet ile esneklik sayılabilir. Teknoloji düşkü-

noktasında kabul edilmiş tek bir biyometrik tespit yolu aracılığıyla yolcuların kimlik doğrulamasının ve güvenlik kontrolünün tek seferde kunsursuzca yapılması.

Müşteri profiline bağlanmış ve bagajların yolculuk boyunca gerçek zamanlı izlenmesini sağlayan elektronik bagaj etiketleri aracılığıyla, bagaj işlemlerinin hatasız ve verimli biçimde tamamlanması.

Ayrıca, yöneticiler ve tüketiciler insanlarla etkileşime girmeden uçağa binebilme imkanının müşteri deneyimini son derece geliştireceğini kabul etmektedir. IATA (Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği) 2020 yılına kadar yolcuların yüzde 80'ine havaalanında toplam self-servis seçeneği sunulmasını istemektedir. Havaalanları için bunun anlamı; hem havayolunun, hem de yolcuların esnek ihtiyaçlarıyla baş edebilen zengin iletişimli, dinamik ve sağlam bir altyapı demektir. Bu nedenle, geleceğin havaalanı akıllı bir ortamdır: bağlantılı, kapsayıcı, kişiselleştirilmiş ve çok duyulu.



kişiselleştirme eksikliğinden ibarettir. Buna çoğunlukla uçuşlardaki aksamalar da eklenince, sadece müşteri deneyimi olumsuz etkilenmekle kalmaz, aynı zamanda havayollarının her yıl milyonlarca dolar zarar etmesine sebep olur.

Havayolu ve havaalanı müşterileri artık seyahat ederken de sosyal hayatta,

Air Canada'nın İstikrarlı Büyümesi Devam Ediyor

2013 yılında Türkiye pazarına giren Air Canada, Kuzey Amerika'dan Türkiye'ye direkt sefer düzenleyen tek Kanadalı ve Kuzey Amerikalı havayolu şirketi olarak faaliyet gösteriyor. Air Canada Türkiye Genel Müdürü Nedime Konuksever, Air Canada'nın global büyümesinde Türkiye'nin de katkısı olduğunu belirterek, "Türkiye bizim için çok önemli. Son teknoloji Boeing 787 Dreamliner uçaklarımızı Türkiye'ye getirerek bir ilki gerçekleştirdik. Türkiye pazarına güveniyor, müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda ürün ve hizmetlerimize yatırım yapmaya devam ediyoruz" dedi.

Sürdürülebilir büyüme hedefiyle 5 kıtada 200'den fazla noktaya tarifeli seferler düzenleyen Air Canada, global büyümesini sürdürüyor. 2016 mali yılı ikinci çeyrek sonuçlarını açıklayan Air Canada, 2016 yılının ikinci çeyreğinde 3,143 milyar Kanada Doları yolcu geliri (System Passenger Revenues) elde etti, trafik artışı ise yüzde 9,3 olarak gerçekleşti. Bir önceki yılın aynı dönemine göre faaliyet gelirlerini 44 milyon artırarak 3 milyon 458 bin Kanada Doları'na çıkartan Air

sunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bu kapsamda Türkiye pazarına da güveniyor, müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda ürün ve hizmetlerimize yatırım yapmaya devam ediyoruz."

2013 yılında Türkiye pazarına girerek, İstanbul-Toronto arasında her gün direkt sefer düzenleyen Air Canada, Türkiye'de de büyümeye devam ediyor. İstanbul seferlerini Air Canada için özel dizayn edilmiş 3 kabinden oluşan en son teknoloji

ve jetlag etkilerini ortadan kaldıran Air Canada B787 Dreamliner uçağı ile gerçekleştiren Air Canada; konfor, daha az türbülans, daha fazla oksijen ve üst düzey kalitede yeme, içme ve kabin hizmeti ile yolcularına benzersiz bir uçuş deneyimi yaşıyor. Business Class ve Staralliance Gold üyelerine, Air Canada'nın 21 ödül sahibi ve eşsiz bir hizmet deneyimi sunan Maple Leaf Lounge'unu kullanma imkanı da sunuluyor.



AIR CANADA

Canada'nın vergi öncesi karı ise 605 milyon Kanada doları olarak gerçekleşti. Yılın ikinci çeyreğini ciro ve trafik bazında artış ile tamamlamaktan memnuniyet duyduklarını belirten Air Canada Global CEO'su Calin Rovinescu, ana finansal göstergelerde sürdürülebilir başarılarını devam ettireceklerini ifade etti.

Air Canada Türkiye Genel Müdürü Nedime Konuksever, Air Canada'nın global olarak büyümesinde henüz çok genç bir pazar olan Türkiye'nin de katkısı olduğunu belirterek, "Air Canada olarak Türkiye'ye olan güvenimiz çok yüksek. Son teknoloji Boeing 787 Dreamliner uçaklarımızı Türkiye'ye getirerek bir ilki gerçekleştirdik. Bu nedenle seferlerimize ara vermeden devam ediyoruz" dedi.

Konuksever sözlerine şöyle devam etti: "Yolcu sayımız her geçen gün artıyor. Bunda ABD'ye sağladığımız kolay ulaşım imkanının da büyük rolü var. Diğer yandan, gelirlerimizdeki artış Kanada üzerinden seyahat eden uluslararası yolcuları da kapsıyor. Her gün İstanbul-Toronto seferlerimize ara vermeden devam ediyor, müşterilerimizi 60 Kanada, 60 ABD şehri olmak üzere 5 kıtada toplam 200 varış noktasına ulaştırıyoruz. Bu durum bize, ana aktarma noktalarımızı yolcularımız için cazip ve etkin bir seçenek olarak geliştirdiğimizi bir kez daha gösterdi. Faaliyet gösterdiğimiz pazarlardaki makroekonomik veya jeopolitik gelişmelere ve doğal afetlere hızlı adapte olarak, esnek ve güçlü finansal yapımızla sektörde küresel lider olma hedefimiz doğrultu-



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
Internet www.vegatrans.com

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



klima:aktiv 



Birinci sayfadaki haberin devamı

Alternative Ro-Ro GRNF Denizcilik'i Bünyesine Kattı

ÖZMAL filosunu genişletme hedefi ile 2016 yılı ilk yarısında iki adet Ro-Ro siparişi de veren Alternative, bugüne dek iş ortaklığı yaptığı GRNF Denizcilik'i de bünyesine katarak güçlenmeye devam ediyor. Söz konusu birleşmenin ardından gemilerin işletmesi Alternative Ro-Ro tarafından yürütülecek.

Konuya ilişkin Alternative Ro-Ro Ticari Direktörü

Alternative Ro-Ro, Hache, Paqize ve Qezban'ın teknik ve personel yönetimini yürüten GRNF Denizcilik (Green Fleet Ship Management) şirketini kendi bünyesine kattı.

rü Eşber Horasan büyüme hedeflerine vurgu yaparak; "İki yıldır iyi bir işbirliği içerisinde olduğumuz GRNF Denizcilik'in işletme konusundaki deneyimini de arkamıza alarak uzun vadeli

büyüme hedeflerimizi hayata geçirebilmek üzere taraflar olarak masaya oturduk. GRNF Denizcilik ile gerçekleştirdiğimiz verimli görüşmeler neticesinde mutabakat sağladık ve 1 Eylül 2016 ta-

rihine kadar resmi işlemleri tamamlamayı öngörüyoruz. İşbirliğimiz süresince desteklerini esirgemeyen Nurettin Kuş, Serdar Kolbaşı ve Mehmet Karamehmetoğlu başta olmak üzere tüm GRNF Denizcilik yetkililerine bir kez daha teşekkür ediyoruz" dedi.

GRNF Denizcilik adına konuşan şirket ortağı ve Operasyon Müdürü Nurettin Kuş ise; "2013 yılında kurduğumuz



Alternative Ro-Ro Ticari Direktörü Eşber Horasan.

şirketimizi ortaklarımız Serdar Kolbaşı ve Mehmet Akif Karamehmetoğlu ile ilk gün üzerinde anlaşmış ve planlanmış olduğumuz şekilde hem maddi hem de manevi olarak bu noktaya taşımış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Bu birleşme ile bundan sonrasında şirketin daha güçlü ve başarılı olacağına, daha büyük işler yapacağına da inancımız sonsuzdur" dedi.

Arkas Fransa'daki Ağını Genişletiyor

2012 yılından bu yana Marsilya'da (Güney Fransa) kendi ofisiyle hizmet veren Arkas, Dunkirk'teki yeni tali acentesiyle ağını Kuzey Fransa'ya genişletti.

Ortağı Balguerie Group'un yan kuruluşu Currie Nord ile birlikte açtığı yeni acente, Arkas Line ile Hapag-Lloyd ortak servisinin Batı Afrika limanlarına yaptığı Antwerp çıkışlı seferlerle

Kuzeydoğu Fransa ve Paris'ten yükleme katkısında bulunacak.

Avrupa-Batı Afrika Servisi'nin (EAS) rotası: Antwerp-Hamburg-Tangiers-Dakar-Apapa-Tema-Abidjan-Tangiers-Antwerp.

Mersin ve İskenderun limanlarına konteyner taşımaya başladı

Arkas Lojistik, kurduğu 6 bin metrekaarelik konteyner

terminali ile yeniden çalışır hale gelen Adana Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) demiryolu hattından Mersin ve İskenderun limanlarına ithalat ihracat amaçlı konteyner taşımalarına başladı.

Arkas Lojistik, AOSB ile limanlar arasında haftanın beş günü karşılıklı seferler düzenliyor; her sefer yaklaşık dört saatte tamamlanıyor.

Konteyner terminalinin, daha az maliyetli ve çevre dostu demiryolu taşımaları sağlamanın yanı sıra Adana'daki ihracatçı firmaların dünya pazarındaki rekabet gücünü artırması da hedefleniyor. Arkas Lojistik'in yeniden etkin hale getirdiği demiryolu hattının, Adana-Mersin arasındaki yoğun karayolu trafiğini rahatlatarak kazaların azalmasında da önemli bir rol oynaması bekleniyor.



Arkas Line Karbon Salınımını Yüzde 17 Azalttı

CLEAN Cargo Working Group'un (CCWG) 2013 yılından beri üyesi olan Arkas Line, raporlama yaptığı Avrupa-Afrika ve İntra Europe hatlarında 2011 yılından beri karbon salınımını yüzde 16,8 azalttı.

CCWG'nin konteyner taşımacılığı ticaret hatları için her yıl hazırladığı rapora göre

Arkas Line, gemilerinde yakıt tasarrufu sağlamaya yönelik adımlar sayesinde, 2011 yılından beri karbon salınımını yaklaşık yüzde 17 oranında azalttı.

Arkas Line, karbon salınımında 2015 yılında 93,10 g/TEU-km'lik performansı ile bir önceki yıla göre yüzde 4,73 oranında iyileşme sağladı. Arkas Line bu başarısını, opere ettiği konteyner gemilerini "economic speed" denilen hızda çalıştırarak elde etti. Böylece şirket hem gemi başına günlük 20 ton yakıt tasarrufu sağlıyor hem de karbon salınımını azaltıyor.

Ayrıca Gemi Enerji Verimliliği Yönetim Planı'na uygun olarak şirket filosundaki tüm gemilere belirli periyotlarda sualtı tekne ve pervane temizliği yapıyor. Bunun yanı sıra gemi tiplerine göre trim optimizasyon programları da kullanılıyor.

Çevreye karşı sorumluluk bilinciyle hareket eden Arkas Line'in 2020 yılı için belirlediği hedef ise karbon salınımını yüzde 20 azaltmak.

U.N. Ro-Ro dan 15 Temmuz Şehitleri'ne Destek

TÜRKİYE-AVRUPA arasındaki Ro-Ro hatlarındaki intermodal taşımacılığın önemli şirketlerinden U.N. Ro-Ro, '30 Ağustos Zafer Bayramı'nda yola çıkan İstanbul'dan İtalya'ya gidecek olan gemisi 'UN Trieste'nin hasilatını '15 Temmuz Dayanışma Kampanyası'na aktardığını açıkladı.

Türkiye-Avrupa arasındaki Ro-Ro hatlarındaki intermodal taşımacılığın önemli şirketlerinden U.N. Ro-Ro İşletmeleri A.Ş.'den '15 Temmuz

revlendirildiği '15 Temmuz Dayanışma Kampanyası'na 30 Ağustos Zafer Bayramı'nda Pendik'ten yola çıkan İstanbul'dan İtalya'ya giden 240 araç kapasiteli 'UN Trieste' gemisinin yaklaşık tüm hasılatı olan 897 bin 877 lira 22 kuruşu 15 Temmuz 2016'da Türkiye'ye karşı yapılan hain darbe girişiminde şehit olan vatandaşların ailelerine ve yaralananlara yönelik başlatılan '15 Temmuz Dayanışma Kampanyası'na aktardığını açıkladı. Gemi, 2 Eylül Cuma günü İtalya'nın Trieste şehrine varmış olacağı kaydedildi.

U.N. Ro-Ro İşletmeleri A.Ş. CEO'su Sedat Gümüüşoğlu konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "15 Temmuz akşamında ülkemize karşı yapılan, demokratik hukuk devleti olan Türkiye Cumhuriyeti'nin birlik ve bütünlüğünü hedef alan darbe girişiminde hayatını kaybeden şehitlerimizin ailelerine ve yaralanan vatandaşlarımıza destek olabilmek bizler için büyük gurur. Ülke olarak hep birlikte yaraları sarmaktan, birlik ve beraberlik duygumuzu tüm dünyaya

göstermekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

322 bin araç kapasiteli 12 modern Ro-Ro gemisiyle, İstanbul'dan Pendik ile Ambarlı ve Mersin'den, İtalya'daki Trieste ve Ancona Limanlarına, Pendik'den Fransa'daki Toulon Limanı'na düzenli ro-ro seferleri gerçekleştiren U.N. Ro-Ro, 30 Ağustos Zafer Bayramı'nda gerçekleştirdiği bu seferle tüm şehitlerimizi bir kez daha anmış oldu.

U.N. Ro-Ro 2015 Faaliyet Raporu'na Silver Ödül

U.N. Ro-Ro, San-Diego merkezli 'Amerikan İletişim Profesyoneller Ligi' (LACP) tarafından her yıl uluslararası platformda düzenlenen 'LACP Vision Awards'tan ödülleriyle döndü.

Noema Creative&Content tarafından hazırlanan U.N. Ro-Ro 2015 Faaliyet Raporu, lojistik sektöründe 'Silver Ödül'e layık görülürken Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'da en iyi 80 raporun içinde yer aldı; Türkiye'de de tüm şirketler arasında en iyi 25 rapordan biri oldu.



U.N. Ro-Ro İşletmeleri A.Ş. CEO'su Sedat Gümüüşoğlu.

Dayanışma Kampanyası'na destek geldi. Şirketten yapılan açıklamada; Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlığı'na esasları belirlenen, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın gö-



Turkon ve Admiral Türkiye İle İsrail Arasında Ortak Servis Başlatıyor

TURKON Line ve Admiral Container Lines, müşterilerine daha güçlü ve daha verimli bir hizmet sağlayabilmek amacıyla ortak servis başlatıyor.

15 yılı aşkın süredir Türkiye ve İsrail arasında konteyner hattı işleten Turkon Lines

ve Admiral Container Lines, Türkiye - İsrail arasında ortak servis başlatıyor. Bahse konu ortak servis 2 adet ortalama 2000 TEU (nominal) kapasiteli gemi ile sağlanacak olup, gemi paylaşım anlaşması doğrultusunda aşağıdaki gemiler ve ilk uğrak tarihleri dikkate

alınacak: m/v Mustafa Dayı IE1629 - 15 Temmuz, 2016 - Ambarlı/İstanbul. m/v AS Amalia 16501 - 22 Temmuz, 2016 - Ambarlı/İstanbul.

Bu özel servisin gemi rotasyonu şöyle planlandı: Ambarlı/İstanbul (Kumport) - Gebze/İzmit (Evyap) - Gemlik (Boru-

san) - İzmir (Alsancak) - Mersin (MIP) - Haifafa (Eastern) - Ashdod (Old T.) - Ambarlı/İstanbul (Kumport)

Bu işbirliğinin hedefi yüksek verimli ve etkin bir hizmet sağlamakla birlikte, gelecekteki olası genişleme ve iyileştirmelere hazırlanabilmektedir.



Karadeniz'in En Büyük Konteyner Limanı Ordu'ya Kuruluyor

ORDU Büyükşehir Belediye Başkanı Enver Yılmaz, Ünye Limanı'nın büyütülerek 2.2 milyon TEU kapasiteye çıkaracaklarını; kurulacak olan konteyner limanın Karadeniz'e sınırı olan Rusya, Ukrayna, Moldova, Bulgaristan, Romanya ve Gürcistan'daki limanlardan daha büyük olacağını söyledi.

3 etap halinde yapılacak limanın 18 metre derinlikte, bin 850 metrelik rıhtımıyla Karadeniz'in en büyük konteyner limanı olacağını, ayrıca dalgakıranın iç kısmında bin 150 metre uzunluk ve 22 metre derinliğiyle ayrı bir rıhtım imkanı da sağlayacağını vurgulayan Yılmaz, şöyle devam etti: "Ünyeport liman

Ünye Limanı'nın büyütülmesiyle inşa edilecek konteyner liman, 300 milyon TL'ye mal olacak, çalışmalarına 2017'de başlanacak. Yatırım, Türk Cumhuriyetlerine de hizmet verecek.

projesi 1.8 kilometre karelik alanda uygulanacak. Limanda Ro-Ro iskelesi, kruvaziyer yolcu gemileri için terminal tesisleri, liman vasıtaları, pilotaj ve liman idareleri, römorkörler, kurtarma istasyonları, kara ve deniz itfaiyesi, sahil güvenlik gibi yan işletmeler için rıhtımlar ve tesisler bulunacak. Ünye Limanı, konteyner içini doldurma, boşaltma ve ardiye hizmetinde bölgeye canlılık getirecek. Özel deniz vasıtaları, özel gemiler gibi derin su ihtiyacı olan deniz vasıtaları buradan faydala-

nabilecek. Limanda yaklaşık 18 bin ton çelik kazık kullanılacak. Türkiye'nin yanı sıra Karadeniz'e sınırı olan Rusya, Ukrayna, Moldova, Bulgaristan, Romanya ve Gürcistan'a, Türk Cumhuriyetleri'ne hizmet verecek olan limanımızla ihracatta kolaylaşacak."

Bölgedeki ticari hareketliliği artıracak

Enver Yılmaz, "Artık Ünye Limanı'ndaki ticaret kapasitesinin önemli ölçüde artmasını bekliyoruz. Ordu Büyükşehir Belediyesi olarak, Ünye Limanı'nı devraldığımız

günden itibaren limanın gelişimine ve buradaki ticareti artırmaya yönelik çalışmalar yapıyoruz. Son alınan bu kararlar da Ünye Limanı, bölgedeki ticari hareketliliği artıracak. Limanın kapasitesinin geliştirilmesi için hazırladığımız rapor ve projeyle inşallah Ünye Limanı, önümüzdeki dönemde bölgenin en önemli konteyner limanı olacak. Bu proje, tabii ki çok uzun vadeli ve hükümet programlarına girecek bir yatırım. Bu büyük proje hayata geçirilene kadar Ünye Limanı'nı mevcut ha-



liyle en verimli ve ekonomik şekilde kullanma gayreti ve inancı içerisindeyiz" dedi.

Enver Yılmaz, ilk kez Osmanlı İmparatorluğu döneminde gündeme getirilen yaklaşık 600 kilometrelik Karadeniz - Akdeniz yolunun tamamlanmasıyla Akdeniz ve İç Anadolu'dan Karadeniz'e ulaşımın kolaylaşacağını da belirterek, "Bu yoldan 40 il faydalanacak. Karadeniz'de, Ordu'da turizm potansiyeli ve ihracatı çok önemli artıracak. Karadeniz-Akdeniz

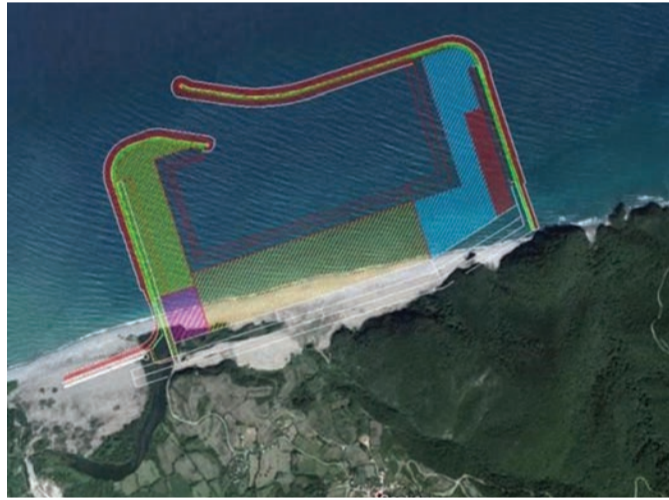
yolu ve kuracağımız konteyner liman ile Türkiye ihracatı alternatif pazarlara açılacak. Ordu üzerinden konteyner liman ile Rusya ve Ukrayna, Türk Cumhuriyetleri'ne ihracat daha büyük ivme kazanacak. Ordu, Karadeniz'in en büyük konteyner limanı ile Karadeniz'in en büyük ihracat kapısı olacak. Ünye Limanı'nın büyütülmesiyle yapılacak konteyner liman 300 milyon TL'ye mal olacak, çalışmalarına ise 2017'de başlayacağız" dedi.

Filyos Limanı İnşası Başlıyor

ULAŞTIRMA, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, Filyos Limanı'nın hem Zonguldak'ın hem de Türkiye'nin lojistik imkanlarını güçlendirecek büyük bir yatırım olacağını belirterek, "19 Temmuz'da yer teslimini yaptık, çok yakın bir zamanda da kazma vurulmuş olacak" dedi.

Arslan, yaptığı açıklamada, Zonguldak'ın, Türkiye ekonomisine önemli girdi sağlayan şehirlerden olduğunu vurgulayarak, kentin her türlü altyapı sorununun giderilmesi gerektiğini söyledi.

Bu kapsamda, Zonguldak'a deniz, demiryolu ve karayolu ulaşımında her türlü önceliği verdiklerine dikkati çeken Arslan, "Filyos Limanı, hem Zonguldak'ın hem de Türkiye'nin lojistik



imkanlarını güçlendirecek büyük bir yatırım olacak. 19 Temmuz'da yer teslimini yaptık, çok yakın bir zamanda da kazma vurulmuş olacak" değerlendirmesinde bulundu.

Arslan, yapımı bin 400 iş günü sürecektir ve tamamlandığında yıllık 25 milyon ton yükleme boşaltma kapasitesi-

ne sahip olacak limanın, sadece Zonguldak'ın değil, başta Karabük ve Bartın olmak üzere tüm Karadeniz'in ana ihracat merkezi olacağını kaydetti.

Filyos Limanı'nın altyapı inşaatlarının kamu kaynakları ile yapılacağını ifade eden Arslan, bu kapsamda ekonomik açıdan en avantajlı teklif

olan 537 milyon 888 bin lira-lık teklifin idarelerince kabul gördüğünü ve bu teklifi veren ortaklık ile sözleşmeyi imzaladıklarını dile getirdi.

Altyapı inşaatlarının tamamlanmasından sonra üstyapı inşaatlarını yap-işlet-devret (YİD) modeli ile gerçekleştirmeyi planladıklarını belirten Arslan, şöyle konuştu: "Projenin altyapı işleri kapsamında 3 bin metre uzunluğunda ana mendirek, 2 bin metre uzunluğunda tali mendirek, 3 metre uzunluğunda rıhtım, yaklaşık 15 milyon metre küp tarama, geri saha dolgu ve tahkimat işleri yapılacak. Altyapı inşaatlarını kamu kaynakları ile yapıyoruz. Altyapının tamamlanması sonrasında üstyapı inşaatları ile yükleme boşaltma ekipman ve teçhizatları için ise YİD modelini hayata geçirmeyi planlıyoruz."

Yılport Puerto Bolivar Limanı'nı 50 Yıllığına Devraldı

YILDIRIM Holding'in iştiraki olan Yılport Holding, Ekvador'un Machala kentindeki Puerto Bolívar Limanı'nın işletme haklarını 750 milyon ABD doları yatırım yapmak kaydıyla 50 yıllığına devraldı. İmtiyaz sözleşmesi, Puerto Bolívar Limanı içinde bin kişinin katıldığı bir törenle imzalandı. Bu sözleşmeyle Ekva-

dor Devlet Başkanı Rafael Correa, Ekvador Ulaştırma Bakanı Walter Solis ve 1000 kişilik izleyici topluluğunun katıldığı bir tören gerçekleştirildi. Yılport Holding Yönetim Kurulu Başkanı Yüksel Yıldırım, Ekvador Devlet Başkanı Rafael Correa ve Ulaştırma Bakanı Walter Solis'in yaptığı konuşmaların ardından



do'daki en büyük Türk yatırımı da hayata geçmiş oldu. Yılport Holding, limanın geliştirilmesi ve modernizasyonu için 5 fazda toplam 750 milyon ABD doları yatırım yapacak ve limanı 2.500.000 TEU konteyner kapasitesine çıkaracak. Böylece Latin Amerika'nın en büyük konteyner terminali hayata geçirilecek.

2025 yılına kadar dünyanın en büyük ilk 10 uluslararası liman işletmecisi arasına girmeyi hedefleyen Yılport Holding, 21'inci global limanını portföyüne ekledi. 8 Ağustos'ta Ekvador'un Machala kentinde bulunan Puerto Bolívar Limanı'nda Ekva-

limanın imtiyaz sözleşmesi imzalandı. Atılan imzalarla Puerto Bolívar Limanı'nın işletme hakları, 50 yıllığına Yılport Holding'in oldu.

Bir Türk şirketinin Ekvador'da yaptığı en büyük yatırım olarak kayda geçen imtiyaz anlaşması, devlet-özel sektör iş birliğinin bir örneğini temsil ediyor. Sözleşmenin yürürlüğe girmesiyle Yılport Holding, dünyanın 8 ülkesinde 21 terminal operasyonundan gelen limancılık birikimini Puerto Bolívar'a aktaracak. Puerto Bolívar, dünya standartlarına üstün hizmet verecek ve Latin Amerika'nın en büyük konteyner terminaline dönüştürülecek.

İDO Faaliyet Raporuyla Dünya Birincisi Oldu

İDO, dünyanın en itibarlı iletişim platformlarından LACP (League of American Communications Professionals - Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi) tarafından düzenlenen '2015 Vizyon Ödülleri'nde 3 ayrı ödüle layık görüldü.

'Faaliyet ve Sürdürülebilirlik Raporları Ödülleri'nin zirvesi olarak da tanımlanan bu prestijli ödüllerde, İDO; 1 platin, 1 bronz ve 1 altın madalya kazanarak büyük bir başarıya imza attı.

İDO 2015 Faaliyet ve Sürdürülebilirlik Raporları 'LACP 2015 Yılı Vizyon Ödülleri' değerlendirmesinde üç ödülün sahibi oldu.

Taşımacılık sektöründe 100 üzerinden 99 puan toplayarak Platin ödülü'nün sahibi olan ve dünya birinciliği elde eden İDO, tüm sek-

törleri içeren "Dünyanın En İyi 100 Faaliyet Raporu" sıralamasında 31.

Sıradaki, Avrupa Ortadoğu ve Afrika bölgesi'nde (EMEA) ilk 80 faaliyet raporu arasında 17'nci sırada yer aldı.

Tüm dünya ve sektörler arasında 'Best Letter to Shareholders' kategorisinde Bronz madalya kazanan İDO, Avrupa Ortadoğu ve Afrika Bölgesi'nde aynı



kategoride altın madalyanın sahibi oldu.

2001'de kurulan, iletişim alanında mükemmellik standartlarını belirleyen LACP'nin 2015 ödüllerine, 20'den fazla ülkeden bini aşkın raporla dünya çapında her ölçekte şirket katıldı.

Birinci sayfadaki haberin devamı

150 Milyar Dolarlık Yatırım Özel Sektörü Bekliyor

DEMİRYOLUNDA Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nın (TCDD) tekeli kaldırılacak, özel sektörün lokomotif sahibi olmasını sağlayacak 'serbestleşme' kanununda yıllardır beklenen asıl yönetmelik çıktı. Ayrıntılar netleşmediği için bekleme alınmayan milyarlık yatırımlar da bu yönetmelikle birlikte yeniden hareketlenecek. Serbestleşme ile beraber 2023'e kadar demiryollarında kamu ve özel sektörün 150 milyar doların üzerinde yatırım yapması planlanıyor.

Yetki belgesi alınacak

T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın

TCDD'nin tekeli kaldırılacak ve özel sektörün kendi lokomotifiyle yük taşımaya başlayacak yönetmelik çıktı. 2023'e kadar kamu ve özel sektörün 150 milyar dolar yatırım yapması bekleniyor.

Demiryolu İşletmeciliği Yetkilendirme Yönetmeliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Yayımlanan yönetmeliğe göre yolcu taşımacılığı yapmak isteyenler en az 6 vagon, iki lokomotif sahibi olacak. Yük taşıyacakların en az bin 500 ton taşıma kapasiteye sahip olacak. Her bir iş alanı için (yolcu, yük taşıma, organizasyon, gar işletmeciliği) ayrı yetki belgesi alınacak. Belge ücretleri

100 bin lira ile 25 bin lira arasında değişecek.

Türkiye'de artık ulusal demiryolu taşımacılığı için özel sektörün önünün açıldığını söyleyen Demiryolu Taşımacılığı Derneği (DTD) Başkan Yardımcısı Recep Soyak, 'Demiryolu İşletmeciliği Yetkilendirme Yönetmeliği Avrupa'da da serbestleştirmenin temel yönetmeliklerinden biri olduğuna dikkat çekerek, "Bakanlık nezdindeki ayak diğer alt yönetmelikler hariç çıkması gereken yönetmelikler tamamlandı. En önemlisi ve son hukuki dayanak artık TCDD'nin nisan ayında yayınlamayı planladığı şebeke bildirimleri ve burada tespit edilecek altyapı erişim ücreti. Bu konuda da çalışmalar tamamladı, bildirimler bekleniyor. Ülkemizin ekonomik konjonktürü de dikkate alınarak demiryolları yatırımlarında kapsamlı olarak yatırım için gerekli teşvikler verilerek hızlı büyüme geniş istihdam yaratılması sağlanmalı" dedi.

Yatırım için teşvik

Türkiye'de artık ulusal demiryolu taşımacılığı için özel sektörün önünün açıldığını ifade eden taşımacılık sektörü temsilcileri, "Demiryolları yatırımlarında kapsamlı olarak yatırım için gerekli teşvikler verilerek hızlı büyüme, geniş istihdam yaratılması sağlanmalı" diyor.

Devler sırada

Demiryolu taşımacılığında devlet tekelinin kalkacak olması uluslararası dev firmaları da hareketlendirdi. Küresel birçok lojistik firması demiryoluna girmeye hazırlanıyor. Bu firmalar, Türkiye'de kendi lokomotif ve vagonları ile taşıma yapmayı planlıyor. Çin, Bulgaristan, Polonya, İtalya ve İspanya'dan demiryolu sektörüne yoğun ilgi var.

Hükümetin demiryolunda serbestleşme sürecini başlatacağını açıklamasının ardından binlerce vagon siparişi veren lojistik şirketleri, çıkmayan yönetmelik yüzünden siparişlerin büyük bölümü durdurulmuştu. 600 adetle en büyük siparişçilerden Kolin, 100'lük siparişten sonra bekleme kararı almıştı. Bu alana yatırım planlayan diğer şirketler de yatırımı durdurmuştu. 2 bin 150 vagon yatırımı için teşvik



alınmış, daha binlercesi için yönetmelik bekleniyordu. Yönetmelikler çıktığında sipariş sayısının 10 bini bulması bekleniyor. Arkas, Ekol, Barsan, Omsan, KLN Lojistik, Rayser yüzlerce vagon siparişi vermek için sırada bekleyen lojistik şirketleri arasında. Çıkan yeni yönetmelikle bekleyen vagon siparişleri yeniden gündeme alınacak.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Başkanı Turgut Erkeskin konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Gerek ülkemizin konumu gerekse de sanayi ve ticaretinin karakteri ve gelişme perspektifi eri dik-

kate alındığında intermodal taşımacılık ülkemiz için en gerekli ve önemli taşıma tipi hüviyetinde. Sistem içinde hak ettiği konumu alamamasının arkasında yatan iki unsur olan alt yapı ve mevzuattan ikincisi olan mevzuat düzenlemelerini yeni çıkan Demiryolu Taşıma Yönetmeliği ile bir miktar çözümlenmiş durumdayız. Artık özel sektörün demiryolu taşımacılığında önü açılıyor ve yatırım yapma imkanları sağlanıyor. Ancak şunu unutmamak gerekir ki henüz alt yapı kullanım bedelleri belirlenmedi. Bunlar belirlenene kadar herhangi bir ilerleme bekleyemeyiz."

"Trabzon-İran Demiryolu Hayata Geçirilmeli"

HACISALİHOĞLU, yaptığı yazılı açıklamada, Türkiye'nin doğusundan yeni bir ticaret ve ulaşım güzergahı oluşturmak için Rusya-Azerbaycan-İran arasında görüşmelerin yürütüldüğünü belirtti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in 9 Ağustos'ta St. Petersburg'da yaptığı görüşmeden bir gün önce Türkiye ekonomisi için hayati önem taşıyan bir zirvenin daha gerçekleştiğini vurgulayan Hacısalihoğlu, "Türkiye-Rusya zirvesinden bir gün önce Rusya, İran ve Azerbaycan heyetleri bir araya geldi. Orada bizleri ilgilendiren çok önemli konular görüşüldü. Ulaşım ve bu üç ülke arasındaki vize konusu Türkiye'yi direkt ilgilendiriyor. Sayın Putin bizimle yaptığı görüşmede vize ve ulaşımı ön plana koydu. Aynı şekilde İran ve Azerbaycan ile yapılan toplantıda da aynı konular gündeme geldi" dedi.

Hacısalihoğlu, ülkeler arasında vize olmamasının, ticaretin gelişmesini sağlayacağına dikkati çekerek, "Bunun yanında özellikle ulaşım demiryolu olarak Rusya'nın Mohaçkale

- Azerbaycan üzerinden İran'a gitmesi demek, ülkemizin doğusundan yeni bir ulaşım güzergahının hayata geçmesi demektir. Bunu şöyle okumamızda yarar var. Bugün İran Türkiye üzerinden Rusya'ya açılmak istiyor. İran'ın Rusya'ya yaş sebze ve narenciye gibi ürünlerle çeşitli madenler, mermer, inşaat malzemesi gibi Rusya'ya gidecek birçok ürünü var ancak rekabet şartlarını yerine getiremediğinden dolayı İran'ın eli kolu bağlanıyor" dedi.

İran'ın mallarını dünyaya gönderirken kara yolundan kaynaklanan yüksek ulaşım maliyeti nedeniyle alternatif yollar aradığına işaret eden Hacısalihoğlu, şunları kaydetti: "Trabzon limanından İran'a

demiryolu bağlantısı bir an önce gerçekleşmeli ki bu koridoru Türkiye olarak biz kullanalım, bu ticareti biz yapalım. İran'ın malını biz alıp Rusya'ya hatta bütün dünyaya satabiliriz ama görünen şu ki doğumuzda yeni bir hat oluşuyor. Bürokratlarımızın bununla ilgili çalışmalar yaptığını inanıyoruz. İran açısından bakınca Trabzon'a ulaşması daha rantabl. Trabzon'dan dünyaya ulaşabilir ama diğer yoldan sadece Rusya'ya veya Türk Cumhuriyetlerine ulaşabilir. Türkiye burada by-pass edilebilir. Bu nedenle Trabzon-İran demiryolu hattının bir an önce hayata geçirilmesi, İran'ın mallarının Trabzon üzerinden dünyaya gönderilmesinin sağlanması gerekiyor. 3 devlet görüşüyor



Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu, Trabzon-İran demiryolu hattının bir an önce hayata geçirilmesi, İran'ın mallarının Trabzon üzerinden dünyaya gönderilmesinin sağlanması gerektiğini ifade etti.

ama bu görüşmelere karşılık Türkiye'nin de elini çabuk tutup, Trabzon limanını demiryolu ile İran hattına bağlamalıdır. Çünkü hamleyle hamle yapmak gerekiyor. Madem doğumuzda böyle bir gelişme olabiliyor, bir an önce bu ülkelerle yakın görüşerek, vize kolaylığını ön plana çıkararak iş adamlarımızın yatırımlarını ve ticari ilişkilerini geliştirmesi sağlanmalıdır."

"Trabzon-İran demiryolu stratejik önemdedir"

Demiryolu hatlarının Türkiye'den geçiyor olmasının uluslararası pazarlarda Türkiye'nin elini güçlendireceğini vurgulayan Hacısalihoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye son yıllarda demiryoluna ağırlık verdi. Burada önemli olan demiryoluyla mal taşınmasıdır. Karadeniz'den GAP'a doğru ve İran'a demiryolu bağlantısını düşünün. Tarihi oku-

duğumuz zaman Trabzon-İran demiryolu bağlantısı konusunda birçok ülkenin müdahil olduğunu görürüz. Bazı komşularımız bu hattın yapılmaması konusunda müdahil oldu. Bazı ülkeler de bu hattın yapılmasına destek verdi. Trabzon-İran demiryolunun ne kadar stratejik ve ekonomik yönden ne kadar önemli olduğu bizim dışımızdaki ülkeler açısından da dikkat çekiyor. En kısa zamanda da inanıyoruz ki bu demiryolu yapılarak, Trabzon'da önümüzdeki dönemde hayata geçirilecek yatırım adası ve lojistik merkezinin de işlevsel olması sağlanacaktır. Türkiye bu coğrafyada gerçekten güvenilir yatırım yeri olarak birinci sıradadır. Altyapıyı bizim hazırlamamız gerekiyor."

Rusya ile yeni dönem

Rusya Federasyonu ile uçak krizi sonrası ihracat rakamla-



Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Suat Hacısalihoğlu.

rında önemli düşüş olduğunu da hatırlatan Hacısalihoğlu, "Türkiye'nin Rusya'ya sattığı ürünlerde 1 milyar lira civarında düşüş oldu ancak Rusya Federasyonu tarafında da 3,5 milyarlık düşüş olduğu göze gösteriyor ki dargınlık her iki ülkeye de zarar verdi. Komşuların kavgası her zaman her iki tarafa da zarar verir. 9 Ağustos'ta yapılan görüşmelerde geleceğe dönük olarak siyasi ve ekonomik olarak iyi adımlar atılacağına sinyallerini gördük. Bir anda düzelme olmaz tabii ki. Yaş sebze ve meyve ile tekstil ürünlerinin ihracatında daha kısa sürede bir düzelme görülecektir ancak inşaat sektöründeki iyileşme biraz daha zaman alabilir."

Tırsan Almanya'da Satışlarını Üç Kat Artırdı

TIRSAN, yılın ilk altı ayında hedef Avrupa pazarlarında trafiğe kayıt adetlerini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 112 artırdı. Aynı dönemde Almanya'da satışlarını yıllık bazda yaklaşık üç kat artıran şirket, üç ürün grubunda Almanya'nın altı eyaletinde ilk üç üretici arasında yer aldı. Almanya'nın en saygın ticari araç yayın kuruluşlarından ETM Verlag tarafından yapılan araştırmada imajını yukarı taşıyan tek treyler üreticisi oldu.

Buna göre, Alman treyler pazarında genel büyüme oranının yüzde 15,4 seviyesinde olduğu ocak-haziran döneminde Tırsan'ın trafiğe kayıt adetlerinde kaydettiği yaklaşık 3 kat artışla şirket ülkede pazar payını artırdı. Tanker/silo segmentinde Saarland eyaletinde ilk sırada yer alan Tırsan, Thüringen, Sachsen-Anhalt ve Kuzey Ren-Vestfalya eyaletlerinde ise en çok satış yapan üçüncü üretici oldu. Low-bed segmentinde şirket, Schleswig-Holstein, Thüringen ve Saarland eyaletlerinde ikinci en çok tercih edilen treyler üreticisi oldu. Perdeli/tenteli segmentinde Hessen eyaletinde en çok satış yapan ikinci üretici olan Tırsan, Hamburg eyaletinde ise üçüncü sırada yer aldı.

Bu pazar başarılarının yanında, Almanya'da treyler sektörü yayıncılığı konusundaki en önemli isimlerden olan ETM Verlag tarafından yapılan araştırmaya göre, 2002 yılından bu yana Tırsan bünyesinde yer alan Kässbohrer, perdeli/tenteli treyler kategorisinde geçen yıla göre yüzde 11,4 artış ile imajını yukarı taşıyan tek treyler üreticisi oldu. Bu yıl yirincinci düzenlenen İmaj Ödülleri araştırmasına, FERNEFAHRER, lastauto omnibus ile trans aktuelltrade dergilerinin 9 bin 600'den fazla okuyucusu katıldı.

Tırsan'ın Almanya'da elde ettiği başarıları değerlendiren şirketin İş Geliştirmeden sorumlu İcra Kurulu Üyesi İffet Türken, "Türkiye treyler sektörüne liderlik

Tırsan İş Geliştirmeden sorumlu İcra Kurulu Üyesi İffet Türken.



Tırsan, ETM Verlag tarafından yapılan araştırmada Almanya'da imajını yukarı taşıyan tek treyler üreticisi oldu.

eden Tırsan'ın başarılarını Avrupa'ya giderek daha çarpıcı şekilde taşıyor olmanın gururunu duyuyoruz.

Bu başarılar, 1998 yılından bu yana üretim yaptığımız Almanya'da markamızı yukarı taşımak için doğru adımları attığımızı gösteriyor. Marka imajımızın yükselmesinde mühendislik gücümüzün etkisi kadar, ürünlerimizi ve taşımacılık çözümlerimizi anlatmamız da rol oynadı. Müşterilerimiz ile doğrudan iletişimin yanı sıra düzenle-

diğimiz fabrika turları ve yer aldığımız Avrupa çapındaki fuarlarda gösterdiğimiz performans müşterilerimizin bizi daha yakından tanımasını sağladı, ifadelerini kullandı.

Merkezi Almanya'nın Goch kentinde bulunan Kässbohrer, içinde bulunduğumuz Ağustos ayında Ulm kentinde ülkedeki ikinci üretim tesisini açmaya hazırlanıyor.



GÖNDERMENİN HIZLI VE KOLAY YOLU



www.pegasuscargo.com

PEGASUS
CARGO

Scania Araçların Ağırlığını Yüzde 40 Düşürüyor

SCANIA; İsveç Kraliyet Teknik Üniversitesi ile gerçekleştirdiği AR-Ge çalışmaları sonucunda aracın hem şasi yapılarında, hem de diğer yüke-mukavemetli parçalarında daha hafif malzemeler kullanımına yönelik araştırmalar yapıyor.

Ağır ticari araç sahipleri

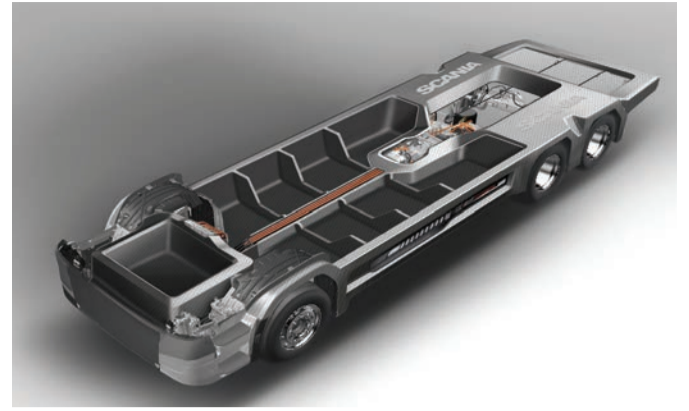
için araçlarının taşıyabileceği yük ağırlıkları oldukça önemlidir. Araçlar hafifledikçe kullanicıların taşıyabileceği yük miktarının artması, karlılık ve sürdürülebilirlik temel kriterlerdendir. Scania, Kompozit kullanımına yönelik araştırmalar yapıyor. Araçların hafifleterek iş ortaklarının daha fazla kar elde

etmesini hedefliyor.

İsveç Kraliyet Teknik Üniversitesi araştırmacısı Magnus Burman "Geleceğin araçlarında, araç hafifliği oldukça önemlidir. Çalışmalarımızda kullandığımız kompozit malzemeler ile aracın ağırlığını yüzde 40'a varan oranda düşürebileceğiz" açıklamasında bulunuyor.

Scania, yaptığı Ar-Ge çalışmalarında kompozit malzemeler kullanılarak araçların ağırlığını yüzde 40'a varan oranda düşürüyor.

Daha düşük araç ağırlığı veya başka bir deyişle daha düşük yapısal ağırlık, nakliye başına daha fazla yük ve bunun sonucunda daha az nakliye



seferi anlamına gelmektedir. Böylelikle daha akıllı lojistik operasyonlar ile çevrenin ko-

runmasına katkı sağlanacaktır.

Kompozit malzemelerin kullanım ömrü dikkate alındığında daha avantajlıdır. Kompozit malzemeler, daha düşük ağırlığa ilaveten, mukavemet sunarken aracın kullanım ömrünü artırır. Kompozitler, ayrıca, metal yapılarla aynı şekilde aşınmaya uğramazlar.

Şasi yapısında kompozit malzeme kullanımının sunduğu başka bir avantaj ise Çeliğe kıyasla daha gelişmiş entegre yapılar ile araçta daha az destekleyici kullanılabilmesidir.

İsveç Kraliyet Teknik Üniversitesi araştırmacısı Burman, "Geleceğin araçlarında hem işlev, hem de ağırlık üzerine odaklanılarak daha farklı malzemeler bir arada kullanılmıştır. Biz yalnızca doğru malzemeyi doğru yerde kullanmak istiyoruz. Yani, geleceğin kamyon yapılarında farklı işlevlerin daha büyük entegrasyonunu görüyoruz. Bu şekilde tasarım sürecinde, üretim aşamalarında tamamen yeni olanaklara sahip olacağız" dedi.

Scania Güvenlik Donanımlarında İnovasyona Devam Ediyor



SCANIA, dünyanın ilk yan perde hava yastıklı ağır ticari aracını üretti. Scania gerek kabin içi, gerekse yayalar ve diğer araçlardaki yolcuların korunmasına yönelik güvenlik donanımları ile aktif-pasif emniyet tedbirlerini yükseltiyor. Yan devrilme ve yuvarlanma tipi kazalar sürücülerin en tehlikeli kaza tipleri olarak tanımlanmaktadır. Scania, yan perde hava yastıklarıyla bu tip kazalarda meydana gelebilecek ağır yaralanma ve can kaybı risklerini yüzde 25 oranında azaltmayı hedefliyor.



38 ÜLKE 97 NOKTA

Ford Trucks'tan Fas'a İkinci Tesis

FORD Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, Fas'ın önemli şehirlerinden Marakeş'te, bölgedeki ikinci bayisini açtı. Fas'ta 100 yıldan uzun bir süredir Ford distribütörü olarak faaliyet gösteren Auto Hall Group bünyesinde Ford Trucks Kazablanka Bayiliğini yürüten Scama işbirliği ile inşa edilen yeni tesisin açılış törenine; Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman, Ford Trucks Afrika Ülkeler Müdürü Tufan Altuğ Scama Genel Müdürü

Ford Trucks, Fas Kazablanka'da geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiği 4S tesis açılışının ardından Marakeş'te 2'nci Tesisini hizmete sokarak, Kuzey Afrika yapılanmasını güçlendirdi.

Abdelouahab Ennaciri, Auto-Hall Network Müdürü Yassine Benmassi katıldı.

Kuzey Afrika ağır ticari araç pazarında ilk 3 marka arasına girme hedefiyle çalışmalarını sürdüren Ford Trucks'ın, Scama iş birliğiyle açtığı tesis, bölgedeki müşterilerine satış, servis ve yedek parça hizmetle-

ri ile komple hizmet sunuyor. Tesis, 10 bin metrekare kapalı, 40 bin metrekare açık olmak üzere toplam 50 bin metrekarelik bir alan içerisinde yer alıyor. 5 adet Ford Trucks çekici ve kamyon Showroom'da sergilenirken, Ford Trucks servis alanı ise günde 10 araç alabilecek bir kapasiteye sahip.

Ağır ticari araç sınıfında global oyuncu olma yönündeki çalışmalarına tüm hızıyla devam ettiklerini vurgulayan Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman açılışta yaptığı konuşmasında şunları söyledi: "Fas, Ford Trucks'ın Kuzey Afrika pazarına yönelik yatırımlarının stratejik başlangıç noktası. Kuzey Afrika ağır ticari araç pazarında ilk 3 marka arasına girme hedefiyle yatırımlarımıza devam ediyoruz. Scama işbirliğiyle Fas'ın önemli şehir-



lerinden Marakeş'te açtığımız bu yeni tesis, Ford Trucks'ın global vizyonu çerçevesinde tasarlandı ve en son teknik ekipmanlarla donatıldı. Yeni tesisimiz, Ford Trucks mar-

kasının imajını ve müşteri memnuniyetini bulunduğu Fas'ta çok daha ileri seviyelere taşıyacaktır. Kuzey Afrika pazarına yönelik projelerimize devam edeceğiz."

Iveco 'My Iveco' Uygulamasını Kullanıma Sundu

IVECO, Türkiye ve Asya-Pasifik bölgesindeki müşterileri ile daha yakın bir iletişim kurma amacıyla geliştirdiği 'My Iveco' uygulamasını kullanıma sundu. Ücretsiz uygulama, kolay ve kullanıcı dostu bir biçimde güncel içerik ve kullanışlı özellikler barındırıyor.

Asya-Pasifik müşterilerine özel hazırlanan 'My Iveco' uygulamasında müş-



terilerin doğrudan ve kolay bir yolla marka ile iletişim hâlinde olmaları sağlanıyor. Tüm içeriği devamlı güncellenen uygulama, müşterilerin bulunduğu noktaya göre içerik sunabiliyor.

Bayii Bulucu özelliğiyle müşteriler kolayca kendilerine en yakın bayi veya servisi bulabiliyorlar. Sürekli güncellenen Haberler bölümü, Iveco ile Iveco ürün ve hizmetleri hakkındaki son haberleri

müşterilerin akıllı telefonları ya da tabletlerine ulaştırıyor.

Uygulama içinde müşterilerin Iveco ile iletişim kurmasını sağlayan Bize Ulaşın özelliği gibi kullanışlı özelliklerin artırılması planlanıyor; örneğin uygulama dâhilinde ürün videoları, artırılmış gerçeklik, 360 derecelik ürün görüntüleri gibi özellikler ve daha da fazlası yer alacak.

Uygulamanın Kiosk bölümünde pazarda mevcut tüm Iveco ürünlerinin broşürlerinin tamamı toplu hâlde bulunuyor. Kullanıcılar bu broşürleri internete bağlı değilken de görüntüleme olanağına sahip. Uygulamada broşürü bir e-posta adresine yollayarak PDF olarak indirme seçeneği de mevcut.

'My Iveco', kullanıcının bulunduğu pazara göre içerik

Iveco, geliştirdiği 'My Iveco' uygulamasıyla Türkiye, Asya-Pasifik pazarındaki müşterileri arasında yeni bir iletişim kanalı açtı.

gösteren bir uygulama. Uygulamada dil seçeneği olarak başta İngilizce olmak üzere Çince, Rusça ve Türkçe bulunuyor. Uygulama ücretsiz olarak App Store ve Google Play'de mevcut.

Anadolu Isuzu'ya 7 Dünya Ödülü Birden



Anadolu Isuzu, '2015 Faaliyet Raporu' ile ilk defa katıldığı Amerikan İletişim Profesyonelleri Ligi'nden 7 ödül birden aldı.

AMERİKAN İletişim Profesyonelleri Ligi (League of American Communications Professionals-LACP) tarafından geleneksel olarak düzenlenen ve uluslararası ölçekte 'En İyi Faaliyet Raporlarının' belirlendiği yarışmaya bu yıl başta ABD ve Avrupa olmak üzere, 25 ülkeden bine yakın şirket başvuru yaptı.

Bu alandaki en geniş kapsamlı yarışmada, basılı raporlar arasında Anadolu Isuzu Faaliyet Raporu, otomotiv kategorisinde dünyanın 'En İyi Faaliyet Raporu' seçilerek 'Platin' ödül kazandı. Dijital raporlar arasında ise Anadolu Isuzu, Daimler AG ve BMW Group'un ar-

dından üçüncü olarak 'Gümüş' ödülün sahibi oldu.

Jüri değerlendirmesinde 100 üzerinden 99 puan alan faaliyet raporu ile Anadolu Isuzu, genel dünya sıralamasında yirmidokuzuncu, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde ise onaltıncı olarak önemli bir başarıya imza attı.

Bu başarıları ek olarak; finansal raporlar kategorisinde Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinin 'En İyi Finans Raporu' seçilerek 'Platin' ödül, dünya çapında ise dördüncü olarak 'Bronz' ödül sahibi olan Anadolu Isuzu 2015 Faaliyet Raporu aynı zamanda "Türkiye'nin en iyi 25 Faaliyet Raporu" arasında yer aldı.

Temsa 7 Ayda 980 Otobüs Sattı

SEYAHAT otobüs pazarında temmuz sonu itibarıyla 801 aracın satıldığını vurgulayan Dinçer Çelik, "Geçen yılın aynı dönemine göre seyahat otobüsü pazarında daralma yüzde 18 civarında oldu. Bu pazarda Temsa, RD segmentinde 203 adetlik Safir satışıyla yüzde 45; tüm şehirlerarasında ise 85 adetlik Maraton satışıyla birlikte yüzde 36 pazar payı elde etti" dedi.

Dinçer Çelik, geçen yıla göre en büyük daralmanın yaşandığı segmentin midibüs olduğuna dikkat çekti: "Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41 daralan midibüs pazarında, Temmuz 2016 sonu itibarı ile toplam 1655 adetlik satış gerçekleşti. Temmuz sonu itibarıyla midibüs pazarında, 491 adet Prestij SX satışı gerçekleştirdik. Midibüs pazarının yüzde 65'ini Prestij'in de bulunduğu 27 - 29 kişilik segment oluşturuyor. Prestij kendi segmentinde yüzde 46 mertebesinde, tüm

midibüs segmentinde ise, 89 adet Prestij City aracı ile birlikte yüzde 35 pazar payı elde etti."

Servis ve kısa mesafede kullanılmak üzere ürettiği Tourmalin aracıyla Temsa'nın yüzde 43 seviyelerine ulaştığını belirten Çelik, "Burada da Temmuz sonu itibarıyla gerçekleşen araç satışı 54. Temsa'nın bu pazarda aldığı pay ise 23 adetlik Tourmalin satışı ile yüzde 43. Buna ilave olarak da Temsa 87 adet şehir içi otobüs satışı gerçekleştirmişti" dedi.

"2016 yılı ilk 6 aylık ihracatımız yüzde 158 artı"
İhracat seviyesini arttırdıklarına dikkat çeken Dinçer Çelik sözlerini şöyle sürdürdü: "66 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bunların içinde 5 binli adetlere ilerlediğimiz Fransa ve 1000'li adetlere doğru ilerlediğimiz ABD var. 2015 yılı ilk 6 aylık ihracatımız 24,3 MUSD iken, 2016 yılı ilk 6 aylık ihracatımız yüzde 158 artışla 62,6 MUSD'ye ulaştı."



Temsa'nın başarısının sırrını çok çalışmak ve çok iyi bir ekibe sahip olmak olarak açıklayan Dinçer Çelik, "Zaman zaman sizlere sahayı iyi dinlediğimize ve sahadan gelen talepleri hızla hayata geçirdiğimize yönelik açıklamalarda bulundum. Evet, Temsa'nın pazarda geldiği konum da bunu açıkça gösteriyor. Yalnız şu da bir gerçek sahayı iyi dinlemeniz için de, size ulaşın talepleri hayata geçirmeniz için de iyi bir ekibe sahip olmanız şart. Temsa 1500'ü aşkın işçisi, 170'i aşkın mühendisi ile 30'a yakın satış ekibi ve Türkiye genelinde yayılmayı başarmış 10 bayi ve 81 servis noktası ile çok iyi bir ekibe sahip. Anlattığım bütün bu rakamlar, üretimden, satışa ve satış sonrasında tüm ekibin katkısıyla hayata geçmiş durumda. Temsa olarak başarılarımızı daha da büyütmeye ülkemize katma değer sağlamaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Temsa Smart Mobility vizyonu ile teknoloji programlarını yeniden oluşturdu

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, düzenlenen basın toplantısında Smart Mobility programı ile Temsa'nın geleceğe yönelik vizyonunu ve bu vizyon doğrultusunda oluş-



Temsa Genel Müdürü
Dinçer Çelik.

turduğu teknoloji programlarını aktardı.

Ulaşımında dijitalleşme döneminin başladığını belirten Dinçer Çelik, "Temsa hayata geçirdiği 'Smart Mobility' vizyonu ile geliştirdiği teknoloji programlarıyla; emisyon salınımı '0' olan elektrikli araçlar, yakıt tüketimini ve emisyon salınımı yüzde 10 oranında azaltan akıllı araçlar, trafik sıkışıklığını yüzde 20, trafik kazalarını yüzde 25 oranında azaltan akıllı trafik uygulamaları ve çevreye dost akıllı fabrikalar ile Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS)'nin günümüz ve gelecek ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştiriyor" dedi.

Çelik "Temsa Smart Mobility vizyonu ile geliştirdiği teknoloji programlarını Akıllı Araçlar, Elektrikli Araçlar ve SMART 2020 olarak belirledi" diye konuştu.

Birinci sayfadaki haberin devamı

Volkswagen Amarok V6 Motoruyla Sınıfının En Güçlüsü Oldu

PİYASAYA çıkmasından 6,5 yıl sonra yenilenen Volkswagen Amarok, V6 motorunun yanı sıra yeni iç tasarım ve multimedya sistemi ve tasarımıyla dikkat çekiyor. Elbette yapılan yeniliklerin en önemli elementi, aracın kaputunun altında yatan sağladığı büyük güce rağmen verimliliği elden bırakmayan 6 silindire TDI motor oldu.

Münih yakınlarında gerçekleştirilen lansmanda aracı tanıtan Volkswagen Ticari Araçlar CEO'su Dr Eckhard Scholz, Amarok'un 2009 yılında piyasaya çıkmasıyla pick up pazarında büyük bir başarı yakaladığını söyleyerek ilk üretiminden itibaren 455 bin adet satıldığını açıkladı. Scholz, geliştirilmiş offroad yetenekleri, daha sağlam altyapı ve uzun bakım aralıklarıyla, Euro 6 pazarları için 224 PS'e kadar güç üretebilen V6 TDI motoruyla dikkat çeken aracın 2,52 metre kare alanla sınıfının en geniş yük alanına sahip olduğunu vurguladı.

Araca sınıfının en güçlüsü ünvanını kazandıran 3 litrelik V6 motorun yanı sıra draçtaki göze çarpan görülebilir en temel değişiklikleri şöyle: Daha atletik bir ön yüz ve aracın



gücünü yansıtan bir kontrol paneli. Volkswagen tasarım DNA'sının izlerini de yansıtan araçta elektrik kontrollü ayarlanabilir koltuklar, yeni bilgi-eğlence fonksiyonlar ve yeni bir teknoloji olan ve arkadan bir aracın çarpması durumunda aracın hareket ederek öndeki araca çarpmasını engelleyen ve ikincil kazaların önüne geçen "Post-Collision Braking System" gibi gelişmiş güvenlik teknolojileri yer alıyor.

225 PS güçle en güçlü bir tonluk pick up Amarok

Üç farklı güç seviyesinde sunulan yeni Amarok'un V6 motoru, özellikle hızlı tepkisi, güçlü torku ve özellikle düşük devirlerde gösterdiği yüksek çekiş gücüyle birlikte şaşırtıcı derecede düşük yakıt tüketimine sahip. Volkswagen'in yakıt

tasarrufu sağlayan BlueMotion teknolojisi de yeni Amarok'ta standart olarak sunuluyor.

1500 devirin altında elde edilen 450, 500 ve 550 maksimum tork seviyeleri ve 120 kW/163 PS, 150 kW/204 PS veya en güçlü seçenek olan 165 kW/224 PS değerleriyle çitayı yukarı taşıyarak bir tonluk pick up segmentinin de en güçlüsü oldu.

6 silindire Euro 6 motorun CO2 salınımı 199 gram/km

Yüksek hızlarda hem manüel hem de otomatik şanzımanların yüksek vitesleri motor devrini ve yakıt tüketimini aşağıda tutarken bu şekilde araç gürültüsüyle birlikte CO2 emisyonları da aşağı çekilmiş oluyor.

NEDC'ye (Yeni Avrupa Sürüş Çevrimleri) göre 8 ileri vitesli otomatik şanzımanlı yeni Amarok'un 100 kilometrede karma yakıt tüketimi 7,6 litre dizel yakıt olarak dikkat çekerek km başına 199 gram CO2 emisyonu salını gerçekleştiriyor.

5,25 metrelik uzunluğu ve yan aylalarla birlikte 2,23 metre genişliğe sahip olan Amarok, klasik pick up ihtiyaçlarını

karşılarken özellikle daha güçlü-sportif detayları ve off-road yetenekleriyle de SUV kullanıcılarının da ilgisini çekebilecek bir araç haline dönüşüyor.

Yeni Amarok her versiyonundaki yüksek güvenlik donanımlarıyla da dikkat çekiyor. Sadece sürücü ve ön tarafta oturan yolcu değil yan ve göğüs hava yastıklarıyla arkadaki yolcular da korunuyor. Etkileyici büyüklüğüne rağmen tam açılan kapıları ve A ve B sütunlarındaki tutamaklarla binmesi kolay olan Amarok'un iç tasarımında ise ilk olarak üst sınıf SUV'lerle yarışabilecek kalitede yatay tasarım dikkati çekiyor.

Aracın içindeki en önemli detay ise kapıdan kapıya uzanan ve aracın gösterge panosunu ikiye ayıran lake bar oluyor. Merkez konsolun en üstünde yer alan yeni bilgi/eğlence sistemi- opsiyonel olarak sunulan App Connect, Guide & Inform and Car Net gibi bağlantı teknolojileriyle akıllı telefon

uygulamalar USB vasıtasıyla aracın dokunmatik ekranlı sistemine entegre olabiliyor. Guide & Inform ise online bağlantısıyla navigasyon sisteminin ifonksiyonunu anlık bilgilerin kullanımını aktarımını sağlayarak genişletiyor.

Yüksekliği ararlanabilir ve oldukça geri çekilebilen koltuğu ile gerek baş boşluğu gerekse de yeterli diz mesafesi sunan Amarok'ta sportif yan destekler aha fazla konfor ve ergonomi sunuyor. Opsiyonel olarak elektrik kontrollü ön koltukların ergonomisiyle Alman Sağlıklı Sırt Kampanyası (Aktion Gesunder Rücken e.V.) tarafından tavsiye ediliyor.

Çekme kapasitesi 3,5 ton

Daha önceki model gibi çift kabinli Amarok'un yük platformu bir adet Euro palet yerleştirilebilirken bir tonun üzerine çıkan yük taşıma kapasitesine sahip. Amarok'un bazı versiyonları 3,5 tonluk yük çekme kapasitesine de ve 2,52 metre karelik yüklemeye



alanına sahip. Aracın gövde rengiyle aynı olan lansman modelinde yer alan ve kabinin önden arkaya uzun gösteren dinamik spor rayla birlikte Avrupa pazarında Amarok Aventura ismiyle satılacak.

8 ileri tork konventörlü şanzımanlı ve bütün tekerleklerden sürekli tahrikli 4Motion kombinasyonun da satışa çıkan Amarok'un motoru 90 derecelik açıyla ilk olarak 2014 yılında Audi A6 ve A7 modellerinde kullanılmıştı.



Yeni Amarok Test Sürüşünden Notlar:

İlk olarak şehirlerarası bağlantı yollarında kullandığımız Yeni Amarok'un Aventura modeliyle sınırdaki en güçlü aracı demek kesinlikle heyecan verici bir deneyimdi.

Var olan 1 tonluk pick up modelleri arasında en son yenilenen Amarok'un kabin içindeki kalite algısı pick up Elbette otoyol dışı kullanımda kaputun altındaki gücün ağır trafik cezalarıyla sınırlandırıldığını bilerek yaptığımız sürüşte aracın çok düşük devirlerde sağladığı tork ve motor gücüne rağmen sessizliği etkileyici.

Yol tutuşuyla ilgili zaten iyi bir noktada olan Amarok'un rakiplerine karşısında küçük hacimli ve sınırlı güçteki motoruyla aldığı eleştiriler yeni motorla birlikte rafta kalkarken aracın off-road yetenekleri de test sürüşüne katılanlardan tam not aldı.

Bütün modellerinde yer alan ve off-road sürüşlerinde frene basıldığı zaman otomatik olarak devreye girerek bir tarafta patinajı engelleyen elektronik diferansiyel kilidi (EDL) bulunuyor. Ayrıca daha zorlu off-road sürüşleri için mekanik arka

aks diferansiyel kilidi de opsiyon olarak seçenekler arasında yer alıyor.

Amarok'un diğer off-road özelliklerine baktığımız zaman gücü tekerlere aktaran çekiş sistemi ve etkileyici tırmanma kabiliyeti dikkat çekti. 45 derecelik eğim açısında yüklü olarak tırmanabilen Amarok, engebeli arazi koşullarında 29 derecelik ön ve 24 derecelik yaklaşma açısıyla iyi bir performans sağlarken 23 derecelik yerden yükseklik açısıyla da özellikle derin hendeklerin yer aldığı koşullarla baş edebiliyor.

VW Ticari Araçlar CEO'su Dr. Eckhard Scholz: "Dünyanın en önemli pick up pazarlarından çok şey öğrendik"

GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ özel görüşmede Avrupa pazarında sadece Euro 6 normlarına uygun V6 motorlu olarak satışa sunulacak olan Amarok'un uluslararası pazarlar için 2 litrelik Euro 5 motorla üretilmeye devam edeceğini kaydeden Dr. Scholz, V6 motorlu yenilenen Amarok'la daha fazla müşteriye ulaşacaklarını ve müşterinin beklentisi olan gücü sağlayan bu motorun etkili olacağını açıkladı. V6 motorun sağladığı güce oranla yakıt tüketimindeki düşüklüğe dikkat çeken Dr. Scholz, bu motoru Audi'nin geliştirdiğini ve Volkswagen

Ticari Araçlar tarafından da sadece Amarok için kullanılacağını başka bir ticari araçta kullanılmayacağını vurguladı.

Scholz, Amarok'un hem özel hem de ihtiyaçlara yönelik iki farklı kullanıma uygun özel bir araç olduğunu da be-



lirterek şunları söyledi: "İlk ürettiğimiz Amarok'tan itibaren sağlamlığı öğrendik. Son 5 yılda bu özel segmente öğrendiğimiz çok unsuru bu aramıza yansıttık. Fonksiyonun çok önemli olduğu pick up, binek araçlara göre çok daha güçlü ve sağlam olmalı. Yakıt tüketimi de önemli ancak binek araçlar kadar değil.

Dünyanın önemli pick up pazarları arasında yer alan Brezilya, Arjantin ve Avustralya gibi ülkelerin Volkswagen'in en büyük pick up pazarları olduğunu da sözlerine ekleyen Dr. Scholz, bu pazarlardan çok şey öğrendiklerini de sözlerine ekledi.

Ford Otosan 2015 Sürdürülebilirlik Raporu'nu Yayınladı

TÜRKİYE otomotiv sektörünün öncü kuruluşu Ford Otosan, Global Reporting Initiative (GRI) tarafından yayınlanan G4 Raporlama Rehberi İlkeleri doğrultusunda hazırladığı 2015 yılı Sürdürülebilirlik Raporu'nu 'Sürdürülebilir Çevre, Sürdürülebilir Toplum' başlığıyla yayınladı. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün açıklamasında; paydaşları için sürdürülebilir değer üretmek hedefiyle çalışmalarını belirterek "Bu hedefe ulaşmanın ilk şartının üstün bir iş etiği anlayışı ve paydaş katılımına dayalı; şeffaf, hesap verebilir ve sorumlu bir yönetim anlayışının takip edilmesi olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle neyi başardığımız kadar, bunu nasıl gerçekleştirdiğimiz

de önemlidir" dedi.

Yenigün, sürdürülebilirlik raporuna ilişkin şu açıklamayı yaptı: "Geleceğimizi şekillendirirken attığımız adımları, sadece ticari ve finansal boyutlarıyla değil aynı zamanda çevresel, hukuki, ekonomik, sosyal ve etik boyutlarıyla da değerlendiriyoruz. İklim değişikliğiyle mücadele stratejimizin temel hedeflerinden biri de; yakıt verimli ve düşük emisyon düzeyli, yüksek emniyet normlarına sahip ve 'akıllı' şehirlerin sokaklarında yerini alabilecek araçlar üretmek. Yıl içinde bu hedef doğrultusunda yeni teknolojiler geliştirirken Ar-Ge kapasitemizi de belirgin düzeyde artırdık. Geçen yıl olduğu gibi önümüzdeki dönemlerde de dijitalleşme, inovasyon

ve yeni iş modeli geliştirme alanlarında projeler üretmek sürdürülebilir gelişimimize katkıda bulunacağız.

Raporlama döneminde çevresel etkilerin yönetimi konusunda da önemli başarılar elde eden Ford Otosan, üretim kapasitesindeki artışın faydaları ve verimlilik çalışmalarının sonucu olarak 2014 yılında 7,09 GJ/araç olan üretilen araç başına enerji tüketimini 6,16 GJ/araç düzeyine indirdi. Aynı şekilde emisyon düzeyini 0,710 Ton CO2/araç düzeyinden 0,570 Ton CO2/araç düzeyine düşürmeyi başardı. Yıl içinde gerçekleştirdiği enerji verimliliği projeleri ile 83.627 GJ enerji tasarrufu yaparak 4.723

Ford Otosan, içinde yaşadığı toplumun sürdürülebilir kalkınmasını destekleyecek, toplumsal refaha katkıda bulunacak ve gelecek nesillerin gereksinimlerini ön planda tutacak şekilde yürüttüğü faaliyetlerini kamuoyuyla paylaştı.

Ton CO2 sera gazı emisyonunu da engelledi.

Sektörünün en büyük istihdamını yarattı

Ford Otosan, 2015'te sektörünün en büyük istihdam rakamlarına ulaşarak, çalışan sayısını yüzde 9,4 artışla 10 bin 676'ya çıkardı. Sektörünün en fazla kadın istihdamını sağladı; toplumsal cinsiyet eşitliği çalışmaları ve kadın istihdamının desteklenmesi hedefleri doğrultusunda, kadın çalışan sayısını yüzde 33,8 artırdı.

Ford Otosan'da çalışanların yeteneklerinin doğru değerlendirilmesi ve potansiyellerinin ortaya çıkarılması



amacıyla performans yönetimi sistemini uyguluyor. Bu doğrultuda da çalışanlara yönelik 900 bin kişi x saate yakın eğitim faaliyeti gerçekleştirildi. Erkek çalışanlara verilen eğitim kişi başına 78,04 saatken, kadın çalışanların eğitimi kişi başına 118,45 saat oldu.

Ford Otosan, çalışma ortamının engelli istihdamına uygun hale getirilmesine yönelik uygulamalarına raporlama döneminde de devam etti. 2015 yılı itibariyle, Ford Otosan tesislerinde 21'i kadın 270'i erkek olmak üzere top-

lam 291 engelli çalışan bulunuyor. Bu çalışanların 283'ü üretim çalışanı, 8'i ise ofis çalışanı olarak görev yapıyor. Kocaeli fabrikası, raporlama döneminde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İŞKUR İl Müdürlüğü tarafından 4'üncü kez 'Engelli Kadrosunda İstihdam Fazlası Engelli Personel Çalıştırma' ödülüne layık bulunurken, Yeniköy fabrikasında uygulanan 'yüzde 100 Engelli Dostu Bir Fabrika' projesi ise TİSK'in geleneksel Kurumsal Sosyal Sorumluluk organizasyonunda büyük ödülü kazandı.

Fiat Fullback Birmot'ta Satışa Sunuldu

FIAT Fullback, çift kabin gövde tipinde, 150 HP ve 180 HP'lik iki versiyonu bulunan 2.4 litre silindir hacimli turbo dizel motora sahip modelin başlangıç satış fiyatı

81 bin 900 TL olarak belirlendi. Ağustos ayına özel 500 TL aksesuar ve mekanik servis hediyesi de Birmot'larda.

Rock, Hardrock ve Fullrock adı verilen 3 farklı

donanım paketiyle Birmot showroomlarında yerini alan yeni pick-up model tasarım, fonksiyonellik, kullanışlılık, performans ve fiyat fayda dengesi ile göz dolduruyor. Hem 4x2 arkadan itişli hem de 4x4 olarak satın alınabilecek Fullback, konfor ve arazi performansının göz önünde bulundurulduğu 6 ileri manuel ve 5 ileri tork konvertörlü otomatik şanzıman seçenekleri ile tercih edilebiliyor.

Fiat Fullback adını Amerikan futbolunda hem defans

hem de hücum özelliği bulunan, güç ile yüksek dayanıklılık gerektiren kilit oyuncu konumundan alıyor. Tasarım, fonksiyonellik, kullanışlılık, performans ve fiyat fayda dengesi ile profesyonel iş hayatında tüm ihtiyaçları karşılayabilen, her şeyiyle tam bir pick-up olan Fullback aynı zamanda gündelik hayatın gerekliliklerini de sunuyor.

5.3 metrelik uzunluğa ve 3 metrelik aks mesafesine sahip Fiat Fullback, 1.52 metrelik kasa uzunluk, 5.9 metrelik

Türkiye otomotiv perakendeciliğinin öncü markalarından Birmot, Fiat'ın pick-up modeli Fullback'i satışa sundu.

dönüş yarıçapı ile de sınıfının en iyi değerlerine sahip. 3.1 tonu aşan yük çekme kapasitesi ve 1 ton'u aşan yüklenme kapasitesiyle "Full Fonksiyonellik" sunarak da ayrıca dikkat çekiyor.

Yol durumu ve hıza göre gerçek zamanlı olarak güç aktarımı sağlayan 4 farklı sürüş moduyla safkan bir arazi aracının özelliklerine sahip Fiat Fullback, ortalama 6.3 litrelik yakıt tüketimiyle sınıfının

en ekonomik aracı olarak da öne çıkıyor. Fiat Fullback, 6.8 inç dokunmatik ekranlı multimedya sistemi, elektrik ayarlı, ısıtmalı deri koltukları yağmur ve karanlık sensörü gibi konfor sağlayan donanımlarının yanında tüm versiyonlarında standart olarak sunulan 7 hava yastığı ve Treyler Denge Kontrol Sistemi gibi üstün nitelikli güvenlik ekipmanlarını da bünyesinde barındırıyor.



Karsan İtalyan Otobüs Üreticisine Ortak Oldu

1919 yılından bu yana ağırlıklı olarak İtalya pazarına yönelik otobüs üretimi yapan ve Menarinibus markasıyla ağırlıklı olarak faaliyet gösteren IIA'nın (Industria Italiana Autobus)'un yüzde 5 hissesini satın alan Karsan, vizyoner atılımlarına bir yenisini daha ekledi.

Doksan yılı aşkın bir süredir ürettiği 30 binin üzerinde otobüs ile İtalya'da toplu taşımacılığın gelişmesine katkıda bulunan köklü otobüs firması IIA ve markası Menarinibus'a ortak olan Karsan, bu stratejik işbirliği sayesinde öncelikle Avrupa'nın önde gelen otobüs üreticilerinden biri olmayı hedeflerken, aynı zamanda ülkemizin zirveye

oyunayan otobüs ihracatçısı firmalarından biri olmayı amaçlıyor. Karsan CEO'su Okan Baş, "2010 yılından bu yana ülkemizde halihazırda işbirliği içinde bulunduğumuz üretim ve satış sorumluluğunu alarak aynı zamanda Avrupa pazarlarına da ihracat yaptığımız IIA çatısı altındaki Menarinibus markasının artık yüzde 5 hissesini alarak ortak olduk. Bu vesile ile hem Karsan hem de Menarinibus markası olarak gerek Bursa'da yaptığımız üretimde gerekse yapacağımız ihracatta önemli bir sıçrama yapacağımıza inanıyoruz" dedi.

Karsan'ın Türkiye'nin sınırlarını aşarak yurt dışında hem kendi markası hem bir

üretici olarak boy göstermeye artık daha hazır olduğunu dile getiren Baş, "Türkiye, otomotiv sektörünün her alanında global bir atağa kalktı. Bu dönemde Karsan olarak yaptığımız stratejik ortaklık ile Avrupa'da daha güçlü ve emin adımlar atabileceğiz" dedi. 2013 yılından bu yana Menarinibus markası için

1100 adete yakın sipariş aldıklarını da hatırlatan Baş, 2016 yılında ise bugüne kadar 100'e yakın yeni sipariş aldıklarını da vurguladı.

Karsan Turquality Destek Programı'na Katıldı

Karsan, Ekonomi Bakanlığı tarafından Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması ve Türk Mali

İmajının Yerleştirilmesi amacıyla verilen Turquality Destek Programı'na katılmaya hak kazandı.

Turquality Destek Programı'na kabul edilmenin, Karsan'ın global bir marka olma yolunda emin adımlarla ilerlediğinin ciddi bir göstergesi olduğunu belirten Karsan CEO'su Okan Baş, "Karsan olarak en büyük stratejilerimizden birisi de ülkemizi yurtdışında temsil edecek küresel bir Türk markası olmak. Bu noktadan hareketle, böylesine güçlü bir programa kabul edilmek kadar doğru olduğunu bizlere gösteriyor. Turquality Destek Programı'na katılmanın haklı

Karsan, Menarinibus markasıyla üretim yapan IIA'nın (Industria Italiana Autobus)'un yüzde 5 hissesini satın aldı.

gururunu yaşayarak, bu yolda çalışmalarımıza durmaksızın devam edeceğiz" dedi.

118 seçkin firmanın yer aldığı program, Karsan'ın yurt dışında bilinen ve güçlü bir Türk markası olması stratejisine önemli destek sağlayacak. Turquality Destek Programı, Karsan'ın yurtdışında rekabet gücünü artırmasına yönelik olarak tanıtım, mağaza ve franchise uygulamaları, danışmanlık, endüstriyel tasarım başta olmak üzere birçok önemli teşvik maddesini içeriyor.



MB Türk Eğitim Merkezi'nin Kapılarını Özel Sektöre Açtı

1967 yılında Otomarsan adıyla kurulan Mercedes-Benz Türk nitelikli eleman gücünü artırmak hedefiyle Hoşdere ve Aksaray Teknik Eğitim Merkezleri'ni kurdu. Her iki lokasyonda da 30 yıldır çalışanlarına yüksek kalitede eğitim veren Mercedes-Benz Türk, İstanbul'daki Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda yer alan sektörel gereklere uygun 13 adet eğitim atölyesi, laboratuvarları ve uzman eğitim kadrosu ile eğitim merkezini özel sektöre de açtı. Verilen eğitimlerde doğrudan ihtiyaç noktaları hedef alınarak etkin bir öğretim gerçekleştiriliyor.

Mercedes-Benz Türk İnsan Kaynakları Müdürü Betül Çorbacıoğlu konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Mercedes-

Benz Türk olarak hiçbir zaman olanla yetinmedik, her zaman daha fazlasını ve en iyisini istedik. Bu yüzden de teknik eğitim atölyelerimizde çalışanlarımızı sürekli geliştiriyoruz, çalışanlarımız en son seviyedeki bilgilere sahip oluyorlar ve üretimde bu bilgileri kolaylıkla uygulamaya dönüştürme becerisi kazanıyorlar. Hoşdere Teknik Eğitim Merkezi'ndeki eğitim ve gelişim fırsatlarımızı özel sektöre de aktarmaktan gurur duyuyoruz. İlk demo eğitimimizi Türk Hava Yolları'na verdik. İlk ücretli eğitimimizin rezervasyonunu da Temmuz ayında gerçekleştirdik." dedi.

Mercedes-Benz Türk ilk demo eğitimini THY'ye verdi

Mercedes-Benz Türk, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü

Mercedes-Benz Türk, sektörün kalifiye eleman ihtiyacına katkıda bulunmak hedefiyle bir ilke imza atarak Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda bulunan Teknik Eğitim Merkezi'ni özel sektöre açtı.

ve EASA tarafından uçak bakım ve eğitim hizmeti verme onayına sahip Türk Hava Yolları Teknik çalışanlarına üç farklı alanda kısaltılmış deneme eğitimi vererek ilk demo eğitimini gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Eğitim Merkezi'nde; Teknik Resim Eğitimi, Ölçme Tekniği Eğitimi, Birleştirme Tekniği ve Torkmetreler Eğitimi, Kaynak Sembollerini Eğitimi, Koruyucu Gaz Kaynak Teori & Uygulamalı Eğitim, Boya Bil-

gisi ve Uygulamaları Eğitimi, Toz Boya Eğitimi, Yapıştırma Tekniği ve Prosesleri Eğitimi, Temel Mekatronik Eğitimi, Temel Pnömatik Eğitimi, Temel Hidronik Eğitimi gibi dersler veriliyor.

Daimler AG bünyesinde mesleki eğitim ve gelişim konusunda bir ölçüt haline gelmiş olan ve kısa süre önce bu alanda GAN (Global Apprenticeship Network - Küresel Çıracılık Ağı) Türkiye birincilik ödülüne de layık görülen Mercedes-Benz Türk Hoşdere Eğitim Mer-



kezi, özel sektörün ihtiyaçlarına göre teknik bilgilerin yoğun uygulama ile pekiştirilmesini sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk, hem bireysel olarak başvurulara hem de farklı şirketlerden çalışanlara yönelik Hoşdere Teknik Eğitim Merkezi'nde genel katılıma açık, eğitim yeri ve tarihi belli olan eğitimler ve 'On-Site Trainer' adını verdiği şirketlerin talep ettiği

yer ve tarihte gerçekleştirilmeye planlanan, maksimum katılımcı sayısı değişkenlik gösteren, eğitimlerin içerikleri talebe ve ihtiyaca göre şekillendirilebilen ve ücretsiz olarak Eğitim İhtiyaç Analizi (TNA) çalışması ile belirlenen eğitimler veriyor. Katılımcılar, eğitim sonrasında, sınava girip başarılı oldukları takdirde 'Mercedes-Benz Türk Katılım Belgesi'ne sahip oluyorlar.

Opel Hafif Ticaride 2015'te Elde Ettiği Başarıyı Sürdürmek İstiyor

VIVANO, Movani ve Combo modelleriyle hafif Ticari araç pazarında boy gösteren Opel, 2015 yılında 100 binden fazla Ticari araç satışı gerçekleştirdi. 2014 yılına göre yüzde 24'lük artışla gerçekleşen satışların

markanın hafif ticaride en yüksek satışlara ve Pazar payına ulaştığı 2008 yılından beri en iyi dönemi olduğu ifade edildi.

2015 yılında Opel'in orta sınıf vanı Vivaro'nun satışları yüzde 38 artarken, büyük sınıf-

taki vanı Movano satışları bir önceki yıla göre yüzde 27 oranında arttı. Küçük van segmentindeki Combo'nun satışları ise yüzde 12 artış gösterdi.

Yenilenen Vivaro Çok Yönlü Kullanımı Hedefliyor

İlk olarak 2001 yılında piyasaya sunulan Opel Vivaro, toplam 750 bin adet satışı geçerek markanın en çok satan hafif Ticari aracı oldu. Vivaro'nun başarısında en önemli etkenlerden bir tanesi aracın çok yönlü kullanımı dikkat çekiyor. Kombi, panelvan, çift kabin veya platform kabin olarak kullanım alanı bulan Vivaro, 95 beygir gücünden 145 beygir

gücüne kadar motor gücü seçeneklerine sahip. Motor serisinin en üstünde ise 1.6 litrelik BiTurbo CDTi seçenek yer alıyor. Saatte maksimum 183 km hızı ulaşabilen bu motor 340 Nm tork sağlıyor araca.

Vivaro Combi

9 koltuğa kadar çıkabilen Vivaro Combi, hem Ticari

araç hemde tekerlekli ofis olarak pratik kullanım sağlıyor. Geniş aile taleplerine cevap veren Combi'de sürücü koltuğu altı yönlü ayarlanabilir sırt destekli ve ön tarafta tek ve çift yolcu koltuğu seçeneklerine sahip.

İkinci ve üçüncü sırada üçlülük koltuk sıralarının bulundu-

ğu Combi yolcular geniş diz mesafesi sunuyor. Üçüncü sıra koltuklar ihtiyaç duyulduğu an katlanabiliyor. Dakikalar içinde 9 kişilik minibüsten 6 metre küplük taşıma alanı sağlayan bir araca dönüşen Combi, 6 yolcuya kadar olan versiyonlarında ise 4 metre küplük taşıma alanı sunabiliyor.



Her Kızımız Bir Yıldız Projesi'nin Yıldız'ları İstanbul'da

MERCEDES-BENZ Türk ve Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin (ÇYDD) 2004 yılında başlattığı 'Her Kızımız Bir Yıldız' projesi kapsamında desteklenen öğrencilerden bir grup, geleneksel bir etkinlik olan yaz buluşması için bir hafta boyunca İstanbul'da ağırlandı.

Her yıl farklı illerden davet edilen öğrenciler, bu yıl; Bolu, Eskişehir, Gaziantep, Adana ve Bursa'dan geldi. Program dahilinde Yıldız Kızlar Prof. Dr. Türkan Saylan'ın mezarını ziyaret ettiler, Mercedes-Benz Türk'ün Hoşdere Otobüs Fabrikası'nı gezerek Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger ile tanışma imkanı buldular.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger yaptığı konuşmada, 2004 yılından beri 4 bine yakın kız öğ-

renciyi bu programa dahil ettikleri için çok mutlu olduklarını kaydetti. Seeger, kızlara sadece sizlere eğitim alanında değil, iş bulma sürecinde de destek olmak için Mercedes-Benz Türk bünyesinde bir databank oluşturduklarını dile getirdi. Kızla-



rının iş bulmalarının çok önemli olduğunu vurgulayan Britta Seeger, 12 yıldır devam eden bu projede her geçen yıl programlarını geliştirdiklerini kaydetti.

ÇYDD Başkanı Prof. Dr. Aysel Çelikel ise, "Türkiye için

önemli olan bir sosyal sorumluluk projesi içinde her yıl beraber oluyoruz. Bu yıl da 24 kızımızla birlikteyiz. Proje 12 yıldan beri başarıyla devam ediyor. Bugüne kadar 3 bin 500 öğrenciye destek sağladık. ÇYDD olarak ayrıca üniversiteyi kazanan mes-

lek lisesi öğrencilerimize burs vererek de destek veriyoruz. Proje çok önemli bir sosyal sorumluluk projesi. Neden sadece kızlarımızı destekliyoruz? Çünkü bir kız çocuğunu eğitmek iki kişiyi eğitmek demek" dedi.



TRANSITNET

33 FARKLI ÜLKE KAPSAMINDA T1 / T2 HİZMETLERİ SUNAN GLOBAL İŞ ORTAĞINIZ

Ofisinizden 3.000 km uzaktaki gümrüğe en hızlı, en ekonomik şekilde beyanınızı sunabilir, güvenle varış gümrüğünde sonlandırıldığını izleyebilirsiniz.



SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza
E Girişi Güneşli 34209 İstanbul / Turkey
T +90 212 368 40 20-21 F +90 212 224 78 96
E transitnet.turkey@sgs.com W https://transitnet-tr.sgs.com

SGS

SAF Holland Serin Treyler ile Tedarik Anlaşması İmzaladı

TÜRKİYE pazarında etkinliğini artırmayı hedefleyen SAF Holland, Düzce'de kurulacak tesisin üretime geçmesiyle birlikte Ortadoğu, Güney Afrika ve Asya ülkelerine ihracat gerçekleştirecek. Bu süreçte Türkiye'nin en büyük treyler markalarından biri olan Serin Treyler ile tedarik anlaşması da yapan SAF Holland, Türkiye'ye olan inancını gösterdi.

Serin Treyler ve Saf Holland arasındaki anlaşmanın imza törenine, Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, Saf Holland Avrupa Asya Başkanı Alexander Geis ve Türkiye Genel Müdürü Bilal Azizoglu katıldı.

SAF Holland Türkiye Genel Müdürü Bilal Azizoglu, imza töreni öncesi yaptığı konuşmada, 2010 yılından beri Türkiye'de faaliyet gösteren Saf Holland'ın 2016 yılında pazar payını 4 kat artırdığını vurguladı.

Azizoglu: "2020'de

1 buçuk milyar Avro ciro hedefliyoruz"

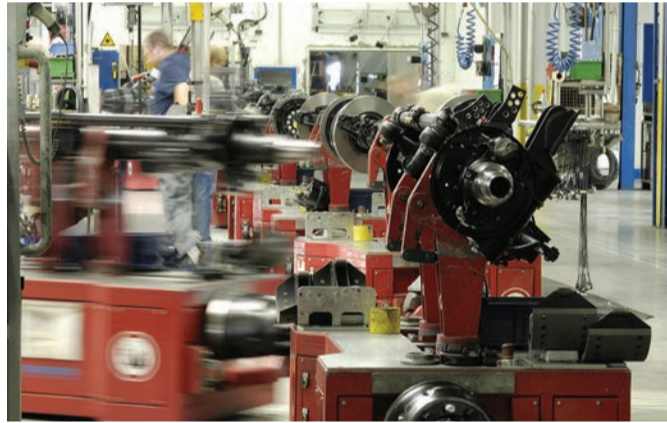
Türkiye'de ithal aks pazarında mevcut paylarının yüzde 50'ye ulaştığını belirten Azizoglu, Saf Holland'ın 2015 yılında 1 milyar Avro ciro elde ettiğini ve 2020'de 1 buçuk milyar Avro ciro öngördüklerini söyledi.

Azizoglu, "Hedefimiz; pazar payımızı daha da artırmak, büyük filolardaki yeri-

Türkiye'de pazar payını arttırmaya yönelik çalışmalarını hızlandıran SAF Holland, Türkiye'nin en büyük treyler markalarından biri olan Serin Treylerin aks ihtiyacının tamamını karşılayacak.

mizi sağlamlaştırmak. Türkiye'deki firmaların önemli bir kısmı askılarımızı tercih ediyor. Ürünümüzün hafif olması, bakımının olmaması, servislerin çok yaygın olması filolara ve taşımaya büyük avantajlar sağlıyor. Türkiye'de 35 noktada servis hizmeti veriyoruz. Özellikle son 5 yıldır Kendimizi kanıtladığımızı düşünüyorum. Önümüzdeki yıllarda da iddialı hedeflerimiz var" dedi.

Türk treyler pazarında 2016'nın ilk aylarından itibaren yüzde 35 düşüş yaşan-



diğini belirten Azizoglu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunun sebepleri arasından Euro 6'nın devreye girmesi, fiyatların yüksek olması ve çekici satışlarının düşmesinin büyük etkisi oldu. Bunun etkisini ciddi anlamda hissediyoruz. Pazar, 2017'nin ilk

aylarından itibaren tekrar toparlanacaktır. Çekici ve treyler ürünleri piyasada eskimeye başladı bundan dolayı 2017'de bir hareketlenme bekliyoruz. 2017 yılının ilk aylarından itibaren pazarın toparlanarak yüzde 10 büyüyeceğini öngörüyoruz"

Düzce'de kurulacak tesis hakkında bilgi veren Azizoglu, "Türkiye'de üretilecek aks Almanya'nın birebir aynısı. Her şeyiyle yeni bir fabrika, bütün ekipmanlarımız yeni. Türkiye'nin de burada iyi bir sınav vereceğini dü-

şünüyorum. İki vardiyalı olarak dolu dolu çalışacağız. Genel merkezimiz de Düzce olacak. SAF Holland'ın Almanya'dan sonra ikinci büyük bölgesel fabrikası Türkiye'de Düzce'de faaliyete geçecek ve buradan üç kıtaya ürün ihracatı yapılacak.

Türkiye dışında ürünlerimiz İran, Suudi Arabistan, BAE, Güney Afrika, Malezya, Güneydoğu Asya ülkelerine ihrac edilecek" dedi.

Geis: "Türkiye'ye inanıyoruz. Geçmişte de inandık, gelecek için de inancımız tam"

Uzun görüşmelerden sonra Serin Treyler ile Türkiye pazarında anlaşmalarını ve kendilerine tedarikçi olmaya karar verdikleri kaydeden SAF Holland Avrupa ve Asya Başkanı Alexander Geis, "Türkiye bizim için çok önemli bir ülke. Hem büyük bir pazar aynı zamanda Ortadoğu için de bir kapı. Türkiye'ye bir fabrika kurmaya karar verdik. Aylardır bu projenin üzerinde çalışıyoruz. Ocak ayından itibaren üretime başlayacağız. Biz Türkiye'ye inanıyoruz, pazarının büyüklüğüne inanıyoruz geçmişte de inandık, gelecek için de inancımız tam. Türkiye'de yaklaşık 15 bin metrekarelik bir fabrika alanımız var. Önümüzdeki süreçte Güney Afrika, Asya ve Ortadoğu'ya Türkiye'den aks üretip vereceğiz."

Alexander Geis, yatırım için neden Türkiye'yi seçtiklerini ise şöyle açıkladı: "Yatırım için beş aday ülkemiz



vardı. Bunların arasında Romanya ve Bulgaristan'ın olduğu Avrupa ülkelerini yanı sıra Ortadoğu ülkeleri de bulunuyordu. Türkiye'nin kaliteli-egitimli insan kaynağını gördük. Türkiye bizim için en önemli pazarlardan bir tanesi. Türk ekonomisine bu manada katkıda bulunmak istiyoruz. Ocak ayında üretime başlayacağız. Toplamda 100 çalışmamız olacak. Personel alımı ve işe alınan personelin Almanya'daki eğitimleri devam ediyor. Bu yatırımımız ile Türkiye'deki pazar payımızın da artacağını öngörüyoruz" açıklamasını yaptı.

Serin: "Dingil üretimini bu yıl sonu itibarıyla bırakıyoruz"

Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin ise atılan imzayla ilgili yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Biz 33 yıldır treyler sektörünün içinde olan bir firmayız. 40 yıldır da kendi dingilimizi üretiyoruz. Geldiğimiz noktada üretimler ve adetler çok büyüdü. Artık tek noktaya odaklanmamız gerekti. Sadece treylere odaklanmak istedik. Dingil

üretimini bu yılsonu itibarıyla bırakıyoruz. Bunun için de profesyonel iyi bir tedarikçiye ihtiyacımız vardı. Yerli üreticilerle de görüştük ama belgelendirme, kalite olarak bizlere yeterli gelmedi. SAF Holland'ın uluslararası bir firma olarak yedek parça ile ulaşılabilirliği ve marka bilinirliği üst düzeyde. Türkiye'de üretiliyor olması da bizim maliyetlerimizi düşürmemiz açısından çok önemli avantaj yarattı" dedi.

Treyler Pazarı Küçüldü

Türkiye İstatistik Kurumundan (TUIK) aldıkları rakamlara göre ilk 6 ayda treyler pazarının yüzde 25 daraldığını vurgulayan Serin, "Serin Treyler, yılın ilk altı ayında pazarın daralmasına karşın paylarını yüzde 1.5 oranında artırdı. İhracatımızı ise yüzde 40 artırdık. Bu da bizim treylere odaklanma konusundaki kararımızı destekliyor. Piyasada ki güçlü yerimizi korumaya devam ediyoruz. Türkiye'de yapılan bu tür yatırımların Türk treyler sektörünün önünü açıyor ve sektörün büyümesine katkı sağlıyor" diye konuştu.



**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

Tedarik Sanayi Yatırım ve İhracatta Hız Kesmiyor

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, TAYSAD Yönetim Kurulu Üyeleri ve TAYSAD eski dönem başkanları Avantgarde Hotel'de düzenlenen basın toplantısında gazetecilerle bir araya geldi. Burada bir konuşma yapan Başkan Alper Kanca, 15 Temmuz sonrasında sektörün mevcut durumunu değerlendirirken, "2016 yılı için uygulamaya koyduğumuz hareket planında hiç bir erteleme, gerileme ya da aksamaya mahal vermedik. Dolayısıyla sektörümüze yönelik önemli bir risk asla söz konusu olmadı ve olmayacak. Sektörümüzde herhangi bir olumsuzluk yaşanmadığı gibi, tüm iş süreçlerimiz normal seyrini koruyor" dedi.

Türk Tedarik Sanayini temsil eden bir sivil toplum

kuruluşu olarak TAYSAD'ın bundan sonraki süreçte, sanayimizi ve ekonomimizi güçlendirmek için tüm gücüyle çalışmaya devam edeceğini ifade eden - Alper Kanca, "Ülkemiz bugüne kadar yaşadığı birçok zorluğun üstesinden gelmeyi başarmıştır. Milletimizin ve hükümetimizin sağduyusu ve özverisi ile bugünleri de kısa sürede geride bırakacağımıza inanıyoruz. Önümüzdeki süreçte birlik ve beraberlik anlayışının ülke ekonomisi ve geleceği için ne kadar değerli olduğunun bilincindeyiz. Millet olarak, bu duyguları derinden paylaşıyoruz. Bugün, burada TAYSAD'ın geçmiş ve mevcut yönetimleri olarak bir arada bulunmamızın nedeni de ülkenin beraberliğine ve parlak geleceğine olan inan-

cımızın ve bu duygularımızın ortak olduğunun göstergesidir" diye konuştu.

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, "Yabancı yatırımcılar bilmeli ki, Türk ekonomisinin geleceği oldukça parlak. Tedarik Sanayii de bunun bir parçası olarak aynı emareleri gösteriyor. Türkiye, halâ yatırımcıların önemseydiği ve ihtiyaç duyduğu anahtar ekonomik faktörleri karşılayan dinamik bir ülke. Devam eden ekonomik büyüme hızı, destekleyici uluslararası çevreler, ekonomik çerçevemiz, genişleyen iç piyasamız ve işçilik maliyeti gibi hayati unsurlar ülkemizin sahip olduğu ana rekabet avantajları olarak göze çarpıyor. Bizim sektörümüzde yaşanan gelişmeler de bu doğrultuda ilerliyor. Daha



TAYSAD Başkanı Alper Kanca.

geçtiğimiz günlerde 2014'ten bu yana sürdürdüğümüz ve 6 milyon liranın üzerinde fayda sağlanan İş Mükemmelliği URGE Projesi kapsamında Japonya'daydık. Orada çok önemli temaslarımız oldu. Türkiye'nin bir parçası olarak biz Tedarik Sanayinin yabancı iş ortaklarımız ve paydaşlarımız nezdindeki olumlu algısını bir kez daha deneyimleme fırsatı bulduk. Tedarik Sanayi bu algının ve başarıların devamı için titiz bir çalışma içerisinde kararlılığını sürdürüyor" dedi.



BATI AMBALAJ

San. Tic. A.Ş.

OLUKLU MUKAVVA KUTU

Tel: 0262 658 11 83

www.batiambalaj.com.tr

ZF ve Ibeo Yeni Lidar Teknolojisi Geliştiriyor

ZF, Ibeo Automotive Systems GmbH firmasının hisselerinin yüzde 40'ını alıyor. 2009 yılında kurulan ve merkezi Hamburg'da bulunan firma, Lidar teknolojilerinin yanı sıra çevre tanıma yazılımı ve otonom sürüş uygulamalarındaki uzmanlığı ile pazar lideri. Dünya çapındaki pek çok önemli araç üreticisi, Ibeo'nun müşterileri.

ZF CEO'su Dr. Stefan Sommer yaptığı açıklamada, "Lidar, bu güne dek kullandığımız sensör ve radar teknolojileri yelpazesini genişletiyor ve daha da önemlisi Ibeo'nun üç sensör teknolojisini bir arada kullanarak çevreyi tanımada mükemmel sonuçlar sağlıyor ve otonom sürüşün temelini oluşturuyor" dedi.

Lidar (İngilizce "Light Detection and Ranging / Işın ile mesafe tespiti" ifadesinin kısaltması), gönderilen bir ışın sinyalinin hareket süresi ve ışık hızına göre bir mesafe tespit

işlemdir. Lidar, radarinkine çok benzer bir prensibe sahip olan ve radardaki radyo frekansı yerine lazer ışınları kullanan, optik bir mesafe ve hız ölçüm teknolojisi.

Ibeo, ZF ile birlikte araç uygulamalarında önemli rol oynayacak bir sonraki teknolojik adımı atacaktır: ZF ile birlikte geliştirilecek yeni nesil lidar, çevrenin üç boyutlu görüntüsünü, mevcut lidar sistemlerindeki aksine hareketli aynalar kullanmadan oluşturacak. "Solid state" teknolojisi

sayesinde lidar teknolojisi daha kompakt olacak ve araçlara montajı daha kolay hale gelecektir.

Ibeo'nun teknoloji alanındaki kökleri 1998 yılına dayanmaktadır. Firma, hızlı büyüyen sensör sistemleri ve çevre tanıma pazarında çalışan sayısını orta vadede 50'den 250'ye çıkartarak işgücünü arttırmayı ve Autonomous Driving Competence Center/Otonom Sürüş Uzmanlığı Merkezi (AD-CC) kurmayı hedefliyor. AD-CC, büyük ölçüde

otomatikleştirilmiş ve otonom sürüş için sunulacak çözümlerin, seri üretim ve pazarlamasına odaklanacak.

Ibeo CEO'su Dr. Ulrich Lages ise, "ZF ile işbirliğimizden çok memnunuz. Artık güvenlik, verimlilik ve otonom sürüşteki megatrendleri sürekli şekillendiren çok güçlü bir partnerimiz var. Kapsamlı know-how'ımız ile otomatikleştirilmiş sürüşe değer tüm sürücü destek uygulamalarını 3-D lidar teknolojisi ile mümkün hale getireceğiz" diye konuştu.



ZF ve Ibeo Yeni Lidar Teknolojisi Geliştiriyor ZF, Hamburg merkezli Ibeo Automotive Systems GmbH firmasının hisselerinin yüzde 40'ını alıyor.

Lojistikte Kesintisiz Hizmet Vermek İçin Dijital Kayıpları Önleyin

SEKTÖR şirketleri, sistem arızalarının yanı sıra, veri kaybı ya da bozulması gibi dijital risklere karşı, Clonera ile tüm verilerini güvence altına alarak kesintisiz hizmet verebiliyor.

Günümüzde işletmelerin hızla artan dijitalleşmeye uyum göstermeleri gerektiğinin altını çizen Clonera Bilişim Hizmetleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Evren Ballı, "Lojistik ve ulaştırma sektörlerindeki şirketler, müşterilerinin beklentilerindeki artan çeşitlilik ve değişimlere hızla uyum gösterebilmek üzere, dijital dönüşüm yaşıyor. Yapılan istatistiklere göre felaket ve büyük veri kaybı yaşayan şirketlerin yüzde 93'ü, faaliyetlerine en fazla 5 yıl içerisinde son vermek durumunda kalıyor. Dolayısıyla şirketlerin artık bu riski alma lüksü kalmadı. Biz bu ihtiyacı yüzde 100 Türk sermayesiyle karşılayan bir çözüm geliştirdik. Ana çıkış noktamız ve felsefemiz; bu hizmeti kullanacak olanların hiçbir kayba uğramadan işlerini sürdürebilmeleri" dedi.

Clonera Bilişim Hizmetleri A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı Evren Ballı.



2016

20 - 21 Ekim / October 2016

www.vizyon2023turkiye.org

2. ULUSLARARASI
2nd INTERNATIONAL
İŞ MAKİNALARI
CONSTRUCTION
EQUIPMENT
KONGRESİ
CONGRESS

Be Sustainable, Build Future
Sürdürülebilir Ol, Geleceği İnşa Et



Istanbul Türkiye



ANA SPONSORLAR / MAIN SPONSORS

ASCENDUM
Makina

BORUSAN CAT

CASE
CONSTRUCTION

ELS

HMF HYUNDAI
HEAVY INDUSTRIES

HİDROMEK

MST

SİF JCB

TEMSA İŞ MAKİNALARI
KOMATSU

TÜNELMAK

PLATİN SPONSORLAR / PLATINUM SPONSORS

GALA YEMEĞİ SPONSORU / GALA DINNER SPONSOR

KOMATEK2017



ROAD TUNNEL



ALTIN SPONSOR / GOLD SPONSOR

GÜMÜŞ SPONSORLAR / SILVER SPONSORS



RESMİ HAVAYOLU SPONSORU / OFFICAL AIRLINE SPONSOR

KONGRE KİTAPÇIĞI REKLAM SPONSORU
CONGRESS BROCHURE ADVERTISEMENT SPONSOR



ÇANTA SPONSORU
BAG SPONSOR

KIYAFET SPONSORU
COSTUME SPONSOR

KONGRE KALEMİ SPONSORU
CONGRESS PEN SPONSOR



Düzenleyen / Organized by

İNDER 15

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği
Turkey Construction Equipment Distributors & Manufacturers Association

Bağlarbaşı Mah. Kumru Sok. No: 18 /1 Evran İş Mrkz. Kat: 1 Pk: 34844 Maltepe- İstanbul
Tel : +90 (216) 477 70 77 - Fax : +90 (216) 441 70 71

www.imder.org.tr - imder@imder.org.tr

Brisa'nın Karı Bir Önceki Yıla Göre Yüzde 9 Arttı

Brisa, Ocak-Haziran 2016 dönemini, geçen senenin aynı dönemine göre net satış gelirlerinde yüzde 5 oranında bir artış ile tamamladı. Brüt kar seviyesinde geçen seneye göre yüzde 20 artış sağlarken, brüt karlılık oranı da yüzde 32,4 ile geçen senenin 4 puan üzerinde gerçekleşti.

BRISA, Lassa ve Bridgestone markalarının öncülüğünde, müşterilerine değer katan hizmetlerle, yurtiçi ve uluslararası pazarlarda istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Brisa 2016 yılının ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre, net satış gelirlerinde yüzde 5, brüt kar seviyesinde yüzde 20, esas faaliyet karı seviyesinde ise yüzde 9'luk artış elde etti. Şirket, Lassa markasıyla uluslararası pazarlarda da başarılı bir performans sergiledi, yüzde 0,6 büyüyen Avrupa pazarında Lassa yüzde 5 oranında büyüme sağladı.

Sürdürülebilirlik ve inovasyon odaklı stratejileri doğrultusunda istikrarlı bir büyüme performansı sergilediklerini dile getiren Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay; "2016 yılının ilk yarısında, yurtiçi otomobil ve hafif ticari araç lastikleri segmentinde, pazarın üzerinde performans sergileyerek, pazar payı kazanma başarısı elde ettik. Rekabetin yüksek olduğu binek lastikleri ekonomik segmentte, Dayton markamız ile iyi bir performans sergiledik. Ticari ürünler segmentinde ise müşterilerimize değer sağlayan aksiyonlarımız ile pazara paralel bir performans sergileyerek, pazar payımızı koruduk. Ticari

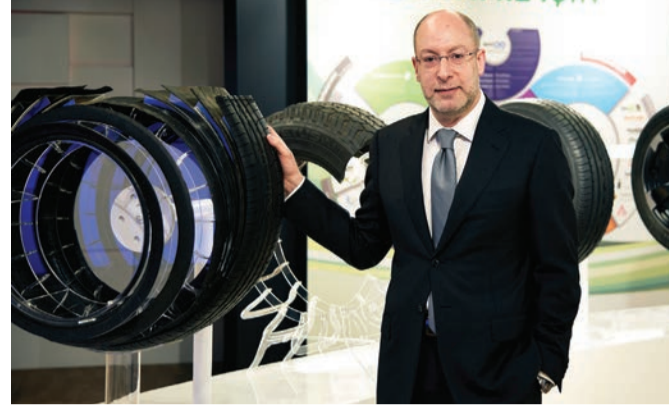
ürünler pazarında önemli bir iş alanı olan kaplama lastikleri segmentinde kayda değer bir büyüme ile pazar payımızı artırdık. Uluslararası pazarlarda da rekabetçiliğimizi koruyoruz. 2016



yılı ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre, Lassa uluslararası satışlarında adet bazında toplam yüzde 11 artış sağladık. Bu yıl ilk 6 ayda Avrupa lastik pazarı yüzde

0,6 büyürken, Lassa yüzde 5'lik büyüme ile potansiyelini gerçekleştirme yolunda atılım içinde" dedi.

2016 yılının ikinci çeyreğinde, Çin ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde toparlanma görüldü. Bununla beraber, dünya genelinde akaryakıt fiyatlarındaki düşüşle araçlar daha fazla kilometre yaptılar ve Çin, Rusya ve Brezilya pazarları başta olmak üzere dünyada hafif ve ağır ticari araç lastikleri pazarında bir önceki sene aynı döneme göre yüzde 3



Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay.

artış kaydedildi.

Avrupa Birliği ve EFTA (Avrupa Serbest Bölge Birliği) ülkeleri toplamında otomotiv endüstrisi pazarında yüzde 10 artış oldu. Avrupalı üreticilerin operasyonlarını yeniden şekillendirmesi ve yeni üreticilerin pazara girmesiyle beraber, Avrupa

lastik pazarında ise rekabet artmaya başladı. Avrupa lastik pazarında, 2016'nın ilk yarısında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,6 büyüme gerçekleşti. Avrupa hafif ve ağır ticari araç yenileme lastik pazarında ise, rekabetçi ithal lastik adetlerinde artış görülmesi ve

araçların daha fazla yol yapmaları sebepleriyle yaklaşık yüzde 2 artış sağlandı.

2016 yılı Ocak-Mayıs döneminde, Türkiye yenileme lastik pazarında, otomobil segmentinde rekabetin yüksek olduğu ekonomik segmentte büyüme devam ederken, yaz lastikleri değişim döneminde pazarda beklenen büyüme gerçekleşmedi. Bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomobil lastikleri pazarı aynı seviyede kaldı ve hafif ticari araç lastikleri pazarı ise yüzde 5 daraldı. Ancak ticari araç üretimindeki düşüş, yenileme pazarındaki satışları tetikledi ve kamyon ve otobüs lastikleri pazarında yüzde 9 artış elde edildi.

Brisa'ya 310 Milyon Dolarlık Uluslararası Finansman

BRIDGESTONE Corporation ile Sabancı Holding'in ortak kuruluşu olan Brisa, Türkiye'ye yaptığı yatırımlarla istikrarlı büyümesini sürdürüyor. 2015 yılında 108 milyon ABD Doları yatırım yapan Brisa, yaptığı anlaşmalarla Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan (EBRD) ve Mitsubishi UFJ Finansal Grup (MUFU) kurumsal bankacılık birimi tarafından düzenlenen ve koordine edilen sendikasyon kredisi kullanılacak. Şirket, toplamda 310 milyon ABD Doları tutarındaki kredi için, 3 yılı anapara geri ödemesiz olmak üzere toplam 7 yıl vadeli olarak anlaşma yaptı. Kredilerin maliyeti ABD Doları libor +1,90

ile -1,95 aralığında gerçekleşti.

Brisa'nın Genel Müdürü Yiğit Gürçay yaptığı açıklamada, "Şirketimizin ortaklık anlaşması yaptığı 1988 yılından bu yana ülkemize yaptığımız toplam yatırım tutarı 1 milyar ABD Doları'na geçti. Her yıl planlı biçimde yatırımlarımızı artırarak sürdürüyoruz. Lassa'yı global marka yapma yolunda da önemli yatırımlar yapıyoruz. Yatırımlarımızın finansmanı için uluslararası önde gelen finansman kuruluşları ile görüşmelerimiz devam ederken, kendilerinin tüm bu şartlara rağmen Türkiye'de yatırıma ve Brisa'ya tam güven duyarak, 310 milyon ABD Doları tutarında ya-

tırım finansmanını uygun koşullarla sağlamalarını, son derece cesaretlendirici ve gelecekle ilgili umut dolu bir mesaj olarak alıyoruz" dedi.

EBRD Türkiye Direktörü Jean-Patrick Marquet ise, "EBRD kredisi, sadece bir lastik üreticisinin faaliyetlerinin genişlemesine ve büyüyen bir pazarı yakalamasına yardımcı olmuyor. Aynı zamanda, önde gelen küresel bir oyuncu ve Türkiye'nin en büyük holdinglerinden birinin iş birliği sayesinde, ülkenin gelişmekte olan bölgelerinden birinde istihdam ve mesleki fırsatlar yaratılıyor. Yeni tesis, Aksaray şehri ve dahası tüm bölge için çok önemli bir role sahip olacaktır; bu yatırımın daha

geniş çapta da yerel ekonomiyi canlandıracağına dair hiç bir kuşumuz yok."

Brisa ve EBRD, ileriki günlerde, teknik ve mesleki eğitim programları geliştirerek gençlerin endüstrinin taleplerini karşılayabilecek faydalı becerileri edinebilmelerini sağlamak için güçlerini birleştirecek.

MUFU Güney Avrupa ve Türkiye Borçlanma Birimi Başkanı Francesco Bruno ise Brisa'ya sağlanan finansmanla ilgili görüşlerini

şu şekilde iletti: "Brisa son yıllarda güçlü bir büyüme kaydediyor. Bölgesel zorluklara rağmen iyi bir konumlanma

yaparak, ürünlerinin 70e yakın ülkede bulunmasını sağlıyor ve üretim kapasitesini artırıyor. Bu kritik süreçte, Brisa'nın büyüme yolculuğunda yanında olarak, Türkiye'deki ofisimiz Bank of Tokyo Mitsubishi UFG (BTMU) Kurumsal Bankacılık Birimi ile birlikte çözüm üretebildiğimiz için memnuniyet duyuyoruz."



Lassa Yeni Nesil Transway 2'yi Geliştirdi

LASSA'NIN yeni nesil hafif ticari araç, yaz lastiği Transway 2, zorlu yol koşullarına meydan okuması için geliştirildi. Bu serinin ilk modeli olan Transway'e göre emniyet, yakıt verimliliği ve sağlamlıkta daha yüksek bir performans gösteren Transway 2 ile ıslak zemin freninde yüzde 2, ıslak viraj tutuşunda yüzde 8; kuru zemin fren performansında ise yüzde 6 daha iyi bir sonuç elde ediliyor.

Transway 2 aynı zamanda iyileştirilmiş yuvarlanma direnci ile daha düşük yakıt sarfıyatı sağlıyor. Güçlendirilmiş topuk yapısı ve artırılmış blok



direnci ile de Transway 2, çok daha dayanıklı ve sağlam.

Transway 2, 20 farklı ebatta pazara sunuluyor, Ağustos ayı itibarıyla bu yeni nesil lastiğin 9 ebatta satışlarına başlandı.

Goodyear En İyi Arazi Lastiği Seçildi

GOODYEAR üst üste dördüncü kez, Goodyear'ın Wrangler DuraTrac lastiği 'Çekiş Lastikleri' kategorisinde en iyi off-road lastiği seçildi.

Okurların 10 rakip arasında seçimlerini yaptığı yarışmada oyların yaklaşık yüzde 28'ini Goodyear lastiği alırken, ardından gelen lastik markası oyların yaklaşık yüzde 20'sini alabildi. 2016 Off Road ödülleri oylamasına 85 binin üzerinde okur katıldı. Okur-

Goodyear Wrangler DuraTrac, 'Off-Road' dergisi okurları tarafından 'En İyi Off-Road Lastiği' seçildi.

lar, 12 kategorideki en popüler off-road araçlarının yanı sıra en iyi çekişe sahip lastiğini de seçti.

Goodyear DACH Direktörü Juergen Titz konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Bu saygın ödül, Goodyear Wrangler DuraTrac'ın üstün performansının somut



bir kanıtı olarak öne çıkıyor. Yılın en iyi off-road lastiği ödülünü kazanmak bizim için çok önemli. Çünkü bu ödül, konuya dair geniş bir bilgiye sahip okurların oylarıyla belirleniyor" dedi.

Goodyear Wrangler DuraTrac zorlu arazi koşullarında kullanılmak üzere ge-

liştirilmiş, off-road araçlarına mükemmel sürüş hakimiyeti sağlayan bir lastik olarak dikkat çekiyor. Okurların seçimiyle belirlenen ödül, 'Off Road' dergisi tarafından 1982 yılından bu yana gerçekleştirilen, en iyi çekişe sahip lastik ödülü 2013 yılından bu yana verilmektedir.

Michelin'den 1 Milyar 405 Milyon Avro Kar

MICHELIN, 2016 yılı ilk yarısına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. Bütün segmentlerde pazarın üzerinde büyüme rakamlarına ulaşan Michelin Grup, hacmini yüzde 2,5 artırırken; faaliyet gelirini 1 milyar 405 milyon Avro'ya ulaştırdı. Serbest nakit akışını ise ilk altı ayda 8 milyon Avro olarak gerçekleştirdi.

Net satışlarını 10 milyar 292 milyon Avro'ya ulaştıran Michelin, Türkiye pazarını da içine alan

Avrupa bölgesinde hem binek araç segmentinde hem de hafif ticari araç lastikleri segmentinde büyüme göstererek grubun hacmini artırdı. Global anlamda her iki segmentte lastik satışlarında yüzde 2 artış kaydedildi.

Michelin Grubu'nun global anlamda büyümeyi sürdürdüğünü ve Türkiye olarak Grup'a sağladıkları katkıdan dolayı memnun olduklarını belirten Michelin Türkiye Genel Müdürü Marco Giuliani, "Michelin

yılın ilk yarısında, finansal rekabetinin yanı sıra lastik ve hizmetlerinin kalitesi ve büyüme performansı ile de önemli bir işe imza attı. 2016 yılı ile birlikte global anlamda yalnızca lastik teknolojileri geliştirmeye değil, stratejik vizyonumuzu geliştirmek amacıyla daha farklı alanlara da odaklandık. Müşteri hizmetleri kalitesinin artırılması, faaliyet prosedürlerinin standartlaştırılması ve en önem verdığımız konulardan dijital çö-

zümelerin uygulamaya alınması yeni dönemde grup olarak belirlediğimiz önceliklerimiz" şeklinde konuştu.

Giuliani, "Biz de Michelin Türkiye olarak Grup'a katkı sağlıyoruz. Türkiye'yi de içine alan Avrupa bölgesi hem binek lastikleri hem de hafif ticari grubunda önemli bir performans gösteriyor. Geçtiğimiz yıl müşterilerimize sunduğumuz kış sertifikalı ilkyaz lastiği MICHELIN CrossClimate satışlarımız



beklentilerimizin de üzerinde bir başarıya ulaştı. Kış lastiği kullanımı konusunda sürücülerin bilincinin artmasının da etkisiyle kış lastiğimiz Alpin 5'in satışlarından memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Michelin Türkiye Pazarlama Direktörü Ayşem Suner Oldu



MICHELIN Türkiye'de çalışan Ayşem Suner, Michelin Türkiye Binek ve Hafif Ticari Lastiklerden Sorumlu Pazarlama Direktörü pozisyonuna atandı.

6 yıldır Michelin Türkiye bünyesinde çeşitli pozisyonlarda çalışan Ayşem Suner, 2016 yılı Haziran ayı itibarıyla Michelin Türkiye Binek ve Hafif Ticari Lastiklerden Sorumlu Pazarlama Direktörü olarak atandı.

Daha önce Renault Mais bünyesinde Ürün Müdürü olarak 4 yıl boyunca görev alan Suner, Michelin Türkiye'deki kariyerine 2010 yılında Satış Destek Departmanı Sorumlusu olarak başladı. 2014 yılında Ticari Operasyon Yöneticisi olarak atanan Suner, bu pozisyonda geçirdiği iki yıl boyunca müşteri hizmetleri, satış ve satış sonrası destek operasyonlarını yönetti. 2016 yılı Haziran ayı itibarıyla Michelin Türkiye'de Pazarlama Direktörü olarak yeni görevine başlayan Ayşem Suner, Michelin Türkiye'de tüm binek ve hafif ticari lastikler grubundan sorumlu olacak.

Saint Joseph Fransız Lisesi'nden mezun olduktan sonra Fransa'da Nice University'de işletme eğitimi alan Ayşem Suner, eğitimini 2003 yılında Türkiye'ye dönerek Galatasaray Üniversitesi'nde sürdürdü. Ayşem Suner, iyi derece İngilizce ve Fransızca biliyor.

LOGITRANS 2016 FUAR

ÖZEL SAYISINI KAÇIRMAYIN

SON REZERVASYON: 10 Ekim 2016

AYRINTILI BİLGİ İÇİN:

+90.212 217 49 59

info@kargohaber.com

TREDER Pirelli Fabrikası'nı Ziyaret Etti

TREYLER sektörünün tek temsilcisi Treyler Sanayicileri Derneği'nin Yönetim Kurulu üyeleri TP Endüstriyel ve Ticari Lastikler A.Ş.'nin İzmit'teki Fabrikası'nı ziyaret etti.

Pirelli'nin yeni yapılanması ve treylere yönelik ürünleriyle ilgili ayrıntılı bilgi alan TREDER heyeti, ayrıca Formula 1 lastiklerinin tek üretim tesisini de görme fırsatı yakaladı. TREDER Yönetim Kurulu, fabrika ziyaretinin ardından Ağustos ayı yönetim kurulu toplantısını da Pirelli fabrikasında gerçekleştirdi.

TREDER Başkanı Kaan Saltık başkanlığındaki heyete TREDER üyelerinin tamamına yakını katılırken, ziyarette Pirelli MEA Bölgesi Pazarlama Direktörü Alberto Vigano, Türk Pirelli Ağır Vasıta Lastikleri Ticaret Direk-

törü Gökçe Şenocak, Pirelli Fabrika Direktörü Hakan Yalnız, Pirelli Ürün ve Ticari Pazarlama Sorumlusu Emrah Erol, Pirelli MEA Bölge Pazarlama Müdürü İpek Unaran da hazır bulundu.

Pirelli'nin değişim, büyüme ve birliklik gibi üç ana konuya odaklandığını dile getiren Türk Pirelli Ağır Vasıta Lastikleri Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, "Pirelli Endüstriyel Lastikler'de daha önce İtalya'dan yönetilen Avrupa ülkeleriyle, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Ortadoğu, Afrika ülkelerini kapsayan MEA Bölgesi'nin birleştirilmesiyle oluşan EMEA Bölgesi'nin merkez üssü ilk kez Türkiye oldu. MEA Bölgesi CEO'su olarak görev yapan Murat Akıldız'ın EMEA'nın ba-



şına getirilmesiyle de ilk kez bir Türk yönetici bu görevi üstlenmiş oldu. Bunun hakkı gururunu yaşıyoruz" dedi.

Ağır vasıta lastiklerini binek bölümünden ayırdıklarını aktaran Şenocak, bu sayede müşterilerine ihtiyaçları doğrultusunda daha kaliteli, hızlı çözüm sunabileceklerini ve onların taleplerine daha fazla odaklanabile-

ceklerini söyledi. "Büyümeyi sadece cirosal anlamda yapmayacağız" diyen Şenocak, cirolarının yüzde 3 oranıyla Ar-Ge'ye ayrıldığını bunun da sektördeki en büyük pay olduğunu söyledi.

Şenocak: "Avrupa kamyon pazarında yüzde 5 oranında büyüme öngörüyoruz"

Pazar ile ilgili de bilgi veren Şenocak, Avrupa kamyon

pazarında yüzde 5 oranında büyüme öngördüklerini, Türkiye'nin Almanya ile birlikte en büyük pazar olduğunu vurguladı. Treyler üreticilerinin toplam senelik lastik alım potansiyelinin yaklaşık 200 binin üzerinde olduğunu belirten Şenocak, bunun yenileme ve orjinal ekipman toplam kamyon lastiği pazarının yaklaşık yüzde 10'unu oluşturduğunu söyledi.

Ürün ve Ticari Pazarlama Sorumlusu Emrah Erol ise Pirelli'nin aldığı stratejik bir kararla binek ve ağır vasıta gruplarını ayırıştırmasının ardından kamyon ve otobüs lastikleri üzerine daha fazla odaklanma fırsatı bulduklarını ifade etti, "Artık bizim ekmeğimiz, suyumuz kamyon" dedi. Pirelli'nin kamyon grubunda en son nesil ürün gru-

bu olan ST01 serisi Treyler lastikleri hakkında bilgi veren Erol, TREDER üyelerinden gelen soruları yanıtladı.

Pirelli Fabrika Direktörü Hakan Yalnız da fabrika hakkında bazı bilgiler verdi. Kamyonla bölgenin en büyük fabrikası olduklarına dikkat çeken Yalnız, yüzde 100 oranında atık geri dönüşümü yakaladıklarına da belirtti.

TREDER Başkanı Kaan Saltık ise ziyaret ile ilgili yaptığı açıklamada tedarikçilerle biraraya gelmenin sektör adına çok yararlı olduğunu anlatarak "Pirelli Endüstriyel Lastikler'de EMEA bölgesi üssünün Türkiye olması sektör adına çok sevindirici bir gelişme. Türkiye'nin son yıllarda otobüs, kamyon ve treylere gösterdiği yükseliş trendi yatırımlarla daha da yukarıya taşıyacaklarını düşünüyorum" dedi.

Sumitomo ve Ako Yatırımlarına Hız Kesmeden Devam Ediyor

SUMITOMO Rubber ve Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biri olan yüzde 100 yerli sermayeli ilk ve tek lastik üreticisi Abdulkadir Özcan Şirketler Grubu (AKO), yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor.

AKO Yönetim Kurulu Başkanı Musfata Özcan, "Biz öngördüğümüz gibi 2019 hedeflerimiz doğrultusunda yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Tek bir dakika bile durmadık" derken, Türkiye Sumitomo

Rubber AKO AŞ CEO'su Norifumi Fujimoto de "Ortak fabrikamız da, Türkiye ekonomisi gibi her geçen gün hızla büyüyor" açıklaması geldi. Sumitomo Rubber AKO'nun Çankırı'da bulunan fabrikasında dünyanın önde gelen lastik markaları olan Dunlop ve Falken'in üretimleri yapılıyor.

AKO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özcan, Japon lastik devi Sumitomo Rubber ile Çankırı'da 500 milyon dolarlık yatırımla gerçekleştirdikleri lastik fabrikasının 14 Ekim 2015'ten bu yana faaliyet gösterdiğine dikkat çekti.

Özcan: "Günlük üretilen lastik sayısı da 4 binden 30 bine çıkacak"

Fabrikanın bir yandan çalıştığını, bir yandan da yeni yatırımlarına devam ettiğini belirten Özcan şöyle devam etti: "Fabrikamızda, şu anda ikinci fazın inşaatını tamamlamak üzereyiz, yatırım çalışmalarımız devam ediyor. 2019 yılı sonu itibarıyla 8 üretim

hattının devreye alınmasını hedefliyoruz. Yapılacak yatırımlarla şu anda 923 olan çalışan sayımız 2019 yılında 2 bine, günlük üretilen lastik sayısı da 4 binden 30 bine çıkacak. Bu yatırımlarımız cari açığın finansmanı noktasında da ülkemize önemli katkısı olacak. Japon ortağımızla öngördüğümüz yatırım planından bir milim bile sapmadan yolumuza devam ediyoruz. Çünkü biz bu ülkeye güveniyoruz. Türkiye çok büyük bir ülke."



Türkiye Sumitomo Rubber AKO AŞ. CEO'su Norifumi Fujimoto da, "Böyle bir ülkede AKO gibi yüzde 100 yerli sermayeye sahip, kendisini ülkesine adanmış bir grupla çalışmaktan çok mutluyuz. Bizler de üzerimize düşeni yapmak için her türlü gayreti sarf ediyoruz. Bu fabrika her geçen gün büyüyor ve Türk ekonomisinin dinamizmi, Anadolu'nun ortasında yükselen bu üretim vahasında kendisini gösteriyor. Ayrıca, şevkle çalışan personelimizle birlikte istikrarlı bir şekilde üretim faaliyetlerimize devam edeceğiz. Sadece fabrikamız için değil, tüm Türkiye'nin gelişmesine katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Continental Volvo Konsept Kamyonlara Prototip Lastikler Sağlıyor

CONTINENTAL, Volvo Konsept Kamyon projesinin resmi lastik tedarikçiliğini üstleniyor. Projenin ana hedefleri arasında gelecekte kamyon-

ların yük taşıma verimliliğini önemli ölçüde artırmak ve sera gazı salınımını azaltmak yer alıyor. Volvo mühendisleri ve diğer kilit tedarikçiler tarafın-

dan bugüne kadar pek çok yenilikçi çözüm araştırılarak hayata geçirilen projede, aracın tamamına yani hem kamyon hem de treylere odaklanılıyor. Proje kapsamında Volvo Kamyonları ve Continental, köklü ve yakın bir işbirliği sergilerken, iki şirket güçlü teknolojik ortaklığını bir kez daha ortaya koyuyor.

Bu başarılı işbirliğinin sonucunda, konsept kamyonun ön aks ve çeker aksında 315/70 R22.5, treylerde ise 385/55 R22.5 ebadında Continental lastikleri kullanılıyor. Ayrıca tüm prototip lastiklerin geliştirilme süreçlerinde, diğer güvenlik kriterlerinden ödün vermeden iyi-

leştirilmiş yakıt verimliliğine ulaşmaya olanak sağlayan çok sayıda yenilik yer alıyor.

Continental ile Volvo Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Volvo Kamyonları'nın ortak projesine ilişkin açıklamada bulunan Continental Kamyon Lastikleri Orijinal Ekipman (OE) Başkanı Klaus Kreipe, "Continental Lastikleri, Volvo Kamyonları ile uzun süreli işbirliğimizi güçlendirmek ve ortaklık kurmak için projede resmi lastik tedarikçisi olarak yer alıyor. Azaltılmış yuvarlanma direnci sunan özel prototip lastiklerimizi tedarik ederek projenin iddialı ve gelecek odaklı hedeflerini destekliyoruz" dedi.

'Volvo Konsept Kamyon' projesi için Continental, daha iyi yakıt verimliliği ve azaltılmış yuvarlanma direnci sunan prototip lastikler geliştiriyor.



Schmitz Türkiye'de Üretime Hazırlanıyor

TÜRKİYE pazarına olan ilgisini yoğunlaştıran Alman treyler devi Schmitz, Türkiye'de üretime başlayacağını açıkladı.

Schmitz Cargobull Yönetim Kurulu Başkanı Andreas Schmitz Frankfurt'ta düzenlenen VDA Uluslararası Basın Konferansı'nda yaptığı açık-

lamada Türkiye'de üretime hazırlandıklarını söyledi.

Küreselleşme hedefleri içinde farklı modelleri kullandıklarını kaydeden Schmitz, 2016 yılı içinde iş ortaklarıyla birlikte üretime başlayacaklarını ve bu sürecin satış ve satış sonrası hizmetlerle destekleneceğini vurguladı.

GATE TO LOGISTICS



16-18 Kasım 2016
İstanbul

www.logitrans.com.tr

logi 
trans

Uluslararası
Transport Lojistik Fuarı

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.



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

Filolar Renault Trucks ile Güçlendi

RENAULT Trucks Bayisi Koçaslanlar, Mutlular Transport'a 20 adet Renault Trucks T 460 teslimatı gerçekleştirirken Asmer Mermer, Renault Trucks çekicileri tercih ederek Euro 6 normuna geçti.

Koçaslanlar Holding Bursa tesislerinde gerçekleştirilen törene; Mutlular Transport Yönetim Kurulu Başkanı Mutluhan Akan, Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Koçaslanlar Holding İstanbul Bölge Satış Direktörü Soner Alperöz, İstanbul Bölge

Satış Müdürü Serra Kiremitçi katıldı.

Mutlular Transport Yönetim Kurulu Başkanı Mutluhan Akan yaptığı konuşmada, "Uluslararası taşımacılık sektöründe faaliyete 2007 yılında başladık. Bugüne kadar da hep aynı marka çekicileri kullandık. Başka markaya yönelmeyeceğimizi düşünüyorduk. Ancak Renault Trucks çekiciler özellikle yakıt tüketimiyle dikkatimizi çekiyordu. Bu konuyu da epey araştırdık. Kullanan arkadaşlarımızdan da bilgi aldık. Yatırım maliyeti olarak uygun geldi bize. Ayrıca araçların donanımının zengin olması da önemli bir avantaj. Zamanlarının büyük çoğunu araçlarında geçiren sürücülerimiz de memnun olacak. Finans konusunda da destek alınca kararımızı verdik. Şimdilik 20 adetle başladık. Bu sayının artmasını umuyoruz. Elimizdeki eski model çekicileri vererek takas sistemiyle yenilerini aldık" dedi.

Renault Trucks araçlarda karar kılmalarının en önemli



nedeninin, yakıt rakiplerine göre daha az kullanmasının olduğunu belirten Mutluhan Akan, "Renault Trucks araçların rakiplerine göre daha uygun bir satın alma ücretinin olması ise kararımızda ikinci en önemli etken oldu. Finans konusun da destek görmemiz sonucu bu kararı aldık" dedi.

Koçaslanlar Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, yakıt tüketiminin taşımacılar için son derece önem taşıdığını belirterek, "Bir taşımacı firmanın toplam giderlerinin ortalama yüzde 55'ini yakıt oluşturuyor. Basit bir hesaplama; yılda 120 bin km yapan bir araç

için yılda yüzde 3 oranında bir tasarruf 3 bin 600 litreye tekabül eder. Yıllık 20 araçlık filoda 244 bin 800 liraya ve bu araçları 5 yıl kullandığınızda da 1 milyon 224 bin liralık bir tasarruf söz konusu olur" açıklamasını yaptı.

Burdur'daki mermer ocakları ve fabrikasıyla üretim yapan Asmer Mermer, yine Renault Trucks çekicileri tercih ederek Euro 6 normuna geçti.

Asmer'in yeni araçları, Renault Trucks Bayisi As-Sar Otomotiv Satış Yetkilisi Kıvanç Kutlu tarafından teslim edildi. Asmer Mermer adına araçları teslim alan Filo Müdürü Ramazan Atalay yaptığı açıklamada ocaklarda

çok farklı araç ve makinaları kullandıklarını, farklı markalardan oluşan bir araç parklarının olduğunu belirterek; "Madenlerimizde farklı markalardan farklı iş makinaları kullanıyoruz. Ancak lojistik için sadece Renault Trucks çekicileri tercih ediyoruz. Ocağın ve mermer taşımacılığının ağır çalışma koşullarında hem dayanıklılık hem de sürücü konforu önem kazanıyor. Renault Trucks çekicilerimizden sürücülerimiz de oldukça memnun" dedi.

Ramazan Atalay yaptığı açıklamada; "4 yıldır kullandığımız Renault Premium 460 araçlarımızın performansı ve yakıt tasarrufundan çok memnunuz. Genelde mermer blok taşıyoruz. Bu sebeple bizim için dayanıklılık da çok önemli. Dolayısıyla yeni alımlımızda Renault T460 Euro 6 modelini tercih ettik. Aracı incelediğimizde iç konforu ve tasarımını da çok beğendik. Özellikle eklenen güvenlik önlemleri bizler için önem arz ediyor. Bununla birlikte As-Sar

Otomotiv'den aldığımız servis hizmetinden de çok memnunuz. Umarız yeni araçlarımız ile bu memnuniyetimiz devam edecek" diye ekledi.

2016 yılında sadece Euro 6 çekicileri müşterilerine sunduklarının altını çizen Kıvanç Kutlu, farklı alanlarda taşımacılık sağlayan iş ortaklarının yeni Renault T460 Euro 6 çekicilere gösterdiği ilgiden memnuniyetlerini belirtti. Kutlu açıklamasında; "2012 yılından bu yana Asmer Mermer, Renault Premium çekicileri kullanıyor. Ağır çalışma koşullarına rağmen araçlar, sadece periyodik bakımları ile ilk günkü performanslarında hizmet vermeye devam ediyor. Şimdi ise Asmer Mermer'in Euro 6 çekicileriyle daha da verimli bir şekilde çalışacaklarına eminiz. Asmer, Renault Trucks ile yola çıkan bir firma. Ocaklardaki ağır çalışma koşullarında araçların performansından oldukça memnunuz. Sunduğumuz hizmet ve kendilerinin de memnuniyetleri sayesinde yola her zaman birlikte devam edebilmeyi diliyoruz" dedi.

Noyan Trans'ın Tercihi Volvo Oldu

FİLOSUNU güçlendirmek ve yenilemek üzere yatırımlarına kesintisiz devam eden Noyan Trans, 5 adet yeni FH 540 Euro 6 çekicilerini teslim aldı.

Türkiye'den tüm Avrupa lokasyonlarına, Avrupa'dan da Balkan Devletleri ve Türkiye'ye karayolu taşımacılığı yapan Noyan Trans'ın yeni

araçlarının teslimatına, Yönetim Kurulu Başkanı Bedrettin Noyan, Genel Koordinatör Özgür Noyan, Volvo Trucks Bölge Satış Müdürü Devrim Karataş ve Satış Sorumlusu Umut Şahin katıldılar.

Filolarının tek markalı olduğunun altını çizen Noyan Trans Yönetim Kurulu

Başkanı Bedrettin Noyan; "Volvo Trucks çekicilerin üstün performansından hem müşterilerimiz hem de biz oldukça memnunuz. Özellikle frigofirik taşımacılık başta olmak üzere tüm alanlarda operasyonlarımızın zamanında ve rekabet adına tasarruf sağlanarak yürütülmesi bu

yük önem taşıyor. Bu anlamda Volvo filomuz ile güvenilir ve verimli taşıma hizmetleri sunarken filomuzun bakım ve onarım hizmetlerinde hem zaman hem de maliyet tasarrufu sağlıyoruz" dedi.

1950'li yılların başlarından bu yana gelişen ve değişen modern dünyanın öngördüğü lo-



jistik hizmetlerini sağlayarak çalışmalarını yürüttüklerini belirten Bedrettin Noyan, "Her zaman daha kaliteli hizmet vermek ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmak başlıca ilkelerimizden. Bu nedenle sunduğumuz hizmetleri her geçen gün geliştiriyor, filomuzu da her zaman Volvo Trucks ile güçlendiriyoruz" diye belirtti.

Bedrettin Noyan, araçlarının alımında Volvo Trucks'ın Mavi Kontrat bakım anlaşmasını tercih ettiklerini ekleyerek; "Mavi Servis Kontratı sayesinde kârlılığımızı artırıyoruz. Bakım planlamamız önceden yapıyor. Böylece beklenmedik iş kaybına neden olacak bakım ve onarım gereklilikleri ortadan kalkıyor. 48 ay boyunca devam eden düzenli bakımlar ile hem yolumuza güvenle devam ediyoruz hem de bakım maliyetlerinde tasarruf yapıyoruz" diye belirtti.

Volvo Trucks Bölge Satış

Müdürü Devrim Karataş, Noyan Trans ile devam eden uzun iş birliklikleri için teşekkür ederek; "Noyan Trans, Volvo Trucks çekicilerden oluşan filoları ile verimliliklerini arttırıyor. Yeni Euro 6 çekicileri için yine Volvo çekicileri tercih ettiler. Öte yandan Volvo Mavi Servis Kontrat'ı ile zaman ve işletim maliyetleri tasarrufu sağladıkları kârlı bir sözleşmeye imza attılar. Noyan Trans'ın imzaladığı Mavi Kontrat, tüm koruyucu bakımları kapsıyor. Volvo Mavi Servis Kontratı bakım paketi içerisinde, kamyon fonksiyonlarının düzenli olarak kontrolü, şasi ve kabinin yağlanması, motor yağı veya filtresinin değiştirilmesi gibi birçok hizmet yer alıyor. Hem araçlarının bakımlarını düzenli yaptırıyorlar hem de maliyet avantajı sağlıyorlar. Ayrıca orijinal Volvo parçaları ve servisleri ile araçlarının işletim süresini uzatıyorlar" dedi.

Aylık olarak yayınlanan, taşımacılık ve lojistik dergisi KargoHaber, sektördeki gelişmeleri aboneleriyle sıcak sıcak paylaşıyor. KargoHaber'in yeni abonesi olarak siz de bu ayrıcalığı hakettiniz. 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 yaptığınız 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

HNR Lojistik Filosundaki Tırsan Sayısını 500'e Tamamladı

TIRSAN, HNR Lojistik'e Tırsan Adapazarı Fabrikasında düzenlenen törende, 129 adet Tırsan Perdeli Mega semi-treyler teslim etti.

DAF-Tırsan tarafından satışı gerçekleştirilen araçların teslimat törenine, Tırsan Treyler Yurtiçi Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız, HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ve

DAF-Tırsan Satış Müdürü Ertuğrul Erkoç katıldı.

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner teslimat töreninde yaptığı konuşmada, "Firma olarak Tırsan markasını tercih etmemizin öncelikli nedenlerinin başında, %100 yerli sermaye olmasının yanı sıra, Tırsan'ın her zaman ve her koşulda bize vermiş olduğu desteklerdir.

Çünkü bizim için önemli olan tek şey günlük kazanımlar değil, uzun süreli ilişki ve kazanımlardır. Tırsanla yıllardır süren güzel bir ortaklığımız var" dedi.

Hüner sözlerine şu şekilde devam etti, "Öte yandan Tırsan'ın Türkiye treyler sektöründe yıllardır lider konumunda olması ve Perdeli Tenteli segmentinde de yine

pazarın en donanımlı ve en güçlü treylerlerini ürettiği olması da Tırsan'ı seçmemizdeki diğer önemli bir faktör olmuştur" ifadelerini kullandı.

Arda Hüner son olarak, "Uluslararası taşımacılığımızda Tırsan tren yüklemeli araçlar sayesinde, yakıt ve tamir bakım masrafı, lastik, şoför ve işletme maliyetlerimiz azalıyor bu da bizim için büyük



avantaj. Tırsan ailesi ile uzun yıllardır süren bu olumlu iş birliğimizin ileriki yıllarda da artarak devam etmesinden memnuniyet duyacağız" açıklamasında bulundu.

Kanatoğulları Turizm Filosuna 7 Prestij SX Ekledi

PERSONEL, okul ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Kanatoğulları Turizm filosuna 7 adet Prestij SX ekledi.

Teslimat törenine, Kanatoğulları Turizm sahibi Süleyman Kanatoğulları, Temsa Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Temsa bayisi Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, Ant Oto İzmir Müdürü Fatih Kaya ve Satış Yetkilisi Şakir Yılmaz katıldı.

Temsa Prestij SX tercihinde öncelikli etkenin düşük yakıt tüketimi ve Temsa Bayisi Ant Oto'nun sıcak yaklaşımı olduğunu belirten Süleyman Kanatoğulları, "Filomuzda ağırlıklı olarak başka bir markanın araçları bulunuyor. Ancak ilk kez öz mal sıfır yatırımında Temsa Prestij SX aracı tercih ettik. Filomuzda ikinci el olarak 4 adet Prestij vardı. Bu araçla-

belirten Süleyman Kanatoğulları, "Devletimiz dimdik ayakta durdukça, ekonomimiz bozulmadığı sürece biz de geleceğe umutlu oluyoruz. Ekonomi düzgün giderse bizde ödemelerimizi zamanında alabiliyoruz" dedi.

Afyon ve Eskişehir'de faaliyet gösterdiklerini ifade eden Kanatoğulları, "Biz yeni araç yatırımında bölge firmalarına da örnek oluyoruz. En çok araç bulunan firmalar arasındayız. Öğrenci taşımacılığı çok zor bir alan. Velilerle ikili diyalog kolay değil. Bu süreç çok önemli. Ekibin, kadron, şoför ve hostesin de çok önemli. Bunlara dikkat ettiğin zaman iş kendiliğinden geliyor. Afyon'daki kolejlerin yüzde 90'ı bizdedir. Turizm tarafında da etkiniz. 14 civarında da büyük otobüsümüz var. Her yıl bir iki adet büyük otobüs, 10 adette midibüs yatırımını yapıyoruz. Filomuzda



rın da yakıt tüketiminden memnunduk. Birde Temsa'nın bayisi Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy'un sıcak yaklaşımı tercihimizde çok büyük etken oldu. Bu diyalog devam ettikçe, okulların durumuna göre biz 7 veya 8 adet daha Prestij yatırımı daha yapmayı planlıyoruz" dedi.

Gelecek sürece yönelik umutlarını koruduklarını

araçların yaş ortalaması 5. İkinci elde aracın yaş 10'u geçtiğinde sıkıntı olur" diye konuştu.

Temsa Satış Müdürü Baybars Dağ, "Kanatoğulları Turizm de Afyon'un en önde gelen lider şirketleri arasında yer alıyor. Bugüne kadar işbirliği sürecimiz çok sık olmamış. Firma ilk kez bir özmal yatırımı ile Prestij tercihinde bulunuyor" dedi.

Kılıçlar'dan Asmin Lojistik'e 5 Adet Iveco Hi-Way

IVECO yetkili satıcılarından Kılıçlar Otomotiv Asmin Lojistik'e 5 adet geniş kabinli, ADR'li, Gold Paket Iveco Hi-Way çekici satışı gerçekleştirdi.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen tesli-

mat törenine, Asmin Lojistik firmasının ortaklarından Ümit Ürün ile firma kaptanları, Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç ile Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldı.



Asmin Lojistik firmasının ortaklarından olan Ümit Ürün Iveco markasını tercih etmelerinin nedenlerini şöyle açıkladı: "Iveco markası bir dünya markası, rakiplerinden üstün donanım kalite ve daha düşük yakıt değerlerine sahip, garanti şartlar rekabetçi."

Atiker Konyaspor'un Ulaşımındaki Tercih Mercedes-Benz Travego Oldu

GEÇEN sezon Süper Lig'te üçüncü olmayı başaran Atiker Konyaspor, takım otobüsü için tercihini yeni Mercedes-Benz Travego'dan yana yaptı.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Atiker Konyaspor Başkanı Ahmet Şan, Çiçek Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Okay Tınkır, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan ile Bayraktarlar Merkon Genel Müdürü Mehmet Akyol ve Bayraktarlar Merkon Otobüs Satış Müdürü Yusuf Bayraktar katıldı.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, "Sezonu bu kadar başarılı bitirince Atiker Konyaspor Yönetim



Kurulu, takıma ödül olarak konforlu bir araç hediye etmek istemiş ve Mercedes-Benz'te karar kılmışlar. Öncelikle markamızı tercih ettikleri için çok teşekkür ederiz. Bu yılın Nisan ayında piyasaya sunduğumuz yeni Travego'yu Atiker Konyaspor için yeniden tasarladık. Otobüsün iç konfigürasyonu konusunda epey emek harcadık. Sonuçta farklı tasarlanmış

bir otobüs ortaya çıkardığımızı düşünüyorum. Yeni Travego ile ilgili hem konforu hem de yakıt tüketimi anlamında olumlu geri dönüşler alıyoruz. Euro6'ya geçtiğimiz bu aracımız kendi segmentinde en düşük yakıt tüketimine sahip. Umarım Atiker Konyaspor da bu yüksek teknolojiye sahip, konforlu aracımızla Avrupa ve Türkiye liginde daha nice başarılar gösterir.

Başta kaptanımız olmak üzere, tüm takıma sağlıklı, kazasız yolculuklar dilerim."

Atiker Konyaspor Başkanı Ahmet Şan ise törende, "Atiker Konyaspor'umuza, teknik heyetimize, futbolcularımıza böyle modern bir araç kazandırdığımız için seviniyorum. 10 yıl önce takımımıza otobüs almak bize nasip olmuştu, 10 yıl sonra takımımıza tekrar Mercedes'ten böyle modern bir araç kazandırmak bizi sevindirdi. Futbolculara tesis ve çalışma şartlarının yanı sıra ulaşım konusunda da her türlü konforu sunmak bizim görevimiz. Araçta her türlü konfor düşünülmüş. Özellikle maç öncesi ve maç sonrası futbolcuları psikolojisi ve fiziksel rahatlığı çok önemlidir" dedi.

Kamil Koç ile MAN Yol Arkadaşlığına Devam Ediyor

KAMİL Koç, Rahat Hat filosunu, satın aldığı 30 adet yeni nesil MAN Lion's Coach 2+1 VIP ile daha da güçlendirdi.

Kamil Koç'a 38 koltuk ve Euro 6 motorlu MAN Lion's Coach 2+1 VIP otobüsler, Ankara Akyurt'taki MAN tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz'ün ev sahipliğinde gerçekleşen teslimat törenine Kamil Koç Operasyon

Direktörü Çağatay Kepek ve Mapar Genel Müdürü Tanju Nayır'ın yanı sıra şirket yetkilileri katıldılar.

Kamil Koç ile çok uzun yıllara dayalı bir iş ortaklığını her geçen gün güçlendirerek sürdürdüklerini belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz ise "Biz MAN olarak tüm müşterilerimizi 'yaşam boyu iş ortağı' olarak kabul ediyoruz. Kamil Koç ile uzun yıllara

ra dayalı bu iş ortaklığımız ise birbirimize yaptığımız katkılarla artık 'yol arkadaşlığı'na



dönüştü. Otobüslerimizin Kamil Koç ve Türkiye seyahat sektörüne hayırlı, uğurlu olmasını diliyor ve bu yol arkadaşlığımızın daha çok uzun yıllar sürmesini temenni ediyoruz" dedi.

Kapıköy Ticaretin İran'a ve Orta Asya'ya Açılan Kapısı Olacak



TOBB'UN BM tarafından dünyaya örnek gösterilen gümrük kapılarının modernizasyonu projesi Van ve çevresindeki ticareti büyütmek için devrede. Van Kapıköy Gümrük Kapısı'nın modernizasyonu için temel atıldı. TOBB ve Gümrük Ticaret Bakanlığı'nın işbirliğinde gerçekleşecek proje ile bölgenin ticaret hacminin katlanması hedefleniyor. TOBB Başkanı Hisar-



cıklıoğlu, bu yatırımın, Van ve çevresinin 46 yıllık rüyasını gerçekleştirmede en önemli adımı olduğunu söyledi.

Van Kapıköy Gümrük Kapısı'nın, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğinde yenilenmesi için ilk harç atıldı. TOBB iştiraki Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret A.Ş. (GTİ) tarafından Yap-İşlet-Devret modeli ile modernizasyonu yapılacak Kapıköy Gümrük Kapısı tesisinin temel atma töreni, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Bakan Yardımcısı Fatih Çiftçi, bürokratlar ve oda ve borsa başkanlarının katılımı ile gerçekleştirildi. Modernizasyon işlerinin önümüzdeki yıl sonunda bitirilmesi ve hizmete girmesi hedefleniyor.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, temel atma töreninde yaptığı konuşmada, Kapıköy Gümrük Kapısı'nın yeni haliyle hizmete girmesinin Van'ın eski ihtişamını geri kazanması anlamına geleceğini söyledi. Kapı açıldığında bölgenin 46 yıllık rüyasının gerçek olacağını duyuran Hisarcıklıoğlu, "Sadece İran'la değil, Ortadoğu ve Türk cumhuriyetleriyle olan ticaret hacmini de artıracak. İnşallah bu yeni kapıyla beraber, Van'da bir Lojistik Merkezin kurulması, organize sanayi bölgesinin büyütülmesi, Van'daki altyapı iyileştirmesi gibi müjdelerin de gelmesini bekliyoruz" dedi.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ise konuşmasında, Van Kapıköy Gümrük Kapısı'nın modernize edilmesinin Van halkı için tarihi bir adım olduğunu belirterek, "Bu kapı halkları da yakınlaştıracak, kardeş hale getirecek. İran ile 560 kilometre olan sınırın yaklaşık 300 kilometresi Van ilinin sınırlarında. Ambargonun kalkmasıyla beraber 70 milyar dolarlık İran pazarna açılan önemli bir kapımızdır" ifadelerini kullandı.

Tüfenkci, burada yaptığı konuşmada, Van Kapıköy Gümrük Kapısı'nın temel atma töreninin önemine işaret ederek, "Bakanlık görevime geldikten sonra ilk temel atma törenimiz. İnşallah kapılarımızı bir bir modernize hale getireceğiz" diye konuştu.

Kendi dünyalarından, dünyaya taşıyoruz

Dünyanın en fazla ülkesine uçan havayolu Turkish Cargo, bozulabilir ürünlerinizi **aktif soğutuculu konteynerlerde** tazeliği bozulmadan taşıyor.



TURKISH CARGO Globalize your business

www.turkishcargo.com.tr | 0 850 333 0 777

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

Dünya üzerinde en çok taşınan yükler sırasıyla şöyle; Tekstil, gıda, mobilya, elektrik-elektronik cihazlar, makine ve ekipmanları.

Her yıl artan bir rakamla, yılbaşı zamanı dünya üzerinde 260 milyon hediye paketi taşınıyor.