

# Kargo Haber

ŞUBAT 2017

SAYI 218

ISSN 1302-0021

taşımacılık-lojistik



## Otomotiv Araç Lojistiğini Yarı Yolda Bırakmadı



TÜM dünyada pek çok alanda durgunluk yaşanırken otomotiv sektörü hem kendisini ileriye götürdü hem de genel ekonomilerin istikrarına katkı sağladı. 2016 yılında tüm dünyada 88.1 milyon otomotiv ve hafif ticari araç satıldı. Böylelikle satışlar bir önceki yola göre yüzde 4.8 artmış

oldu. Bu satışlarda sermaye birikimini artıran Çin'in payı oldukça yüksek.

2016 yılında Türkiye'de 756 bin 938 adet otomobil ve 226 bin 782 hafif ticari araç satıldı. Bu dönemde otomobil pazarı yüzde 4 büyüdü. Türkiye otomotiv üretimi ve ihracatında da 2016'yı başla-

rılı bir şekilde geçirdi. 2016 yılında toplam üretim bir önceki yıla göre, yüzde 9 artarak 1 milyon 486 bin adet, otomobil üretimi ise yüzde 20 oranında artarak 951 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2016 yılında üretim bir önceki yıla göre yüzde 6 oranında daralırken, hafif ticari araç grubunda daralma yüzde 2, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 44 seviyesinde gerçekleşti.

Türk otomotiv endüstrisinin 2016 yılında yapılan toplam otomotiv ihracatının yüzde 79'unu AB ülkelerine gerçekleştirdiğini göz önüne alırsak; Avrupa pazarının önemi ortaya çıkmaktadır.

Devamı 12. sayfada

## Ağır Ticari Araçta Trendler Değişiyor

TÜRKİYE ağır ticari araç pazarı 2016 yılında neredeyse yarı yarıya bir düşüşle en parlak dönemlerinden birini geçiren binek araç pazarına ters bir eğilim izleyerek büyük ölçüde daraldı. 2016 yılının başında ülkemizde uygulanmaya başlanan Euro 6 normlarının maliyet etkisiyle belli bir oranda düşüş

yaşamaları beklenen ağır ticari araç piyasası 2016 boyunca yaşanan siyasi krizler ve dalgalı seyreden döviz kurlarıyla yüzde 44 oranında geriledi. Ancak buna rağmen Türkiye'de üretim yapan ağır ticari araç markalarının ihracat rakamlarında önemli ölçüde artış oldu.

Devamı 18. sayfada



## Lojistikte Endüstri 4.0 ve Dijitalleşme Nereye Gidiyor?

KARGOHABER olarak, IBM'in eski İdari Direktörü ve Alman Futbol Kulübü VfB Stuttgart'ın Onursal Başkanı Erwin Staudt ve Prof. Dr. Stefan Iskan ile Endüstri 4.0,



dijitalleşme, değişim ve Türkiye'deki liderlerin şirketlerini şimdiden geleceğe hazırlamaları için neler yapmaları gerektiği konusunda özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Erwin Staudt, lojistik sektörünün dijitalleşme süreciyle birlikte Türkiye'nin global entegrasyonuna dair önemli açıklamalarda bulundu. Stefan Iskan da detaylı güncel gelişmelere değindi.

Devamı 11. sayfada

## İhracatta 2016'da 1 Milyon 517 Bin Sefer

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, geçen yıl Türkiye'nin toplam ihracatı 142 milyar 606 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu ihracatın değer bazında yüzde 55'i deniz yoluyla, yüzde 31,4'ü karayoluyla, yüzde 12,4'ü hava yoluyla, yüzde 0,4'ü demir yoluyla, yüzde 0,7'si de diğer yollarla taşındı.

Uluslararası Nakliyeciler



Derneği (UND) verilere göre ise Türkiye plakalı araçlar ihracat taşımaları için 2016 yılında bir önceki yıla göre yüzde 1 artışla 1 milyon 205 bin 577 sefer düzenledi.

Devamı 3. sayfada

## Ekol'den Yeni Intermodal Tren Hattı

AVRUPA'DA intermodal taşımacılığın öncülerinden olan Ekol Lojistik, Trieste-Kiel arasında yeni bir blok tren hattını hizmete açtı. Güney Avrupa'ya, Kuzey Avrupa'ya tren hattıyla Baltık-Adriyatik koridoruna bağlayan Ekol Lojistik, Kiel ile Göteborg ve Oslo'yu Stena Line'a ait bir RO-RO bağlantısıyla Kuzey Avrupa hattıyla birleştiriyor.

Devamı 6. sayfada

**XINERJI TECHNOLOGIES**  
Değişimdeki Teknolojik Ortağınız

**Lojistik ERP**  
Yazılım Geliştiricisi

**CargoMax®**  
NAKLİYE, FORWARDER, ANTREPO FİRMALARI İÇİN MODELLENMİŞ WEB TABANLI SÜREÇ YÖNETİM YAZILIMI

**logiMaxx®**  
LOJİSTİK DEPOLAMA VE DAĞITIM FİRMALARI İÇİN MODELLENMİŞ İŞ ZEKASI ODAKLI TAKTİK SİMÜLASYONLU SÜREÇ YÖNETİM YAZILIMI

**T-Maxx®**  
HAT BAZINDA PARSİYEL KARAYOLU TAŞIMACILIĞI İÇİN ÖZELLEŞTİRİLMİŞ YÖNEYLEM BAZLI DİZPOZİSYON ODAKLI, İLERİ DÜZEY PLANLAMA VE OPERASYONEL KARLILIK İYİLEME PLATFORMU

[www.xinerji.com](http://www.xinerji.com)

► e-AWB  
► e-FREIGHT  
► e-DOCUMENT

**SOFT®**

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

## İÇİNDEKİLER LOJİSTİK

- Taşımacı ve İhracatçılar 2017'den Umutlu. . . . . 2
- UND Ulaştırma Bakanı Ahmet Arslan'ı Ziyaret Etti . . . 4
- Tam Donanımlı Lojistik Hizmeti: 'Made in Austria' . . . 8

## DENİZYOLU

- Türkiye-Rusya Arasındaki Deniz Ticareti Gelişiyor. . . . 13

## DEMİRYOLU

- Demiryolunda Yük Taşımacılığı Hızı Artıyor. . . . 14
- Yüksek Hızlı Tren Seferleri Artıyor . . . . . 15

## HAVAYOLU

- Havada Yolcu Sayısı 3 Yılda Yüzde 30 Artacak . . . 16
- Turkish Cargo Fruit Logistica 2017 Fuarı'nda İlgi Gördü . . 17

## TİCARİ ARAÇLAR

- Mercedes-Benz Türk 2017'de 50'nci Yaşını Kutluyor. . . . . 21
- Tirsan 40 Yıldır Zirvede . . . 22

## YAN SANAYİ

- Brisa Kadınların Liderliğinde Çevreye Değer Sunuyor . . . . 26

**INTERCOMBI KALİTESİYLE TÜM DÜNYA'YA ULAŞIN**

**İTERCOMBI**

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

[www.intercombi.com](http://www.intercombi.com)

0212 444 1425

INTERCOMBI NETLOG Lojistik Grubu Şirkettir

## Aktaş Sınır Kapısı Büyüyor

ORTA Doğu ve Batı ülkelerinin, Kafkasya'ya, oradan da Orta Asya ülkeleri ile arasındaki ticari ve sosyal bağları kurması noktasında büyük öneme sahip olan Aktaş Sınır Kapısı, üniteleri, gümrük sahası ve gişeleri ile de Türkiye'nin büyük ve modern sınır kapıları arasında yer alıyor. Açıldığı günden bu yana yoğun taleple karşılaşan sınır kapısı trafik yoğunluğu sebebiyle genişletilecek. Ayrıca teknolojik altyapısında da yenilikler olacak

Devamı 32. sayfada



# Taşımacı ve İhracatçılar 2017'den Umutlu



GÜMRÜK ve Ticaret Bakanlığı ve Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) işbirliği ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) yetkililerinin de katılımıyla 'Güçlü Lojistik, Güçlü Türkiye için Gümrük Çalıştayı' düzenlendi. Taşımacı ve İhracatçıların gümrüklerle ilgili sorunlarının ele alındığı toplantıda Gümrük yetkilileri birçok müjdeyi katılımcılara duyurdu.

Gümrük Birliğine ilişkin 1/95

sayılı AT-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı'nın 28 inci maddesi ve AB üyeliğine yönelik müktesebat uyumu çerçevesinde, 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun, AB Gümrük Kodu ve Yönetmeliği ile uyumlaştırılması doğrultusunda hazırlanan Taslak Gümrük Kanunu, ülkemizde gümrük alanında birçok uygulamayı kökten değiştirecek.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Çalıştaya, Müsteşar Yardımcısı Rem-

zi Akçin, Sezai Uçarmak yanında 5 Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcıları ile 5 Daire Başkanı olmak üzere neredeyse tüm üst yönetimi ile katıldı. UND yönetiminin de tam kadro katıldığı toplantıda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı bürokratları, 2017 yılında taşımacı ve ihracatçıları mutlu edecek yenilikleri şu şekilde sıraladı; Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsünün (AEO) uygulanmasındaki en büyük engel olan "Rejim Kodu Sınırlaması" kaldırılacak, AEO statüsünün kullanılabilirliği arttırılacak bu yolla Gümrüklerdeki TIR Kuyrukları bitecek. Taşımacı firmalar, ihracat beyannamesinin tescil edildiği gümrük idaresi yerine, istediği herhangi bir gümrük idaresinde TIR Karne/Transit Beyanname işlemi başlatabilecek, Gümrük Kanunu'nun 235/5'inci maddesi kapsamında yaşanan yüksek tutarlı cezaların indirilmesi yönünde mevzuat değişikliği yapılacak ve uygulamada yaşanan sorunlar giderilecek, Ülke genelinde sektörümüze büyük zarar veren farklı ve yüksek tutarlı fazla mesai ücretleri ülke genelinde standart hale getirilecek ve sınır kapılarında yabancıdan alınmayan fakat Türk taşımacılarından alınan fazla mesai ücretleri kaldırılacak ve Antrepolardaki teminat uygulamalarında yaşanan sorunlar giderilecek, antreproculuk faaliyetleri kolaylaştırılacak.

Toplantının değerlendirmesini yapan UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener; Bunlar sektörümüzün en temel talepleridir. Hayata geçtiğinde İhracatımız uçuşa geçecektir. 2017 yılında Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilecek devrim niteliğindeki iyileştirmeler ile iç gümrük idarelerindeki beklentiler sona erecek, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsüne sahip firmaların taşımaları çok daha fazla kolaylaşacak, Gümrük Kanunu hükümleri kapsamında sektörümüzde oluşan mağduriyetler azalacak ve sektör maliyetleri önemli ölçüde düşecek" dedi.

Son dönemde Gümrüklerdeki beklentiler sebebiyle İhracatta önemli sıkıntılar yaşandığını kaydeden Şener, "Bu çalıştay bize gösterdi ki Bakanlığımız çözüm için çalışmalarını başlatmış ve önemli mesafe kaydetmiş durumda. Özellikle AB'ye olan ihracatımız bundan çok olumlu etkilenecektir."

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener.



www.cozum-makina.com

Güvenli ve Verimli Çalışma İçin Görüntüleme Çözümleri

**GERİ GÖRÜŞ VE RADAR GÜVENLİK SİSTEMLERİ**

**FORKLİFT ve REACH TRUCK GÖRÜNTÜLEME SİSTEMLERİ**

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

**ÇÖZÜM MAKİNA**  
ÇÖZÜM MAKİNA SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Tel : +90 (212) 482 78 18 pbx  
Fax: +90 (212) 482 78 07  
e-mail: info@cozum-makina.com

**ORLACO**  
Specialised Camera Solutions



Birinci sayfadaki haberin devamı

# İhracatta 2016 Yılında 1 Milyon 517 Bin Sefer Düzenlendi

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, geçen yıl Türkiye'nin toplam ihracatı 142 milyar 606 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu ihracatın değer bazında yüzde 55'i deniz yoluyla, yüzde 31,4'ü karayoluyla, yüzde 12,4'ü hava yoluyla, yüzde 0,4'ü demir yoluyla, yüzde 0,7'si de diğer yollarla taşındı.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) verilerine göre ise Türkiye plakalı araçlar ihracat taşımaları için 2016'da bir önceki yıla göre yüzde 1 artışla 1 milyon 205 bin 577 sefer düzenledi. Aynı dönemde yabancı araçlar da yüzde 5 artışla 312 bin 69 ihracat seferi yaptı.

Geçen yıl yerli ve yabancı araçlarla yapılan toplam ihracat taşımaları bir önceki yıla göre yüzde 1 artışla 1 milyon 517 bin 646'ya ulaştı.

2016'da ihracatın 44 milyar 795 milyon dolarlık kısmının karayoluyla taşındığı dikkate alındığında, TIR başına ihracat değeri yaklaşık 30 bin dolar oldu.

## İthalat taşımalarının değeri 59 bin dolar

2016'da yaklaşık 198 milyar 602 milyon dolar olarak gerçekleşen ithalatın ise yüzde 17,3'lük kısmı kara yolunda taşındı.



Söz konusu ithalat taşımaları için kara yolunda 370 bin 325'i yerli ve 212 bin 965'i yabancı plakalı araçlarla olmak üzere toplam 583 bin 290 sefer düzenlendi.

Geçen yıl Türkiye'nin ithalatının 34 milyar 307 milyon dolarlık kısmının kara yoluyla taşındığı göz önünde bulundurulduğunda, sefer başına ithalatın değeri yaklaşık 59 bin dolar oldu.

Türk plakalı araçlar ihracat taşımalarında yüzde 79, ithalat taşımalarında ise yüzde 63 pazar payı elde etti.

Irak, 436 bin 364 seferle geçen yıl Türk araçların yaptığı ihracat taşımalarında ilk sırada yer aldı. Irak'ı Suriye, Almanya, Azerbaycan, İran, Gürcistan, İtalya, Fransa, Romanya ve Türkmenistan izledi.

Türkiye plakalı araçların 2016 yılındaki ihraç taşımalarında en fazla artış kaydedilen ülke yüzde 558 ile Ürdün oldu. Ürdün'e 2015 yılında 65 olan ihracat seferi geçen yıl 428'e yükseldi.

İhracat taşımalarında en yüksek artış kaydedilen diğer ülkeler yüzde 320 ile Beyaz Rusya, yüzde 156 ile Kosova ve yüzde 149 ile Litvanya olarak sıralandı.

## İthalat taşımalarında Almanya ilk sırada

Türk plakalı araçların yükleme ülkelerine göre ithal taşımalarında

**Türkiye'nin 2016 yılında gerçekleştirdiği ihracatın 44,8 milyar dolarlık kısmını kara yoluyla taşımak için 1 milyon 517 bin sefer düzenlenirken, TIR başına ihracat değeri yaklaşık 30 bin dolar oldu.**


99 bin 425 seferle Almanya ilk sırayı alırken, bu ülkeyi 55 bin 827 seferle İtalya, 26 bin 699 seferle Fransa, 24 bin 989 seferle Irak ve 10 bin 471 seferle İran takip etti.

Yabancı araçların yükleme ülkelere göre ithal taşımalarında ise ilk 5

ülke İran, Bulgaristan, Romanya, Almanya ve Polonya olarak sıralandı.


Geçen yıl yaklaşık 98 bin 573 araç Türkiye'den transit çıkış yaparken, Türkiye'ye boş giriş yapan yabancı araç sayısı da 1 milyon 2 bin 900 düzeyinde gerçekleşti.





# BEST MODELS OF TURKEY


## 2017



D Serisi      C Serisi      T Serisi      K Serisi      D-Wide

**İŞİMİZ, İŞİNİZE GÜZELLİK KATMAK.**

Renault Trucks Euro 6 T, K, C ve D serisi çekici ve kamyonları, nakliyattan ağır şantiye taşımacılığına, her mevsim koşulunda, konforu, sağlamlığı ve kanıtlanmış yakıt ekonomisiyle sahibine her anlamda avantaj sağlıyor, tasarımıyla da yollara güzellik katıyor. İhtiyaç duyduğunuz güç Renault Trucks'ın çekici ve kamyonlarında.



renault-trucks.com.tr    f RenaultTrucksTürkiye





## UND Ulaştırma Bakanı Ahmet Arslan'ı Ziyaret Etti

ULUSLARARASI Nakliyeciler Derneği (UND) Heyeti Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanımız Ahmet Arslan'ı ziyaret etti. Bakan Arslan'ı ziyaret eden UND heyetinde, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Yönetim Kurulu İkinci Başkanları İzzet Salah

ve Şerafettin Aras, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Ali Çiçekli, Cavit Değirmenci ve Murat Baykara, Yüksek İstişare Konseyi Üyesi Hakan Bezginli, Yönetim Kurulu Üyesi Erdal İlhan, İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener ve Ankara Temsilcisi Nejla Albayrak katıldı.

Konuyla ilgili UND'den yapılan açıklama şöyle: "Derneğimiz çalışmalarını ve sektörümüz hakkında detaylı bilgilendirmelerde bulunulmuştur. Özellikle; Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Eylem Planı, Türkiye'nin Hizmet İhracatı Hedefi, Lojistik Koordinasyon Kurulu ve Avrupa Adalet Divanında görülen Türk Uluslararası Taşımacılık Sektörünün En Büyük Davası hakkında bilgilendirmeler yapılarak, karşılıklı değerlendirmelerde bulunulmuştur. Sektörün ve ülke ekonomisinin gelişmesi adına sivil toplum kuruluşları ile olan işbirliğinin önemi Bakanlıkça da vurgulanmıştır."

**UND Heyeti Karasu Limanı'nda incelemelerde bulundu**

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin (UND) 'Karadeniz'de her gün bir sefer'

mottosuyla destek verdiği Karadeniz hattında, Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğüne geçiş belgesi dağıtım izni alan Karasu Limanına UND, bir tebrik ve inceleme seyahati gerçekleştirdi.

Rusya, Kazakistan ve BDT Çalışma Grubundan alınan görüşleri ve talepleri Karasu Liman Yetkililerine ileten UND Heyeti, özellikle liman sahasında sürücüler için ATM ve döviz çekme makineleri, limana ulaşım da tabela ve yönlendirme, ÖTV'siz yakıt istasyonu, maliyetlerimiz ve diğer konular olmak üzere taşımacıların isteklerini Karasu Liman Yönetimine sundu.

Karasu limanında devam eden projeler hususunda Karasu Limanı ve UND arasında iletişim hattı kurulmasına karar verildi.

İcra Kurulu Üyesi Alpdoğan Kahraman, Rusya, Kazakistan ve BDT Ülkeleri Çalışma Grubu Başkanı Naim Kakırman, Ruhan Ekin (Kayra Transport)'tan oluşan UND Heyeti adına Naim Kakırman Karasu Limanı Genel Müdürü Erhan Doğan'a sektörümüzün başarı dilekleriyle plaket sundu.

## SGS TransitNet Vidin Gümrüğünde Yapılanmasını Tamamladı

HER geçen gün hizmet kalitesini ve servis ağını müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için artıran SGS TransitNet, gelen talepler doğrultusunda Bulgaristan'ın Vidin gümrüğünde de yapılanmasını tamamladı.

SGS TransitNet kullanıcıları bundan böyle, Türkiye, Almanya, Bulgaristan, Fransa, Hırvatistan, İtalya, Litvanya, Macaristan, Makedonya, Romanya, İspanya, Polonya, ve Sırbistan'ın yanı sıra Bulgaristan'ın Vidin gümrüğünden T2 işlemlerini yapabilecek.

SGS TransitNet



## BAKIŞ

## Lojistik Ticarete Duyarlı Olmalı

Dünya ekonomisi yeniden yapılanıyor. Pazarlar ve üretim alanları değişiyor. Ticaretin yolları ve yöntemleri yanında taşımacılık ve lojistiğin tüm diğer kollarındaki gelişmeler baş döndürücü bir hızla sürüyor. Tüm bu gelişmeler taşımacılık ve lojistik alanındaki rekabeti de zirveye çıkartıyor. Yeni ekonominin karar alıcıları, lojistik sektörüne yeni roller biçiyor. Beklentiler farklılaşırken yeni rolüne uyum sağlayamayanlar oyun dışı kalıyor.

"Dünyanın en ucuz fabrikası Çin", işçilik avantajını kaybetmeye başladı. Dünya Ticaret Örgütü üyesi olup ücretlerde artışlar yapılmıca Çin'in işçilik maliyetleri bazı Avrupa ülkelerinden bile fazla duruma yükseldi. Bu dezavantajlı durumu kendi lehine çevirmek yönünde hızlı adımlar atan Çin, yüzünü lojistiğe çevirdi. Daha hızlı konteyner gemileriyle Çin'den Avrupa'ya olan teslimat süreleri neredeyse yarı yarıya düştü. Bu şekilde Avrupa ile Uzakdoğu arasında dönen büyük ticaret hızlanmaya devam etti.

Sadece Almanya-Çin ticareti yıllık 180 milyar dolara çıkmış bulunuyor. Rakamlar, bu ticaretin yolu üzerindeki her ülkenin ilgisini çekmek durumunda. Dünyanın iki büyük ihracat devi Çin ve Almanya'nın aynı zamanda en büyük ticaret ortağı olmasına lojistik açısından bakmak gerekiyor.

Lojistik, oyunun kurallarını tartışmasız şekilde değiştiriyor. Merkez Avrupa ile Çin ve bu ülkelerle kara bağlantısı bulunmayan ABD arasındaki mesafelere rağmen ticarete ulaşılan hacim, bizim üzerinde düşünmemiz gereken asıl konu. Bunu yalnızca lojistik ile açıklamak mümkün değil elbette. Ancak ticaretle lojistiğin tavuk ile yumurta ilişkisini de göz ardı edemeyiz.

Son yıllarda lojistik alt yapısına yatırım yapan Türkiye, olumsuz konjonktürel etkileri farklı yollarla bertaraf etmeye çalışıyor. 14 yılda 60 milyar lirası demiryoluna olmak üzere 304 milyar TL ulaştırma yatırımı yapıldı. 2023 yılına kadar demiryollarının 25 bin kilometreye ulaşması hedefleniyor. Asıl olan ticarettir fakat lojistiğin de bir hizmet ticareti olup dünyanın her yerinde satılabileceğini unutmamalıyız.

Bu noktada, Çin'in ticaretini sürdürürebilmek adına yoğunlaştığı yeni İpek Yolu Projesi'ne ticaret kadar lojistik rekabet açısından da bakmakta yarar var. Projenin; Çin'in üretim merkezlerini Avrupa ve Rusya pazarlarına daha yakın durumdaki, ülkenin batısına taşınması ve güzergahların değiştirilerek Türkiye'nin "by-pass" edilmesi gibi



İlker ALTUN  
ilker@aysberg.com

riskler barındırdığını atlamamak gerekiyor.

Yeni ticaret yolları ve yeni yöntemler hayata geçiyor. Rekabetin çitası yükselirken şirketlerin de avcı ruhunu yitirmemiş olması gerekiyor. İsveç'i İsveç yapan, işin kolayına kaçmayan şirketlerse; Almanya ve Çin'i en büyük ticaret ortağı yapan da devlet mekanizmasının karar alıcıları kadar bazen onlardan da öte, şirketlerin basiretli yöneticileridir.

İçinde bulunduğu tüm olumsuzlukları fırsata dönüştüren ve gerçekten de takdir hak eden çok sayıda Türk girişimci var. Onlar, olmadık başarılarla imza atıyorlar. Aralarında, riskleri ve fırsatları önceden fark ederek dünyanın pek çok noktasına hizmet sunabilen lojistikçiler de var. Geçtiğimiz günlerde tanık olduğum ve ayrıntıları sayfalarımızda yer alan Trieste-Kiel tren hattının açılış kurdelaşı da avcı ruhunu kaybetmemiş lojistikçiler sayesinde kesildi.

RO-RO taşımaları, Türkiye'nin Avrupa ile ticaretinin sigortası durumundadır. RO-RO alanındaki yeni girişimler ve yöntemlerle adeta dünya lojistiğinin beyin takımının gözü önünde atılan adımlar ise sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın ticareti, lojistiği ve çevresel kaygıları için de çözümler üretmektedir. Trieste'den kalan trenlere eklenilebilen RO-RO bağlantıları ile birlikte Türk treylerleri İngiltere ve İskandinav ülkelerine neredeyse tekerlekleri yere değmeden erişiyor. İhracat ürünlerinin bu pazarlara erişimi adına üretilen çözümler, kurulan sistemler elbette alkış hak ediyor. Tanık olduğumuz tüm bu gelişmeler, Türkiye'nin taşımacılık geçmişinin ve lojistik alanındaki birikimlerinin somut bir yansımasıdır. Hayata geçen bu ve benzeri başarıları varılmış bir hedef olarak değil, Türk taşımacılarının geleceğe daha güvenle bakmasını sağlayan ve eminim çok daha başka başarılarla da zemin hazırlayan hamleler olarak görmek gerekiyor.

## DKV DocStop Projesinin Destekçileri Arasına Katıldı



DKV Euro Service, trans-Avrupa yollarında seyreden ticari araç sürücülerinin yolda daha iyi tıbbi yardım almak üzere kurulan DocStop Avrupa derneğini destekliyor. Dernek ve gönüllüleri, kuruluşundan bu yana Pan-Avrupa yolları boyunca

doktor ve hastane ağı ile hizmet noktalarının oluşturulmasına çalışıyor.

DocStop Avrupa Derneği tarafından bir pilot proje olarak başlatılan yolda tıbbi yardım esaslı DocStop projesi, Avrupa otoyollarında yol güvenliğine ve lojistik sektöründe çalışan ticari a-

raç sürücülerinin insani koşullarda çalışmalarına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Profesyonel sürücülerin aldıkları tıbbi yardımın gözle görünür biçimde iyileştiği gözlenen proje kapsamında, ayda 400'ün üzerinde sürücü DocStop hizmet ağını kullanıyor.



# DAILY VERİMLİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



## ÇALIŞIRKEN KAZANIN

Ecopack ile %14'e varan  
yakıt tasarrufu, daha  
uzun bakım aralıkları

## FARKLI AZAMI YÜKLÜ AĞIRLIKLAR

3.5 Ton ve 7.2 Ton,  
otomatik şanzıman seçenekleri

## SINIFININ EN İYİSİ İSTİAP HADDİ

4,9 Tona varan istiap haddi

## DAHA ÇEVİK

10,5 m dönüş çapı  
ve mükemmel  
kullanım kolaylığı

**DAHA FAZLA BİLGİ İÇİN BAYİLERİMİZİ  
ZİYARET EDEBİLİRSİNİZ**



YENİ IVECO UYGULAMASI BURADA!  
KULLANIŞLI. KOLAY. ÜCRETSİZ.

# IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız



# Trieste-Kiel Blok Tren Hattını Açan Ekol Lojistik Intermodalda Önemli Bir Adım Daha Attı

EKOL Lojistik, Trieste-Kiel arasında yeni bir blok tren hattını hizmete açtı. Blok tren hattıyla Trieste Limanı'nı Baltık-Adriyatik koridoruna bağlayan Ekol Lojistik, Kiel ile Göteborg ve Oslo'yu Stena Line'a ait bir Ro-Ro bağlantısıyla Kuzey Avrupa hattıyla birleştiriyor. İlk tren geçtiğimiz günlerde Trieste'de düzenlenen bir törenle hareket etti. Tören sonrası Ekol Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul basın mensuplarına açıklamalarda bulundu. Kısa süre önce Trieste'de bulunan EMT Terminali'nin çoğunluk hisselerini satın aldıklarını hatırlatan Musul, "Ekol'ün genişleme stratejisinin devamı olarak İskandinavya, Kuzey Almanya, Baltık Denizi ile Güney Avrupa ve Türkiye, İran gibi ülkeleri

ile taşıma yapan 2. büyük lojistik şirketi olduklarını hatırlatan Musul, 2 yıl içerisinde bu alanda lider olmayı hedeflediklerini açıkladı. Globalde ofis ağını hızla genişleten Ekol, yeni ülke açılımlarını da aralıksız sürdürüyor. Ahmet Musul, dünya çapında 14 ülkede ofislerinin bulunduğunu, bu sayıyı 2019 yılı sonuna kadar 45 ülkeye çıkarmayı planladıklarını anlattı. 15. şirketin yakında Slovenya'da açılacağına ve mevcut ülkelerdeki ofis ağlarının da hızla arttığına dikkat çeken Musul, "İspanya'da 3 ofis planlıyorduk bu sayı kısa sürede 9'a çıktı. İspanya CEO'muz 150 kilometrede bir yeniilerini açmayı hedefliyor. Şu anda bildiğim kadarıyla Avrupa'da kendi trenini kaldıran şirket olarak 2. sı-



birbirine bağlayacak yeni bir intermodal köprüyü devreye aldık. Kiel'e ulaşacak tren bağlantısıyla beraber, Göteborg gibi diğer bölgelere cuma sabahından başlayarak teslimatlar yapılacak. Yeni bağlantımız ile Kuzey Almanya, Danimarka, Finlandiya ve İsveç'e hızlı teslimat yapabileceğiz. Bu avantajı kullanarak Trieste ve Kiel arasındaki bu yeni intermodal çözümümüzü kısa sürede haftada iki sefere çıkarmayı planlıyoruz" diye konuştu.

## Liderliğe az kaldı

Avrupa'da kendi trenleri

radayız. Haftada 48 tren kaldırıyoruz. Hedefimiz 2 yıl içinde liderliğe oturmak. Partnerlerimiz ile beraber Avrupa çapında bir networke sahibiz. Ama kendi networkümüz 2019'un sonuna kadar gerçekleşmiş olacak.

Artık Türk markasının ötesinde Türkiye'de doğmuş bir marka oluyoruz. Şu anda hiçbir şirketin bizim kadar globalleştiğini düşünmüyorum." dedi.

**Alternative Ro-Ro, Kuzey Afrika'yı Güney Avrupa'ya Bağlayacak**  
Ekol Lojistik'in büyüme-



sine paralel olarak grup şirketi Alternative Ro-Ro için de yeni hatlar açmayı planladıklarını belirten Ahmet Musul, "Kuzey Afrika'ya hat açmak istiyoruz. Bunu da Ekol'ün orada kuracağı altyapı sayesinde yapacağız. Yetiştirebilirsek bu yıl içerisinde Ekol Lojistik olarak Fas'ta ofis açacağız" dedi. Valencia-Sete-Tangier Ro-Ro hattıyla Kuzey Afrika'yı, Güney Avrupa'ya bağlayacaklarını ifade eden Ahmet Musul, bu sayede yükü tren hattıyla Sete'den Kuzey Avrupa'ya taşıma imkanlarını olacağını kaydetti.

İspanya'daki yükü, deniz yoluyla Valencia'dan Sete'ye kadar getirip oradan trenle çıkarmanın daha mantıklı olduğunu ifade eden Musul, Sete'nin tren altyapısı ve lokasyon olarak uygun liman olduğunu ve Intermodal taşımaya harika bir altyapı sağladığını söyledi. Fas'da otomotiv ana sanayi, otomotiv yan sanayi ve tekstilde ciddi bir potansiyel olduğunu belirten Ahmet Musul, Alternative'in hizmete alacağı Valencia-Sete-Tangier Ro-Ro hattıyla Kuzey Afrika'nın Güney Avrupa'ya deniz yoluyla bağlanacağını ifade etti.



Alternative Ro-Ro'nun Trieste'ye taşıdığı yükün yüzde 60'ının Ekol Lojistik'e ait olduğunu belirten Ahmet Musul, Sete Hattı'nın ise yüzde 90'ının Ekol'e ait olduğunu söyledi. Sete Limanı'na sefer yapan geminin 158 adet araç taşıma kapasitesine sahip küçük bir gemi olduğunu dile getiren Musul, filoya katılacak yeni gemilerle, Trieste hattında



Ekol Lojistik yükünün yüzde 50'lerin altına düşeceğini sözlerine ekledi.

## "Türkiye bölge trafiğini yönetebilir"

Ekol Lojistik yükünün yüzde 50'lerin altına düşeceğini sözlerine ekledi.

İran başta olmak üzere bölgesel oyuncuların pazardan daha çok pay almak için çaba sarf ettiklerini belirten Ahmet Musul şöyle devam etti; "Türk nakliyecisi kimliğini yeniden tanımlamak zorundayız. Türk nakliyecisi, Türk plakalı arabaya sahip olan bir firma anlamına mı gelir? Bizim Romen, Macar hatta Alman plakalı araçlarımız var ama biz Türk firması olarak hareket ediyoruz. Bizim İran plakalı araçlarımız da olabilir ve İran ucuz mazotuyla Avrupa'dan İran'a olan transit ticarete her geçen gün daha etkin olabilir ve bölge trafiğini yönetebiliriz. İran'ın yükünü Türk aracıyla taşımamızın ülkemize getireceği katma değer ile İran'ın Türkiye'den daha çok mal alması halinde ihracatımıza, üretime getireceği katma değer aynı mıdır? Nakliyecinin 100-150 dolarlık katma değer bırakması adına üreticinin mal satmasını sınırlamak doğru bir şey midir? Her ülkenin stratejisi nakliyecisine göre mi belirlenmeli? Kuru-

nan bir sektör olmak doğru değil. 'Onun girişine yasak koydum, sen taşı' demek de doğru değil. Bu tarz rekabet bize fayda getirmiyor.

Bizim, Türkiye'ye gelen malı Hamburg Limanı'ndan Türk plakalı araçla alma olanağımız varken niye İran plakalı araç gelip kendi ülkesine gidecek olan bir malı Türk limanından almasın? Bu Türk nakliyesini korumak mı, limanımızı öldürmek mi? Nakliyeciyi koruyacak bir yapı ticarete zarar veriyorsa, nakliyeciyi yerine ticaret öne çıkarılmalı."

**"Türkiye üretim ve lojistikte yeni döneme hazırlanmalı"**  
Türkiye'nin üretim ve ürettiğini hızlı teslim etme yeteneğini tekrar gözden geçirmesi gerektiği bir döneme girdiğimizin altını çizen Ahmet Musul, halen Batı pazarına en nitelikli üretimi en nitelikli muhataplarla yapabilecek ülkenin Türkiye olduğunu ancak Fas gibi ülkelerin otomotiv, otomotiv yan sanayi, tekstil gibi alanlarda Türkiye'ye rakip duruma geldiklerini ifade etti.

**Şoförlere özel statü**  
Önümüzdeki dönemde satış ve pazarlama bölümüne 2 bin şoförü dahil edeceklerini açıklayan Ahmet Musul, "Çalışan şoförlerimiz artık satış ve pazarlama bölümüne ait olacak. Mobil uygulama ile sürücüler bilgi alan, operasyonel hataları gözlemleyen, müşterilere Ekol'ü anlatan, değer zincirinin içerisinde en kritik halkalardan biri olacak. Gelirlerini ve niteliklerini artıracaktır. Araç kabinini bir ofise çevireceğiz ve sürekli onlarla görüntülü ve sesli iletişim halinde olacağız. Bunun için yazılım çalışmalarımız devam ediyor." dedi.

**Şoförlere özel statü**  
Önümüzdeki dönemde satış ve pazarlama bölümüne 2 bin şoförü dahil edeceklerini açıklayan Ahmet Musul, "Çalışan şoförlerimiz artık satış ve pazarlama bölümüne ait olacak. Mobil uygulama ile sürücüler bilgi alan, operasyonel hataları gözlemleyen, müşterilere Ekol'ü anlatan, değer zincirinin içerisinde en kritik halkalardan biri olacak. Gelirlerini ve niteliklerini artıracaktır. Araç kabinini bir ofise çevireceğiz ve sürekli onlarla görüntülü ve sesli iletişim halinde olacağız. Bunun için yazılım çalışmalarımız devam ediyor." dedi.

## Ekol Yunanistan Altın Ödüle Layık Görüldü

2012 yılında faaliyete geçen ve büyüme ivmesini hızla sürdüren Ekol Yunanistan, başkent Atina'da düzenlenen 2017 Taşımacılık ve Lojistik Ödülleri'nde, Uluslararası Taşımacılık sektörü Yük Taşımacılığı ve Organizasyonu kategorisinde altın ödüle layık görüldü.

Selanik, Atina, RO-RO Taşımacılığının önemli bir ayağı olan Lavrio

**Ekol Yunanistan, 2017 Taşımacılık ve Lojistik Ödülleri'nde, Uluslararası Taşımacılık sektörü Yük Taşımacılığı ve Organizasyonu kategorisinde altın ödülün sahibi oldu.**

Limanı'nda bulunan ofisleri dışında Aspropyrgos bölgesinde bulunan 6 bin metrekare tesisi ile Ekol Yunanistan lokal ve uluslararası arenada entegre lojistik hizmetleri sunmaktadır.

Dört yıla aşkın bir süredir sergilediği üstün servis kalitesi ile Ekol, Yunanistan'ın önde gelen kuruluşlarından Supply Chain Institute ve Bousias Communications tarafından ödüllendirildi.

Atina'da gerçekleşen Taşımacılık ve Lojistik Ödül Töreni'nde görüşlerini paylaşan Ekol Yunanistan Ülke Müdürü Dimitris Batakis; "Bu ödüle layık görüldüğümüz için çok mutlu ve gururluyuz. Bu ödül, stratejimizin ne kadar doğru olduğunun ve hem Yunanistan'da hem de diğer ülkelerde büyüme devam ettiğimizin göstergesidir. Ekol, Yunanistan'da nis-



peten yeni bir şirket olsa da, sürekli yatırımları ve iş geliştirme projeleri sayesinde taşımacılık alanında önde gelen

isimlerden biri haline geldi. 2017'de piyasadaki konumuzu daha da güçlendirmeyi planlıyoruz" dedi.



# KAMYONUN İYİSİ ATLAS'IN YENİSİ



Az Yak  
Az Öde

Yokuşu  
dert etme



Yeni Nesil  
Euro 6 Motor



Düşük Yakıt  
Tüketimi



Yokuş Kalkış  
Desteği



Hız  
Sabitleyici



Şerit Takip  
Sistemi



Elektronik  
Denge Kontrolü



8,5 Ton  
Azami Yüklü Ağırlık



Tam Havalı  
Fren Sistemi

## Yenilenen Atlas, işinize güç katmak için yola çıkıyor.

Yeni nesil Euro 6 motorlu Atlas, Yokuş Kalkış Desteği (HSA) ile güvenliğinizi artırıyor. Hız sabitleyici, ergonomik direksiyon ve yenilenen iç kabin ile konforlu bir sürüş sunuyor. Yeni şasisiyle her türlü üst yapıya uyum sağlıyor.

Hemen bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin.  
Yenilenen Atlas'la tanışın, alırken kazanın.

Yenilenen iç kabin.

HSA (Yokuş Kalkış Desteği)

444 6857 (444 OTKR) [www.otokar.com.tr](http://www.otokar.com.tr) [/OtokarTicariAraclar](https://www.facebook.com/OtokarTicariAraclar) [/OtokarAS](https://www.instagram.com/OtokarAS) [YouTube /OtokarTr](https://www.youtube.com/OtokarTr)

Koç

FOTON

**Otokar**  
Doğru karar



# Tam Donanımlı Lojistik Hizmeti: 'Made in Austria'

YAKLAŞIK 6 bin 500 çalışan ve 150 şube ile Gebrüder Weiss, Avrupa'nın önde gelen taşımacılık ve lojistik şirketlerinden biri olma özelliğine sahip. Lauterach (Avusturya) merkezli Gebrüder Weiss Holding AG, çatısı altında ana ticaret alanları olan kara taşımacılığı, hava ve deniz nakliyesinin yanı sıra bir dizi uzman çözümü ve bağlı şirketi de bünyesinde barındırıyor. Lojistik danışmanlık şirketi x|vise, tectraxx (High-Tech işletmeleri için branş uzmanı), inet-logistics (Taşıma Yönetimi TMS için yazılım çözümleri), dicall (Telefonservice, Consulting, Telemarketing), Railcargo (demiryolu taşımacılığı) firmalarını bünyesinde barındıran Gebrüder Weiss, aynı zamanda Avusturya DPD'nin şirket



ortağı. Bu gruplaşma şirkete, müşteri ihtiyaçlarına hızlı ve esnek biçimde yanıt verme olanağını sağlıyor. Nakliye alanındaki geçmişi 500 yıldan daha uzun bir süreye dayanan bu aile şirketi çok çeşitli ekolojik, ekonomik ve sosyal faaliyetleri

ile bugün sürdürülebilir iş yönetiminde de öncü firmalardan biri.

**Gebrüder Weiss Türkiye'de** 2014 yılından bu yana İstanbul'da da faaliyet gösteren Gebrüder Weiss, çok yönlü çözümler ile kara, hava ve

deniz taşımacılığı alanlarında hizmet sunuyor. Türkiye'de bulunan şube, kara taşımacılığından sorumlu Mişel Yakop ile deniz ve hava taşımacılığından sorumlu Avşar Dada tarafından yönetiliyor. Gebrüder Weiss, bu "çift yönetici" yak-

laşımıyla şubenin çok yönlülüğünü vurguluyor. İzmir'deki diğer ofis, İstanbul'daki şubeyi hava ve deniz yolu taşımacılığı alanlarında destekliyor. Stratejik olarak uygun, Bayraklı sanayi bölgesi yakınındaki konumu ile Gebrüder Weiss, 2016 yazında Güney Ege'deki müşterilerine nakliye danışmanlığı ve planlama hizmetlerini doğrudan yerinde vermeye başladı. 2017 yılı başında Atatürk Havalimanı'nda ek bir ofis açarak İstanbul'da hava taşımacılığı hizmetlerini daha da genişleten Gebrüder Weiss toplamda 55 çalışanıyla Türkiye'de faaliyet gösteriyor.

**Avrupa ile Asya arasında taşımacılık ve lojistik çözümleri uzmanı** Eski İpek Yolu'nun, Çin ile Avrupa arasındaki

ulaşım rotası olarak yeniden canlanması stratejisini Gebrüder Weiss, yıllardır kara, hava ve deniz yoluyla sürdürüyor. Ayrıca bu açıdan Türkiye, Gebrüder Weiss'in ulaşım ağındaki en önemli ülkelerden biri olarak Avrupa ile Asya arasında köprü konumunda bulunuyor. Orta Asya pazarlarındaki hizmet portföyü, kıtalar arası hava ve deniz yollarında taşımacılığın yanı sıra hem Çin'e intermodal çözümleri hem de Kafkasya ve İran'a grupaj bağlantılarını kapsıyor. Buna ek olarak Gebrüder Weiss; Gürcistan, Rusya, Kazakistan ve Çin'de kendi şubelerine sahip ve İpek Yolu boyunca tutarlı yüksek kalite standartları sunuyor.

## Aysberg Fotoğraf Arşivi Instagram'da



Aysberg'in 1985-2005 yıllarını kapsayan taşımacılık ve lojistik sektör arşivi instagramda yayında. Fotoğraf talebi ve bilgi: rober@aysberg.com · 0212 217 49 59

[aysbergarsivi](https://www.instagram.com/aysbergarsivi)



Mersin ve Antakya yöresi, Körfez ülkelerine yönelik sebze meyve taşımacılığının hız kazandığı yıllarda frigorifik araçlarla tanıştı.



Boru hatları ve alt yapı inşaatları da taşımacılığa özellikle güney illerimizde büyük bir potansiyel yaratıyordu.



İş sınır kapısı açmakla olmuyor, önce yolları yapmak lazım. Sarp Sınır Kapısı açılmadan önce yollar yeniden yapıldı. Aysberg oradaydı ve bu çalışmalarını görüntüledi.



Taşımacıların çatı örgütü Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Türkiye'nin başına gelen deprem, sel gibi her felakette yardıma koşmuştur. Yurt dışında yaşananlara da kayıtsız kalmayan UND tarafından yollanan bu araçlar Kosova ve Bolu'ya yardım götürülenlerden yalnızca birer örnek.



Çekici ve römorkun önemli bir 'yatırım malı' olarak görüldüğü 70'ler sonrası, yeni alınan araçların önünde aile boyu fotoğraf çektirilmesi de bir gelenektir. 'Kayıkçı Nakliyat' natıyla arşivde yer alan bu fotoğraflar da bunun örneklerinden...



Başta Irak olmak üzere İran ve daha sonrasında Azerbaycan ve Türkmenistan'ın da dahil olduğu tanker ile petrol ürünleri taşımacılığı hattı, Güneydoğu'da binlerce aileye iş ve aş kapısı olmuştur.





## Arkas Lojistik Bangladeş'teki İlk Kapalı Deposunu Açtı



ARKAS Lojistik, sadece yurt içinde değil yurt dışında da çalışmalarına devam ediyor. Son olarak Bangladeş'in en büyük ikinci şehri Chittagong'ta kapalı depo hizmeti vermeye başlayan Arkas Lojistik, burada kalite kontrol konusunda uyguladığı barkod sistemiyle bir yeniliğe daha imza attı.

7 bin 500 metrekarelik alanda kurulu depoda, ürünlerin kalite kontrolünü ve takibini sağlayan barkod sistemi sayesinde bilgiler, müşterilere eş zamanlı olarak aktarılıyor. Bangladeş'te üretilen ürün depoda kalite kontrole tabi tutulduğu için kontrolden geçemeyen ürünler Türkiye'ye gönderilmiyor. Bu sayede müşterilerin üreticiye geri gönderme maliyeti en aza indirgenmiş oluyor.

### Railport'ta düğmeye basıldı

Türkiye'de multimodal lojistik merkezlerinin geliştirilmesi, Avrupa ile Asya arasında intermodal ağın yaygınlaşması amacıyla güçlerini birleştiren Arkas ve Duisport'un kurduğu Railport'un ilk projesi olan Kartepe İntermodal Lojistik Merkezi, 260 bin metrekarelik alan üzerinde olacak. 2018 yılında faaliyete başlaması hedeflenen merkezde, demiryolu ve karayolu olmak üzere iki farklı taşıma sistemi kullanılabilir. Merkezin, özellikle Marmaray tüneli yük taşımaları için kullanılmaya başlandığında ve Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı açıldığında tam anlamıyla bir hub olması öngörülüyor.

## TOBB UND Avrupa'daki Hizmet Ağını Genişletti

TOBB UND, Müşterilerinin değişen ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla Avrupa'da 4 farklı ülkede yeni hizmet noktalarını acente ağına kattı.

TOBB UND, Almanya / Regensburg'da PS Logistik & Transport GMBH, Bulgaristan / Svilengrad'da BMS Lojistik OOD, Macaristan / Budapeşte'de Eurosped ve Makedonya / Gevgelija, Deve Bair, Üsküp'te Del Kredere acenelerini Avrupa'da bulunan hizmet ağına dahil etti.

TOBB UND, Avrupa'da 13 ülke ve kırk beşten fazla noktada müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda hizmet vermeye devam ediyor.

## Ali Okyay Öztugran Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Oldu

BORUSAN Lojistik Uluslararası Taşımacılık iş birimi Genel Müdür Yardımcılığı görevine Ali Okyay Öztugran getirildi.

1970 doğumlu Ali Okyay Öztugran, Boğaziçi Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirmesinin ardından İstanbul Üniversitesinde Finans üzerine yüksek lisans eğitimini tamamladı. 25 yılı aşkın bir süredir lojistik sektörü-

nün çeşitli iş birimlerinde hizmetleri bulunan Öztugran, Türk Hava Yolları'nda Sistem Analisti olarak başladığı iş hayatında; sırasıyla Procter and Gamble, DHL Express, European Telecommunication Holding AG, Ivorydent GmbH&Co. gibi şirketlerde üst düzey yönetici pozisyonlarında görev yaptı. 2010 yılında Ekol Lojistik'te "Satış, Müşteri İlişkileri ve Pazarlama" dan

sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Öztugran, 2012 yılından bu yana da Damco Doğu Akdeniz Bölgesi Genel Müdürü olarak çalışıyordu.

Bu görevi sırasında Damco Türkiye, Damco Bulgaristan, Damco Romanya ve Damco Gürcistan ülkelerini yönetti. Öztugran ayrıca 2011 yılından bu yana Özyeğin Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi



ve Okan Üniversitesi'nde Lojistik akademik çalışmalar yapıyor.

İyi seviyede İngilizce ve Almanca bilen Ali Okyay Öztugran evli ve 2 çocuk babası.

## YURTIÇİ VE ULUSLARARASI ARAÇ TAŞIMACILIĞINDA SORUMLULUĞUNU BİLEN LOJİSTİK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



# terra

1978'den beri

**Güven,  
Servis,  
Ciddiyet,  
Kalite**

- Sürerek Taşımacılık
- Spesiyal Treyler İle Taşımacılık
- Kombine Taşımacılık
- Ro-Ro İle Taşımacılık
- Proje Taşımacılığı
- Depolama ve Gümrükleme



## Terra Transport Ulus. Taş. İşl. Org. ve Tic. Ltd. Şti.

### Merkez:

Bestekar Selahattin Pınar Sok.  
Sungur Apt. No:123/5 TR 34668  
Üsküdar / İSTANBUL  
T : 0090 216 391 24 07  
F : 0090 216 334 69 86  
M : info@terra-spedition.com

### Ankara Şube:

Saracalar Mah. 59. Cad. No:8  
06750 Akyurt / ANKARA  
T : 0090 312 393 03 30  
F : 0090 312 393 03 33

### İzmir Şube:

1356 Sok. No:17  
Alsancak / İZMİR  
T : 0090 232 421 10 26  
F : 0090 232 421 10 27



TERRA - ALMANYA TERRA GRUP ORTAKLIĞIDIR



# Gelecek, Dijital Dönüşümle Gelecek ! ERP II



## EDI Altyapısı

- INTTRA
- CHAMP (TRAXON)
- DESCARTES
- Servisler
- Depo / Antrepo
- Akaryakıt istasyonları
- Gümrükler
- Bankalar
- Acenteler
- Müşteriler
- Tedarikçiler
- Kantarlar

## IoT

## Nesnelerin İnterneti

- RF/RFID teknolojileri
- Telemetrik sistemler
- M2M teknolojileri
- Sensörler aracılığı ile nesne takibi
- Mobil uygulamalar
- Bulut teknolojileri



## E-Belge Platformu

- E-Fatura
- E-Defter
- E-Arşiv
- KEP
- E-İmza
- Yeni Nesil Doküman Yönetim Sistemi



# SOFT®



Birinci sayfadaki haberin devamı

# Söz Konusu Endüstri 4.0 ise “Türkiye Kendi Yolunda İlerlemeli”

KARGOHABER olarak, IBM'in eski İdari Direktörü ve Alman Futbol Kulübü VfB Stuttgart'ın Onursal Başkanı Erwin Staudt ve Prof. Dr. Stefan Iskan ile Endüstri 4.0, dijitalleşme, değişim ve Türkiye'deki liderlerin şirketlerini şimdiden geleceğe hazırlamaları için neler yapmaları gerektiği konusunda özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Erwin Staudt, 2007 yılında başında bulunduğu takım VfB Stuttgart ile Alman Birinci Ligi Bundesliga'da şampiyonluğu yaşadı. Alman eski Başbakanı Gerhard Schröder ile birlikte Avrupa'nın dijital topluluğunun politika belirleyicileri ile iş insanları arasındaki en büyük ortaklığı olan D21'i kurdu. İşte bugün birlikte çalışan bu ikilinin sorularımıza yanıtları...

**Aysberg Basın Yayın akademik danışmanı Prof. Dr. Stefan Iskan ve IBM'in eski İdari Direktörü ve Alman Futbol Kulübü VfB Stuttgart'ın Onursal Başkanı Erwin Staudt ile Endüstri 4.0 ve lojistik sektörünün bu süreçte nasıl bir değişimden geçeceğini konuştuk.**

Endüstrisi tedarik zincirinin tüm dağıtım aşamalarında tutarlı bir şeffaflık sürdürmeyi başaramadı. Şimdi bu durum birdenbire değişecek mi?

**Staudt:** Eskiden öne sürülen “çalışmıyor, bilgisayarın kapasitesi doldu, IT sistemimiz buna göre tasarlanmadı” gibi bahaneleri bugün unutmak gerek. Artık IT bir engel değil, yaratıcılığımızın göstergesi. Engel teknolojinin kendisi değil, onu yönetme şeklimiz.

**IT'nin olanakları, onun yarattığı veri miktarı ve bunların anlamlı şekilde kullanımı**

Türkiye'deki fabrikalarda konuyla çok daha geniş çapta ilgilenmeliyiz. Kendi süreçlerimiz ve organizasyon yapılarımızla daha yoğun şekilde ilgilenmeliyiz. Yapıyı ve süreç organizasyonunu aynı zamanda radikal şekilde yeniden düzenlemesek IT çabaları boşa çıkar. Bu son derece rahatsız edici ama nihayetinde alternatifsiz bir durum.

**Yöneticiler öncelikle ne yapılmalı ve orta vadede en çok ne işe yarar?**

**Prof. Dr. Iskan:** İdari süreçlere bakmalıyız. Bu alanlar

Lojistik hizmet sağlayıcılar finansal olarak tüm bunları karşılayabilir mi?

**Prof. Dr. Iskan:** Çoğu şirket zaten bunun üzerinde çalışıyor. Yönetilebilir marjlar ile kolay değil. Orta ölçekli şirketler en iyi fırsatlara sahip olmalarına rağmen konuyu çoğunlukla hafife alıyorlar. Bu tip şirketlerde yenilikler ve değişimler çok daha hızlı fark edilebiliyor.

Orta ölçekli şirketlerin IT'si holdinglerinki kadar karmaşık değil. Büyük şirketler genellikle satın almalar yoluyla büyüyor ve geçmişteki IT yapılarını uyumlu hale getiremiyorlar. Destek ile çalışmalarını gerekiyor ve daima mevcut sistemlerinin etrafına bir şey örmeleri gerekiyor. Bu nedenle giderek daha fazla arayüz oluşturuyorlar. Onlar için IT, boyun kırıcı gibi. Şimdi pek çok karayolu taşımacısı yük değişim platformunu kendi içinde oluşturuyor. Bu, çok çeşitli ve işlemeyen gönderi yönetim sistemlerini içeride toparlayabilmek için son çare gibi görülüyor.

**Bu durum kurumların sipariş alma rekabeti içindeki pozisyonlarını güçlendirecek mi?**

**Prof. Dr. Iskan:** Hayır. Gelecekte arayüzler iş ortaklarının seçimi için yeni bir kriter haline gelecek. Bu hem göndericinin bakış açısından hem de alt yükleniciler tarafında geçerli. Temel soru şu olacak; bir ortak ile ne kadar kolay bağlantı kurulabilir? Endüstri 4.0'dan söz ederken pek çok kişinin henüz bunu anlamadığı izlenimine sahibim. Bu, açık kaynak ve ağa bağlanabilirlikle ilgili bir konu, korumacılık ile ilgili değil. Ancak bunu uygulamada görebiliyoruz.

Örneğin her bir telematik tedarikçi kendine ait bir şey yapıyor. Benim iletişim için arada daima bir arayüzüm vardır. Onların şartları altında navlun değişimi reddediliyor. Göndericiler de -otomotiv endüstrisinde olduğu gibi- varsayılan standartlara rağmen kendi veri kayıtlarını oluşturuyorlar. Bunun Endüstri 4.0 ile hiçbir ilgisi yok.

**Pek çok yönetici Silikon Vadisi'ni ziyaret edip yeni izlenimler ediniyorlar. Böylece şirketlerinde değişimi sür-**



Soldan sağa; Aysberg Basın Yayın akademik danışmanı Prof. Dr. Stefan Iskan ve IBM eski İdari Direktörü ve Alman Futbol Kulübü VfB Stuttgart'ın Onursal Başkanı Erwin Staudt.

**dürmek için iyi bir temel mi oluşturuyorlar?**

**Prof. Dr. Iskan:** 40 yöneticisi üç günlüğüne Göcek veya Bodrum'a göndersem onlar da harika izlenimler ve olumlu geribildirimler ile dönerler. Sadece bir ekip seyahati yapmak, şirketlerde bir şeylerin değiştiği anlamına gelmez. Söz konusu olanlar hala aynı kişiler ve bu çok önemli.

Bir şeyleri değiştirmek istiyorsanız, mevcut orta ve alt düzey yönetici kadrosunun dostu veya arkadaşı olmayan, dışarıdan yeni insanlara ihtiyacınız var. Şirketlerinizdeki resmi olmayan ağlara ulaşmayı ve firmanız ile gurur duyan ve motivasyonlu çalışanları işe dahil ederseniz, neredeyse başarmışsınız demektir. Liderlik ekibinizin ve çalışanlarınızın doğrudan kumbaralarına hitap etmezseniz neredeyse hiçbir şey değişmez.

**Almanya'daki demografik değişimin daha da fazla dijitalleşmeyi gerekli kıldığı doğru mu?**

**Prof. Dr. Iskan:** Bu sürekli önümüze gelen bir konu ama aslında hiç de öyle değil. Konu tamamen kar ve verimlilik ile ilgili. Şoförler hariç, pazarda istihdam edilecek insan var, sadece onlara daha adil ödeme yapmak istemiyoruz. Şu anda Almanya'da 'Doğu Avrupa' modeli uygulanıyor.

Daha adil bir tartışmaya ve her şeyin ötesinde bütünsel bir şirket yaklaşımına ihtiyacımız var.

**Almanya'da Endüstri 4.0 tartışmasının etik açıdan savunulabilir olduğunu düşünüyor musunuz?**

**Prof. Dr. Iskan:** Bunu yar-

gılayamam. Ama bugün etik ve medikal düşünceler ışığında yönlendirilmesi gereken lojistik alanında da bir tartışma var. Depodaki insanlarla ne kadar uzağa gidebiliriz? İnsanlar için ne yapabiliriz? Bir şirket paketi robotlar veya dronlarla taşımak istiyorsa bunu yapabilir. Yenilikçi bir dokunuş var. Ama etik açıdan çok ince kırmızı bir çizgi üzerinde yürüyoruz.

Şirketlerin de insanlara karşı sosyal sorumlulukları vardır. Bu şirketlerin üst yönetimleri bunun farkında mı, emin değilim. Bence bu yerine koyma değil, teknoloji ile insanın esnekliğinin dengeli şekilde bir arada var olması anlamına geliyor. Toplum açısından zaten olumsuz bir yoldayız. Anahtar kelimeler sosyal sigorta ve emekli maaşları.

**Değişimler kaçınılmaz ama baskı henüz rakamlarda hissedilmeyen lojistik hizmet sağlayıcıyı nasıl değiştirebilirsiniz?**

**Prof. Dr. Iskan:** Vizyonsuz değişim olmaz. Bundan biraz daha fazlası var. Acımasızca vizyonunun ötesine geçme yeteneğine sahip bir lider olmadan değişim olmaz. Dirence karşı övme ve yaptırım arasında gidip gelen bir sistem olmalı. Liderlik her zaman demokrasi demek değildir. Lütfen yanlış anlamayın. Bu sürekli önemli sorular soran insanları değiştirmek anlamına gelmiyor. Bunu hiçbir şekilde değiştirmemelisiniz. Onlar iyidir. Kendilerini ve diğerlerini değiştirmek istemeyen liderleri sorgulamalısınız. Üç kez uyarı vermelisiniz. Yine de olmazsa o zaman bu tür insanlar gitmeli. Bu bir liderlik sorunu!



**'Endüstri 4.0, değişim ve dijitalleşme', dünya çapında anahtar kelimeler bunlar mı? Dijitalleşme en çok hangi alanlarda gelişmiş durumda?**

**Staudt:** Tam şu anda tüm dünyada çok önemli değişiklikler yaşıyor. Bu, IT (bilgi teknolojileri) için de geçerli. Her şey geçmişte olduğundan çok daha hızlı değişime uğruyor, bu da pek çoğunu korkutuyor. Ama bazıları da bunu şirketlerini yeniden yapılandırmak ve yeni iş modelleri kurmak için muazzam bir fırsat olarak görüyor. Bilgisayar kapasitesindeki artışların bir sonucu yok. Bu teknolojik gelişmeler ve son derece elverişli taşıma sistemlerine bağlı olarak dünya global bir köye dönüşüyor.

Dijitalleşmede gelişim en çok otomotiv endüstrisinde. Artık üretim maliyetlerini en alt seviyeye düşürmeyi hedefleyen verimli Japon üretim modelini benimzediler ve çok iyi iş çıkardılar.

**Son derece gelişmiş IT sistemlerine rağmen otomotiv**

özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler için fazla talepkar. Bu gelişmelere nasıl uyum sağlayabilirler?

**Staudt:** Makine tedarikçileri gömülü sistemler sunuyorlar. Makine gerecinin değeri artık sac veya çelik levhayı değil öncelikle yazılımın sahip olduğu değeri içeriyor. Orta ölçekli bir şirket artık bütünsel olarak lojistik ve satış sonrası ile katma değerli hizmetler de dahil olarak teknoloji ve hizmet paketini satın alıyor.

**Endüstri 4.0 söz konusu olduğunda Türkiye'deki lojistik şirketleri en çok neyi göz önüne almalı?**

**Prof. Dr. Iskan:** IT bunu tek başına halledemez. Almanya'da başlatılan Endüstri 4.0 tartışması tipik olarak Alman... Almanya'da bizler giderek vizyonerlikten çok, iyileştirici rolü üstlenmeye başladık. İşin tamamı üretime ve operasyon lojistiğine indirgenmiş durumda. Türkiye kendi yolunda ilerlemeli.

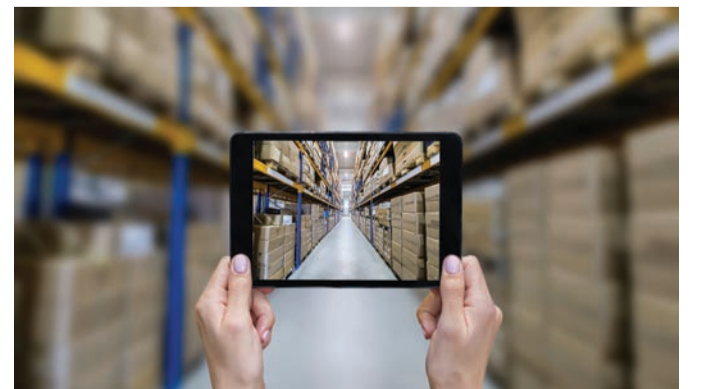
halen sıklıkla ihmal ediliyor ve organizasyon içerisinde tutuluyor çünkü şubelerin merkezler ile fonksiyonları genellikle aynı. Bunlar örneğin karayolu taşımacılığında planlama, faturalama, arşivleme, kontrol, müşteri hizmetleri veya müşteri tarife yönetimini içeriyor.

Bunlar yeni konular değil ama titizlikle ele alınması gerekiyor. Artık bilişim teknolojileri tüm işyerleri için veri dosyasına dayalı sürekli süreç organizasyonu imkanı veriyor. Bu da uygulamada yatırım ve kararlılık gerektiriyor.

**Sadece lojistik hizmet sağlayıcıları için mi gerekiyor bu?**

**Prof. Dr. Iskan:** Hayır, göndericiler açısından da etrafıca düşünülmesi gerekli. Sonuçta otomatik ve temiz datayı hizmet sağlayıcılarına iletme durumundalar. Bu yapılmazsa Endüstri 4.0'dan söz etmemize gerek yok.

**Bunların hepsi daha fazla dijitalleşme anlamına geliyor.**





# Otomotiv Sektörü Araç Lojistiğini de Sırtladı

TÜM dünyada pek çok alanda durgunluk yaşanırken otomotiv sektörü hem kendisini ileriye götürdü hem de genel ekonomilerin istikrarına katkı sağladı. 2016 yılında tüm dünyada 88.1 milyon otomotiv ve hafif ticari araç satıldı. Böylelikle satışlar bir önceki yola göre yüzde 4.8 artmış oldu. Bu satışlarda sermaye birikimini artıran Çin'in payı oldukça yüksek.

## Türkiye'deki satış memnun etti

2016 yılında Türkiye'de 756.938 adet otomobil ve 226.782 hafif ticari araç satıldı. Bu dönemde otomobil pazarı yüzde 4 büyüdü. Türkiye otomotiv üretimi ve ihracatında da 2016'yı başarılı bir şekilde geçirdi. 2016 yılında toplam üretim bir önceki yıla göre, yüzde 9 artarak 1 milyon 486 bin adet, otomobil üretimi ise yüzde 20 oranında artarak 951 bin adet düzeyinde gerçekleşti.

Ticari araç grubunda, 2016 yılında üretim bir önceki yıla göre yüzde 6 oranında daralırken, hafif ticari araç grubunda daralma yüzde 2, ağır

Türkiye, yüzde 6,4 azalış ile Avrupa hafif ticari araç satışları sıralamasında 4. sırada yer aldı. İngiltere'de toplam otomobil satışı 2016'da yüzde 2 artarak 2 milyon 692 bin rekor seviyeye ulaştı.

ABD'de 7 yıldır artış eğiliminde olan otomobil satışları, 2016'da 17 milyon 550 bine yükselerek rekor seviyeye geldi.

## Hem büyüklerin hem de yabancıların gözü araç lojistiğinde

Türkiye'de yakın zamana kadar özellikle bölgesel bitmiş araç taşımalarını yerel ve küçük ölçekte firmalar gerçekleştiriyordu. Fakat yerli büyük firmalar da ardi ardına bu alanda özel departmanlar kurarak sektöre giriş yapıyorlar. Diğer yandan özellikle ithal otomotiv taşıyıcısı yabancı firmaların da yerel operasyonlara dahil olma istekleri gözlerden kaçmıyor. Genç nüfusa sahip olan Türkiye hem üretim hem de tüketim anlamında otomotiv sektörünün önemli oyuncularından ve pazarlarından biri. Tahminler Türkiye'nin bu

pozitif gelmesi, Ocak 2016 yılı negatif rakamların düzeltilmesi olarak görülebilir.

2017 yılı için uzmanların ortaya koyduğu ekonomik veriler, cari yıl için endişelerimizi az da olsa artırdı. Söz konusu endişelerimize temel teşkil eden kalemlere bakacak olursak; Dünya Bankası'nın 2017 yılı için ham petrol fiyatı tahminini 55 dolara yükseltmesi, Fed'in 2017 yılında 3 kez faiz artırımını yapabileceği sinyalleri vermesi, Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşları Fitch'in Türkiye'nin kredi notunu "yatırım yapılabilir" seviyenin altına düşürmesi, Standard and Poor's, Türkiye'deki 4 bankanın not görünümünü "duragan"dan "negatif"e indiren raporu.

2017 yılı her türlü endişe ve beklentilere rağmen otomotiv pazarının yılın ikinci yarısından itibaren yeniden bir yükseliş trendine girmesini bekliyoruz. 2017'nin ilk aylarında, otomotiv sektöründe; hem kur artışı hem de ÖTV artışı iç pazarda fiyatlara kademeli olarak yansıtacaktır. Yılın ilk çeyreğinde pazarda önemli bir daralma beklentisi hakim. Ancak, ikinci çeyrekte oluşacak kur ve faiz oranlarının seyri, bu yıl pazarın nasıl gelişeceğini belirleyen önemli etkenlerden biri olacaktır. Ekonomik verilerden kaynaklanan nispeten olumsuz sinyallere rağmen hükümet ve sektör dinamikleri bu duruma kayıtsız kalmayıp gerekli desteği sağlayacaktır. Gerek ÖTV artışı gerekse dalgalanan kurlar ve faizler nedeniyle oluşan fiyat baskısına rağmen, ülkemizin otomotiv sektörü potansiyeli bunun çok daha üzerinde bir marja sahip olduğunu düşüncesindeyiz. Buradan hareketle, 2017 yılı ya kabul edilebilir az bir kayıpla veya 2016 yılı rakamlarına yakın bir seviyede 850-900 bin aralığında kapatacaktır. ARLOD olarak beklentimiz ise, Türkiye Otomotiv Sektörü dinamik yapısıyla geçmiş yıllarda olduğu gibi üretim, ihracat ve pazar payını koruyacağına ve sektörel gelişimini devam ettireceğine kanaatimiz tamdır. Son yıllarda, Türk otomotiv sanayisinin Ar-Ge ve mühendislik alanına yaptığı yatırımlar, kapasite artırımını ve yeni model lansmanlarıyla, otomotiv üretiminde Avrupa'nın önemli merkezlerden birisi olmasını bekliyoruz ve temenni ediyoruz."



## Türkiye araç üretiminde fırsatları değerlendirilebilir

Avrupa Araç Lojistikçileri Derneği (ECG), Avrupa bölgesinde araç üretimi ve lojistiği hakkında çok kapsamlı bir rapor hazırladı. Raporun detaylarında Türkiye'nin araç üretimindeki istikrarlı büyümesi ve potansiyeli de gözler önüne serildi. 2014 ve 2015 istatistiklerine bakıldığında AB ülkelerinin ortalama otomobil üretim artışı yüzde 6.2 iken Türkiye'nin bu alandaki büyümesi yüzde 2.7 oldu. Ukrayna'nın yüzde 79.8 ve Rusya'nın yüzde 28.4 oranlarındaki düşüşü Türkiye için önümüzdeki dönemde büyük bir fırsat olarak karşımıza çıkıyor. Avrupa genelinde artan maliyetler, Rusya ve Ukrayna gibi ülkelere yatırımdaki isteksizlik Türkiye'nin önünü açıyor.

Araştırmada bu paralelde dikkat çeken bir başka gösterge de otomobil sanayinde büyük oyuncular olan Japonya ve Güney Kore'nin yerel üretimlerindeki düşüş. Aynı dönemde Japonya'da üretim yüzde 6.4 oranında düşerken, Güney Kore'de sadece yüzde 0.1 artış gösterdi.

## Hız avantajı devreye giriyor

Tüm tüketim mallarında olduğu gibi otomotiv ürünlerinde de trendler ve ürünler hızla değişiyor. Bu sebeple merkezi üretim yerine yerel üretimler tercih ediliyor. Özellikle yoğun rekabetin yaşandığı otomotiv sektöründe lojistik maliyetler de firmaları yerel yada bölgesel üretime zorla-

ARLOD Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı.



yan nedenler arasında. Yine ECG'nin araştırmasına baktığımız bu öngörüyle destekleyen rakamlarla karşılaşıyoruz. Tüm Amerika kıtasının en büyük otomobil üreticisi olması beklenen Brezilya üretiminde yüzde 19.8 düşüş yaşadı. Bu düşüşün nedenleri arasında bölgesel ekonomik durgunluklar kadar yüksek lojistik maliyetleri de bulunuyor. Örneğin Brezilya'da üretilen ve perakende satış fiyatı 10 bin USD olan bir otomobilin Kanada'ya ulaştırılması için bin USD'ye yakın bir lojistik maliyet ortaya çıkabiliyor.

## Araç lojistiğinde uzman limanlar artıyor

Türkiye'nin otomotiv ihracatı arttıkça araç lojistiğinde uzman limanlarımızın sayısı da artıyor. Derince, Dilovası, Gemlik, İzmir, İskenderun gibi önemli liman bölgelerimizde bu alanda özel hizmet veren limanlarımız sayesinde üretim ve sevkiyat zincirinde aksamalar minimuma indirilerek hizmet veriliyor. Bu limanlar sık sık depolama alanlarına ve altyapı gelişimine de yatırım yapmayı sürdürüyorlar. Avrupa Araç Lojistikçileri Derneği(ECG) kısa bir süre önce yayınladığı kapsamlı raporda mevcut araç üretimi ve ihracatı ile lojistik altyapının paralel ilerlediğini, sektörün istikrarlı bir şekilde büyümesine devam edeceğini öngördüğünü söyledi.

## Otomotiv lojistiğinde uzmanlaşan limanlarımız artıyor

Otomotiv ihracatımız arttıkça bu işin sac ayaklarında uzmanlaşma ön plana çıkıyor. Arkas bünyesinde hizmet veren Autoport Liman İşletmeleri A.Ş. teknolojiye ve insan kaynaklarına yaptığı yatırımla dikkat çekiyor. Tesisin işletme müdürü Bilgin İşler, aynı anda 2 RO-RO gemisine hizmet verebilme imkanına sahip olan iskele ile yıllık 400 bin araç elleçleme kapasitesi-

ne ulaştıklarını söyledi.

Araç lojistiğinde de dijitalleşmenin ön planda olan trend olduğunu vurgulayan Bilgin İşler şöyle devam etti; "Limanlarda kullanılan Terminal İşletim Sistemleri'nin limanlara uğrak yapan armatörlerin ve OEM-distribütör firmaların sistemlerine entegre edilmesi ve bu sayede eş zamanlı bilgi akışının sağlanması önem arz ediyor. Bu bilgi ile hem armatörler hem de otomotiv üreticileri-distribütörler gemilerini ve yüklerini takip edebilecek, geminin operasyonunun hangi aşamada olduğunu ve ne zaman tamamlanabileceğini görebilecek. Otomotiv üreticileri ve distribütör firmaları ise, araçlarını şasi numaraları ile takip edebilecek, yüklerinin hangi aşamada ve hangi süreci beklediğini görebilecek. "Dijitalleşme" vasıtasıyla eş zamanlı bilgi paylaşımı, araç lojistiğinin deniz-kara-demiryolu entegrasyonlarını sağlayabilmek ve yüklerin durumuna göre taşımayı organize edebilmek için firmalara katkı sağlayacağı düşünülüyor."

Sektörde yaşanan sorunlara ve çözüm önerilerine değinen Bilgin İşler sözlerini şöyle tamamladı; "Aslında bu konu daha ziyade OEM ve distribütör firmaların etkilediği bir konu. Operasyonel süreçlerdeki verimliliği arttırmak için limanlar ile üreticilerin tesisleri ve distribütör firmaların depolama alanları arasındaki bağlantı yollarının iyileştirilmesi, limanlara erişim yollarının ıslah edilmesi ve limanlara demiryolu bağlantısı yapılması, araç lojistiğini daha verimli hale getirecektir. Araç lojistiğindeki hareketler araç satışları ile doğru orantılı olduğundan, piyasadaki hareketliliği arttırıcı yönde ÖTV düzenlemelerinin ele alınmasının sektöre pozitif yönde ivme kazandıracağı düşünülüyor."



ticari araç grubunda ise yüzde 44 seviyesinde gerçekleşti.

## AB iyiyse biz de iyiyiz

Türk otomotiv endüstrisinin 2016 yılında yapılan toplam otomotiv ihracatının yüzde 79'unu AB ülkelerine gerçekleştirdiğini göz önüne alırsak; Avrupa otomotiv pazarı ve ABD'de otomobil satışlarına da bakmamız gerekiyor.

Avrupa otomotiv pazarı AB (28) ve EFTA ülkeleri toplamına göre 2016 yılında yüzde 7,2 artarak 17 milyon 537 bin adet seviyesinde gerçekleşti. Türkiye, aynı dönemde, yüzde 0,3 azalış ile Avrupa otomotiv satışları sıralamasında 6. ülke konumunda yer aldı. Otomobil pazarı yüzde 6,5 artarak toplam 15 milyon 132 bin adete ulaşırken Türkiye, yüzde 4,3 artış ile Avrupa otomobil satışları sıralamasında 6. oldu. Hafif ticari araç pazarı yüzde 11,6 artarak toplam 1 milyon 987 bin adede yükselirken

konumunun güçlenerek ilerleyeceğini ön görüyorlar.

## Sektör 2017'den umutlu ama karlılıktan şikayetçi

Görüşlerine başvurduğumuz Araç Lojistikçileri Derneği (ARLOD) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı, 2016 yılında hedeflenen araç taşıma rakamlarına ulaşılmış olmasına karşın, kazanç bakımından, girdi maliyetlerindeki artışların, kar marjının düşüklüğü göz önüne alındığında, ne yazık ki sektörün arzu edilen karlılığa ulaşamadığını belirtti.

2017 yılı beklentilerini açıklayan Ağaçlı şöyle devam etti; "2017 yılı Ocak ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı yüzde 8 artarak, 35 bin 323 adet otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10 artarak 25 bin 689 adet, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 3 artarak 9 bin 634 adet oldu. Ocak 2017 rakamları beklentilerin aksine



# Türkiye-Rusya Arasındaki Deniz Ticareti Gelişiyor

ULUSOY Denizcilik Karadeniz Ro-Ro Samsun Koordinatörü Tuncer Üçüncüoğlu, Rusya ile Türkiye arasındaki uçak krizinin atlatılmasının ardından başlayan gemi seferleri ile günde 6-7 geminin Samsun-Rusya arasında gidip-gelerek ticaret yaptığını söyledi.

Türkiye hava sahasını ihlal eden Rus savaş uçağının düşürülmesinin ardından 2 ülke arasında ipler gerilmiş ve ticaret durma noktasına gelmişti. İlişkilerin sıkıntılı olduğu dönemde günde sadece 15 bin ton mal taşıyan 22 gemi Samsun Limanı'na demir atarak ilişkilerin düzelmesini ve ticaretin tekrar başlamasını beklemişti. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Tuncer Üçüncüoğlu, Rusya ile deniz ticaretinin eskisinden 2 kat daha iyi seviyeye gelebileceğini söyledi.

Rusya'dan Samsun Limanı'na her gün 6-7 gemi geldiğinin altını çizen Tuncer Üçüncüoğlu, "Rusya ile ilişkiler ihracat ve ithalat yönünde eskisinden 2 misli daha artma yolunda ilerliyor. Seferlerde herhangi bir aksama yok. Gemiler gidip geliyor. Narenciye gemileri çalıştı. Önümüzdeki ayda da domates ihracat gemileri çalışacak. Şu anda meyve-sebze ihracatında bir sorun yok. Rusya'dan her gün 6-7 gemi geliyor. Samsun Limanı'ndan dünyanın her yerine 20 ton bile malı olanlar konteyner halinde gönderebilir. Karadeniz limanlarının büyük çoğunluğu Rusya'ya bağımlı bir şekilde çalışıyor. İlişkiler

bozulunca ihracat durmuş, bütün gemiler de yatıyordu. Ama şimdi çalışmaya başladılar ve düzen eskisinden daha iyi işliyor" dedi.

**"Lojistik Köy yapılıncaya deniz ticaretini olumlu etkileyecek"**

Samsun'a yapılan Lojistik Köyü'nün tamamlanmasının ardından Samsun'un nakliye merkezi olacağını ve nakliyenin 3 kat daha artacağını vurgulayan Üçüncüoğlu, "Lojistik Köy yapılıncaya deniz ticaretini olumlu etkileyecektir. Burası tamamlandı-

ğında Samsun Karadeniz'in nakliye merkezi olacak. İhracatçı ve ithalatçılar oradaki depolarda mallarını saklayabilecekler. Lojistik Köyün tamamlanmasının ardından nakliye en az 3 kat daha artar. Şu an limanda boş bekleyen gemi yok. Yükünü boşaltan gidiyor, başka yük alıp geliyor. Bir hareketlilik var. Gemiler yattığı zaman büyük masraf oluşturuyor. Gemi her şeyini kendi üreten bir fabrika. Gemilerin işlemesiyle beraber de bu zarar azaltılmış oldu" diye konuştu.



## Assan Liman Genel Müdürlüğü'ne Toros Tolga Keleşoğlu Atandı

KİBAR Holding bünyesindeki Assan Liman İşletmeleri A.Ş. Genel Müdürlüğü'ne Toros Tolga Keleşoğlu getirildi.

1971'de Ankara'da doğan Toros Tolga Keleşoğlu, 1994 yılında Hacettepe Üniversitesi Filoloji bölümünden mezun oldu. Aynı yıl içerisinde İstanbul Üniversitesi İktisat Vakfı tarafından düzenlenen Dış Ticaret Eğitimini tamamladı.

Çalışma hayatına 1995 yılında Assan Demir ve Sac Sanayi A.Ş.'de ithalat uzmanı olarak başlayan Keleşoğlu, sırasıyla Kibar Holding bünyesinde İthalat Şefliği, Dış Satınalma, Genel Müdür Yardımcılığı görevlerinde bulundu.

Kasım 2012 tarihinden bu yana Assan Demir ve Sac Sanayi A.Ş. Genel Müdürlüğü görevini yürüten Keleşoğlu, Şubat 2017 tarihi itibarıyla Assan Liman İşletmeleri A.Ş. Genel Müdürü olarak kariyerine devam ediyor.



Bir Daimler markasıdır.

## Şehrin efsanesi devleşti. Yeni Atego.

Kısa mesafe taşımacılıkta devleşen bir efsane. Konforlu iç tasarımı, yüksek yakıt tasarrufu sağlayan çevreci ve güçlü yeni nesil motoru, farklı üstyapı seçeneklerine uyumlu ürün çeşitliliği ve sunduğu operasyonel kolaylıklar ile yeni Atego, taşımacılığın devi olmak isteyenler için geliyor.

Mercedes-Benz  
İletişim Hattı  
4446244

www.mercedes-benz.com.tr  
www.facebook.com/MercedesKamyon

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust





# Demiryolunda Yük Taşımacılığı Hızı Artıyor

TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın, Türkiye Demiryolu Makinaları Sanayi AŞ'de (TÜDEMSAŞ) incelemelerde bulunmak için gittiği Sivas'ta, demiryolu yatırımlarına ilişkin açıklamalarda bulundu.

Apaydın, "2023'te hedefimiz, mevcut şebekemizi 25 bin kilometreye çıkarmak. 2035 hedeflerimizde de bu 30 bin kilometreleri geçecek." diye konuştu.

Apaydın, şu an önemli projeler yürüttüklerini aktararak, "Şu anda hem sinyalizasyon hem de elektrifikasyon

**TCDD Genel Müdürü Apaydın, yük taşımacılığında 65 kilometre olan hızın 120 kilometre seviyesine çıkarılacağını ayrıca Samsun limanının demiryolu ile Mersin ve İskenderun limanlarına bağlanacağını söyledi.**

anlamında yaklaşık 11 bin kilometre hattımız var. Bu hattımızın yüzde 95'ini yeniledik. Şu anda elektrifikasyon Kayaş'tan Çetinkaya'ya kadar, Sivas'ı da geçen elektrifikasyon projemiz bu yıl içerisinde devreye alınacak. Samsun-Sivas hattında altyapı rehabilitasyonu ve sinyalizasyon çalışmalarımız devam ediyor. Şebekemizde, 2017-2018 yılı içerisinde hem

elektrikli hem sinyali hatlarımız yüzde 60-70'li seviyelere gelecek. Yol yenilemelerimizi de 2018'de bitiriyoruz" ifadelerini kullandı.

Bu yıl yeni projelere başlayacaklarını dile getiren Apaydın, "Bursa'da kalan ihalelerimiz vardı onlar devam ediyor. İzmir'de şu anda iki kesimde projelerimizin yapım çalışmasına başlandı, diğer iki kesimde de bir

ay içerisinde çalışmalarımız devam edecek. Konya, Karaman, Ereğli, Ulukışla, Adana, Mersin hattında özellikle Karaman ve Ereğli kesiminde çalışmalarımız başladı. Adana-Toprakkale, Gaziantep arasındaki iki kesimde çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca bundan sonra yük hızlarımız 65 kilometreden 100-120 kilometreye çıkacak. Konvansiyonel

hatlarımızdaki hızlarımız da 160-200 kilometreye çıkacak. Böylece hem yük hem yolcu taşımacılığında çok daha yüksek hızlarda hizmet verebilir bir kuruluş haline geleceğiz" diye konuştu.

**2018'de tamamlanacak**

Akdeniz ve Karadeniz'in hızlı trenle bağlanmasıyla ilgili de bilgi veren Apaydın, "Karadeniz'le ilgili özellikle Samsun, Çorum, Amasya, Kırşehir, Aksaray üzerinden Adana, Mersin'e bağlanan bir hızlı tren çalışmamız var. Proje çalışmalarının bir kısmı



TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın.

2017'nin sonunda bir kısmı da 2018'de bitiyor. Bu, kuzey-güney koridoru için önemli bir arter olacak. Samsun limanı, hem Mersin hem de İskenderun limanına bağlanmış olacak" dedi.

# CRRC Bulgaristan'a Yatırım Yapmak İstiyor



DÜNYANIN en büyük tren üreticisi CRRC, Bulgaristan'a yatırım yapmak istiyor. Bulgaristan Başbakan Ognyan Gerdjikov, dünyanın en büyük tren üreticisi Çin Demiryolu Araçları Şirketi (CRRC) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Luo Chongfu'yu makamında kabul etti.

Ulaştırma, Bilgi Teknolojileri ve Haberleşme Bakanı Hristo Aleksiev'in de



hazır bulunduğu görüşmede Çin şirketinin temsilcileri

Bulgaristan'da demiryolu ulaşımına yönelik yatırım yap-

mak istediklerini ifade ettiler. Yapılan temaslarda yatırım-

cılar, Bulgaristan Devlet Demiryolları (BDJ) şirketi ile işbirliği imkanları konusunda ön görüşmeler yaptıklarını açıkladılar. Onlar, Bulgaristan'ın stratejik konumundan dolayı burada CRRC'nin Avrupa'daki tüm müşterilerine hizmet sunacak bir tesis kurması imkanı üzerine de düşünülebileceğini vurguladılar.

Başbakan Gerdjikov, geçici hükümetin temel hedeflerin-

den birinin ekonomik göstergelerin iyileştirilmesi ve halkın refaha erişmesinin ön koşulu olarak yatırımların atmasına yol açacak iyi bir iş ortamı oluşturulması olduğunu altını çizdi. CRRC'in ülkemize yatırım yapma kararını tebrik eden Başbakan, BDJ ve CRRC arasındaki temaslara her iki ülkenin yararına olması yönünde beklentisini dile getirdi.

# 'TÜLOMSAŞ YHT Yapar Hale Gelecek'

TÜLOMSAŞ mühendisleri ve işçileri tarafından üretilen ve Türkiye'de ilk olma özelliği taşıyan TLM6V185 dizel motor tanıtımına katılan Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, TÜLOMSAŞ'ı Yüksek Hızlı Tren (YHT) yapabilir hale getireceklerini dile getirdi.

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, Eskişehir'de bulunan Türkiye Lokomotif ve Motor Sanayi A.Ş.'yi (TÜLOMSAŞ) ziyaret etti.

TÜLOMSAŞ mühendis ve işçileri tarafından üretilen, tip ve gücü itibarıyla Türkiye için bir ilk olma özelliği taşıyan TLM6V185 dizel motor tanıtımına katılan Bakan Arslan, yerli üretim seferberliği kapsamında TÜLOMSAŞ'ın iddialı bir duruş sergilediğini dile getirdi. Türkiye'nin, Avrupa'nın 6'ncı dünyanın 8'inci Yüksek Hızlı Tren (YHT) kullanan ülkesi olduğuna dikkat

çeken Arslan, "Ancak bununla yetinmiyoruz. Bu demir-

yolu seferberliği kapsamında istiyoruz ki ülkemizin her yerini doğu, batı, kuzey, güney aksında ana koridorlar haline getirelim. Ancak, sadece yapıyla değil artık bu hatlarda kullanılacak olan YHT'leri de kendimiz yapabilir olalım istiyoruz." dedi. Arslan, "Bugün değil. Devrim otomobili de iddiasını ortaya koymuştu. Önemli olan inanmak." şeklinde konuştu.

TÜLOMSAŞ'ın demiryolu sektöründe motor imal eder hale geldiğini vurgu-

layan Bakan Arslan, "İdare inanıyor, işçi inanıyorsa geriye bize destek verip yapmak kalıyor. Onun için de yeni 96 YHT setini alırken, sanayi iş birliği programı kapsamında özellikle teknolojinin ülkemize gelmesi, YHT'nin Türkiye'de yapılması ile ilgili şartnamemize koyduk" ifadelerini kullandı.

Sipariş edilen YHT'nin ilk 20'sini dışarıdan alacaklarını sözlerine ekleyen Arslan, "Sonra kademe, kademe, TÜLOMSAŞ üre-



timde daha fazla yer alacak ve son 16'yı bizzat yüzde yüz kendisi yapacak. Ancak bununla yetinmeyip YHT'yi yapabilir hale geldikten sonra yine prototipi hazır olan YHT'yi hem milli hem de

yerli olarak bizzat kendimiz yapacağız. Ülkemizde kullanmakla yetinmeyeceğiz. Ülkemizden kaynaklı, bulunduğumuz coğrafyaya, hatta dünyanın her yerine ihraç edeceğiz" dedi.

# Doğu Afrika'nın İlk Hızlı Tren Hattını Yapı Merkezi İnşa Ediyor

YAPI Merkezi ve Portekiz'den Mota-Engil'in oluşturduğu Ortak Girişim,



Tanzanya'da inşa edilecek Darüsselam - Morogoro Demiryolu Projesi kontratını

imzaladı. Söz konusu projeye Afrika'nın en önemli turizm bölgelerinden olan Darüsselam, ticaret ve turizmde atılım yapacak.

6 Aralık 2016 tarihinde Tanzanya Demiryolları İdaresi RAHCO (Reli Assets Holding Company Limited), tarafından düzenlenen uluslararası ihaleye, Türkiye'den YAPI Merkezi ve Portekiz'den Mota - Engil firmaları ortak teklif vermişti ve teklif teknik yeterliliği başarıyla geçmişti.

Darüsselam - Morogoro Demiryolu Projesi'nin kontratı, işveren Rahco adına Direktör Masanja K. Kadogosa, Hukuk Müşaviri Petro Mnyeshi; Yapı Merkezi Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erdem Arnoğlu ve Tanzanya Cumhuriyeti Ülke Müdürü Murat Köksal; Portekizli Ortağımız Mota Engil adına ise Genel Müdür Manuel Antonio Mota, Uluslararası Demiryolu Direktörü Mariano Tonello imzaladı. İmza

törenine Tanzanya Türk Büyükelçisi Sayın Yasemin Eralp de katıldı.

Anahtar teslim olarak inşa edilecek proje kapsamında; Darüsselam - Morogoro arasında tasarım hızı 160km/s olarak inşa edilecek 207 km tek hat, demiryolunun tüm tasarım işleri, altyapı inşaat işleri, ray döşeme, sinyalizasyon, haberleşme sistemleri, yedek parça temini, elektrifikasyon ve personel eğitimi bulunuyor.

**Uganda ve Kongo'yu denize bağlayacak**

Tanzanya Devleti'nin planladığı Darüsselam - Mwanza arasındaki 1224 km uzunlu-

ğunda yüksek kapasiteli demiryolu yatırımı, 5 aşamaya bölünüp ihaleye çıktı. Yapı Merkezi / Mota-Engil Ortak Girişiminin ihalesini aldığı Darüsselam - Morogoro kesimi, planlanan hattın en kritik kısmını oluşturuyor.

Darüsselam'ın liman keneti olması açısından büyük önem arz eden projenin Tanzanya'nın ticaretine ve turizmüne çok büyük katkıda bulunacak olmasının yanı sıra, denize kıyısı bulunmayan Uganda ve Kongo Demokratik Cumhuriyeti gibi ülkelerin zengin yeraltı kaynaklarını ihraç etmesine de olanak sağlayacak.



## Yüksek Hızlı Tren Seferleri Artıyor

ULAŞTIRMA, Denizcilik ve Hava Berleşme Bakanı Ahmet Arslan, Ankara-İstanbul, Ankara-Eskişehir, Ankara-Konya, Konya-İstanbul Yüksek Hızlı Tren (YHT) hatlarında günde 40 olan sefer sayısının 10 Mart'tan itibaren 50'ye çıkarılacağını bildirdi.

Yolcu yoğunluğu arttıkça yüksek hızlı tren setlerine olan ihtiyacın da arttığını belirten Arslan, "YHT setlerini dış piyasadan temin edilme süreci belirli bir zamanı gerektirmektedir. İhale süreçleri, araçların üretimi, test edilmesi gibi aşamalar aylar değil, yılları gerektiren bir süreçte olmaktadır." diye konuştu.

Geçen yıl temin edilen yüksek hızlı tren setleri teslim alındıkça seferlerin artırılmasının mümkün hale

**Günde 17 bin yolcu taşıyan Yüksek Hızlı Trenlerde (YHT) 40 olan sefer sayısı 10 Mart'tan itibaren 50'ye çıkarılacak.**

geldiğini anlatan Arslan, "Teslim alınan altı setin hizmete verilmesiyle tüm YHT hatlarında yolcu yoğunluğu dikkate alınarak YHT sefer sayıları artırıldı. Buna göre Ankara-İstanbul arasında günde toplam 12

olan sefer sayısı 14'e, Ankara-Eskişehir 10'dan 12'ye, Ankara-Konya 14'den 20'ye çıkarıldı. Konya-İstanbul arasında ise aynı şekilde 4 sefer yapılmaya devam edilecek." ifadesini kullandı.

"YHT'lerle günde 17 bin yolcu"

Arslan, tüm YHT hatlarında günde 17 bin, bugüne kadar da toplam 30,5 milyon yolcu taşındığına dikkati çekerek, YHT seferlerinin artmasıyla YHT bağlantılı kombine taşımacılığa talebin artacağını kaydetti.



## TCDD ve KBÜ Ortaklığında Raylı Sistemler Çalıştayı Yapıldı



TÜRKİYE Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) ve Karabük Üniversitesi'nin ortaklaşa düzenlediği 'Raylı Sistemler İnsan Kaynakları Çalıştayı' yapıldı.

Çalıştayı'nın açılışında konuşan TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın, yarım asrı aşan uzun bir süre ihmal edilen daha sonra devlet politikası olarak kabul edilerek yeterli kaynaklar ayrılan demiryolu sektörünün son 14 yılda altın çağını yaşadığına değinen Apaydın, bu dönem içerisinde demiryollarına 60 milyar TL yatırım yapıldığını belirtti.

Apaydın, Ankara-İstanbul, Ankara-Konya ve Konya-İstanbul arasında YHT hatlarını hizmete açarak, vatandaşlara hızlı ve konforlu seyahat imkanı sunduklarını ifade ederek, Ankara-Sivas, Ankara-İzmir Yüksek Hızlı Tren projeleri ile Bilecik-Bursa, Konya-Karaman-Ulukışla ve Adana-Mersin arasında hızlı tren hatlarının inşasının sürdüğünü kaydetti.

**"Hedef 2023 yılında 25 bin km demiryoluna sahip olmak"**

Şu an itibarıyla inşa edilen yüksek hızlı, hızlı ve konvansiyonel demiryolu hatlarının toplam uzunluğunun 3 bin 713 km olduğunu vurgulayan Apaydın, "Bakımsızlıktan çürümeye yüz tutmuş 100-150 hatlarımızın tamamına yakını yeniledik. Trenlerimiz hızlandı, halkımız hızlı ve konforlu seyahat eder oldular. Milli sinyalizasyon ve milli lokomotif projelerinin başarıyla üstesinden geldik" dedi.

**DB SCENKER ARKAS**

Delivering solutions.



Değer katan lojistik çözümler için  
**"durmadan" çalışıyoruz!**

**Bursa ve Manisa'da 26.000m<sup>2</sup> depolama alanına sahip yeni lojistik terminalimizde, antrepo ve serbest depo faaliyetlerini aynı çatı altında hizmete sunuyoruz.**

**Siz isteyin... Biz yapalım...**

Daha fazla bilgi ve iletişim için;  
[bursadepo@schenkerarkas.com.tr](mailto:bursadepo@schenkerarkas.com.tr)  
[manisalojistik@schenkerarkas.com.tr](mailto:manisalojistik@schenkerarkas.com.tr)



# Havada Yolcu Sayısı 3 Yılda Yüzde 30 Artacak

DEVLET Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü, Uçak, Yolcu, Yük Serisi ve Tahminleri Raporu'nu revize etti. Buna göre, geçen yıl direkt transit yolcular dahil 173 milyon 959 bin 159 olan havayolu yolcu sayısının, bu yıl yüzde 8,4 artışla 188 milyon 603 bin 435'e yükseleceği öngörülüyor. Gelecek yıl 205 milyon 179 bin 987 olması beklenen yolcu sayısının, 2019'da geçen yıla göre yüzde 30 artarak 226 milyon 535 bin 348'e çıkacağı tahmin ediliyor.

Havayolu yolcu sayısında en büyük artış dış hatlarda olacak. Geçen yıl 70 milyon 969 bin 433 olan dış hat yolcu sayısı, 2019'da yüzde 41 artışla 100 milyon 91 bin 913'e çıkacak. Geçen yıl 102 milyon 654 bin 719 olan iç hat

**DHMİ, geçen yıl 174 milyona yaklaşan havayolu yolcu sayısının, 2019'da yüzde 30 artışla 226 milyon 535 bine çıkarılmasını hedefliyor.**

yolcu sayısı ise 2019'da yüzde 22,8 artarak 126 milyon 117 bin 79 olarak gerçekleşecek.



## Uçak trafiği artacak

Geçen yıl transit üst geçişler dahil 1 milyon 829 bin 28 olan uçak trafiğinin ise bu yıl 1 milyon 959 bin 865'e yükselmesi öngörülüyor. Gelecek yıl 2 milyon 135 bin 265'e çıkması bek-



lenen uçak trafiğinin, 2019'da 2 milyon 305 bin 96'ya ulaşacağı tahmin ediliyor.

İç hat uçak trafiği, 2019'da geçen yıla göre yüzde 23,6 artarak 1 milyon 97 bin 998 olacak. Dış hatlarda uçak trafiği ise söz konusu dönemde yüzde 33,7 artışla 563 bin 885'ten 754 bin 8'e yükselecek.

Geçen yıla göre 2019'da transit üst geçişlerde yüzde 20,2 artış gerçekleşecek. Geçen yıl 376 bin 928 olan transit üst geçiş, bu yıl 401

bin 75'e, gelecek yıl 426 bin 583'e, 2019'da ise 453 bin 90'a çıkacak.

## DHMİ kargoda cırtayı yükseltti

DHMİ uçak, yolcu, yük serisi tahminlerini revize etti. Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü, 2019 yılına ilişkin havalimanlarında yüklenen ve boşaltılan kargo tahminini açıkladı. DHMİ yaptığı açıklamada, tahmini, geçen yıla göre yüzde 47,6 oranında artırdı.

Bu artışla birlikte havalimanlarında yüklenen ve boşaltılan kargo tahmini 1 milyon 469 bin 136 tona yükseltti.

DHMİ, kargoda 2019'da 1 milyon 469 bin tonluk yük hareketi hedefliyor. Havalimanlarında yüklenen ve boşaltılan kargo tahmininin gerçekleşmesi durumunda kargoda 3 senede yüzde 50'ye yakın artış yaşanmış olacak.

Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü, 2019 yılına ilişkin Türkiye kargo yük hedefini belirledi. DHMİ Genel Müdürlüğü tarafından yapılan açıklamada, Türkiye genelinde havalimanlarında geçen yıl 2 milyon 942 bin 884 ton yük hareketi yaşandığını belirtildi. Genel Müdürlük önümüzdeki üç yıla ilişkin tahminleri de açıkladı.

Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) Genel Müdürlüğü tarafından yapılan açıklamada, 2017 yılına yönelik yük hareket tahmini 3 milyon 296 bin 748 ton olarak belirlendi. Havalimanlarındaki yük hareket tahmini 2018 yılında ise 3 milyon 809 bin 989 ton olarak tespit edilirken, 2019 yılında ise bu rakamın 4 milyon 57 bin 597 tona yükseleceği ifade edildi.

Geçen yılın sonu itibarıyla 995 bin 138 ton olarak gerçekleşen Türkiye geneli havalimanları kargo miktarının ise bu yıl 1 milyon 89 bin 373 tona yükseleceği düşünülüyor. Bu rakamlar 2018 yılında, 1 milyon 183 bin 607 ton olarak tahmin edilirken, 2019'da ise 1 milyon 469 bin 136 ton kargo trafiği olacağı tahmin ediliyor.

## THY ve Namibya Hava Yolları Kod Paylaşımı Anlaşması İmzaladı

AIR Namibia (SW) ve Türk Hava Yolları (TK), Namibya ve Türkiye arasındaki güzergâhlarda, iki havayolunun yolcularına daha fazla seyahat imkanı sağlayacağı kod paylaşımı anlaşmasına imza attı.

1 Mart 2017 tarihinden itibaren resmen yürürlüğe girecek anlaşmanın imzaları, Türk Hava Yolları'nın İstanbul'daki Genel Yönetim Merkezi'nde gerçekleştirilen ve taraflardan üst düzey yetkililerin de katıldığı törende,

Namibya Ulaştırma Bakan Yardımcısı James Sankwasa ve Türk Hava Yolları Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanvekili Bilal Ekşi tarafından atıldı.

Türk Hava Yolları ve Air Namibia arasındaki ticari işbirliğinin genişletilmesi hedeflenen kod paylaşımı anlaşması çerçevesinde, her iki havayolunun yolcularına Namibya ve Türkiye arasında daha fazla seyahat seçeneği sunulması amaçlanıyor.

İşbirliğiyle ilgili görüş

bildiren Namibya Ulaştırma Bakan Yardımcısı James Sankwasa, Türk Hava Yolları gibi hızla büyüyen ve yaygın uçuş ağına sahip bir havayolu şirketiyle kurdukları ticari ortaklıktan büyük memnuniyet duyduklarını dile getirdi. Sankwasa ayrıca, Türk Hava Yolları ile kod paylaşım anlaşması akdetmiş olmanın kendileri için önemli bir tecrübe olacağını altını çizdi.

Söz konusu anlaşmanın iki havayolu için de verimli olacağından ve yakın gelecekte

de genişletileceğinden emin olduğunu belirten Sankwasa; "Air Namibia'nın küçük bir havayolu şirketi olması sebebiyle, rekabet gücü yüksek olan havacılık sektöründe, gücünü artırmak için Türk Hava Yolları gibi alanında etkin bir havayoluyla stratejik ortaklık kurması önemli bir adımdı. İnaniyorum ki önümüzdeki dönemde bu anlaşma, Türk Hava Yolları ve Air Namibia arasındaki birçok işbirliğinden sadece birini teşkil edecektir" dedi.



İmzalanan anlaşma sayesinde iki ülke bayrak taşıyıcısının, yolcularına esnek seyahat olanaklarından yararlanma imkanını sunduklarını belirten Türk Hava Yolları Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanvekili, Bilal Ekşi; "Air Namibia bü-

yümesini başarıyla sürdüren bir havayolu ve inaniyorum ki bu işbirliğimiz sayesinde, iş ve gezi amaçlı seyahatlerin teşvik edilmesiyle birlikte taraflar, hem ticari anlamda, hem de kültürel anlamda oldukça önemli kazanımlar elde edecektir" dedi.

## BTSO ve Anadolujet'ten Güç Birliği

BURSA Ticaret ve Sanayi Odası'nın (BTSO) ev sahipliğinde Anadolujet Acenteler Toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Anadolujet Başkanı Şamil Karakaş, 2016 yılında Bursa'dan gerçekleştirilen uçuşlarda yüzde 78 doluluk oranı yakalandığını, Bursa'dan gelen destekle 2017 yılında bu oranı yüzde 90 seviyelerine taşımayı amaçladıklarını söyledi.

Ülke sanayiinin ve turizminin en gelişmiş şehirlerinden biri olan Bursa'da hava yolu ulaşımının geliştirilmesi amacıyla Bursa Ticaret ve Sanayi Odası ile Anadolujet ortak çalışmalarını sürdürüyor. BTSO Altıparmak Hizmet Binası'nda gerçekleştirilen toplantıda 12 ayı ilden 50 Anadolujet iş ortağı Seyahat Acentesi bir araya gelerek Bursa'da havayolu

ulaşımının daha aktif hale getirilmesi adına fikir alışverişinde bulundu.

Anadolujet Başkanı

Şamil Karakaş, Anadolujet'in 2008 yılında Türk Hava Yolları'nın düşük maliyetli havayolu şirketi olarak kurulduğunu ve 35 bölgeye uçuş gerçekleştirdiğini söyledi. Bursa'nın Anadolujet için önemli destinasyonlardan biri olduğunu ifade eden Karakaş, Anadolujet'in Bursa'daki varlığı açısından Yenişehir Havalimanı'nın desteklenmesinin önemine değindi. Başkan Karakaş, "2016 yılında Yenişehir'den 6 bölgeye, haftada 16 uçuş gerçekleştirdik. Bu uçuşlarımızda yüzde 78 gibi bir doluluk oranı elde ettik. Bu oranı

yeterli görmüyoruz. Yeni dönemde Bursa için kampanyalarımızı artırarak, acentelerimizin de katkılarıyla bu oranı daha yukarıya taşımayı amaçlıyoruz" dedi.

BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cüneyt Şener de Bursa'nın ekonomik olarak çok aktif bir şehir olduğunu söyledi. 15 milyar dolara yaklaşan ihracatıyla Bursa'nın bir çok Avrupa ülkesinden fazla ihracat gerçekleştirdiğini söyleyen Başkan Yardımcısı Şener, "Bursa'mız tam anlamıyla uluslararası bir şehir. 1000'den fazla yabancı sermayeli şirkete ev sahipliği yapan, önemli fuarlar düzenleyen ve çok sayıda yabancı iş insanını ağırlayan bir

**Anadolujet Başkanı Şamil Karakaş, 2016 yılında Bursa'dan gerçekleştirilen uçuşlarda yüzde 78 doluluk oranı yakalandığını, bunu yüzde 90 seviyelerine çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.**

şehir. BTSO olarak son 3 yılda etkinliklerimizle şehre 8 bin yabancı iş insanını getirdik. Yine diğer illerimizden çok sayıda iş insanı şehrimize gelerek iş bağlantıları gerçekleştirdi. Tüm bunları yaparken havayolu ulaşımının eksikliği bizim için önemli bir sıkıntıydı." dedi. Yurt içi ulaşımında Anadolujet'in Bursa'nın sıkıntısına çare olduğunu dile getiren Şener, sefer sayılarının artırılmasını isterken BTSO'nun üzerine düşen görevi yerine getirmeye hazır olduğunu da sözlerine ekledi.

BTSO Turizm Konseyi Başkanı Hasan Eker, bir şehirde turizmin gelişmesi için

en önemli etkenin ulaşım olduğunu söyledi. Bursa'ya ulaşımın gelişmesi adına yaptıkları çalışmalardan ötürü Anadolujet'e teşekkür eden Hasan Eker; sefer saatlerinin uygun şekilde planlanması, Adana, Gaziantep ve yaz dönemlerinde Antalya ve Bodrum'a sefer başlatılması, Kuzey Kıbrıs'ın touchdown seferlerinin Yenişehir'den gerçekleştirilmesi, havalimanı servislerinin özel bir şirket ile anlaşarak sağlanması ve Bursa'nın HUB haline getirilmesi ve planlamaların buna göre yapılmasını içeren 5 maddelik bir öneri listesini de Anadolujet Başkanı Şamil Karakaş ile paylaştı.





# İstanbul Yeni Havalimanı'nın Yüzde 42'si Tamamlandı

BU yıl ağır kış şartlarında 19 gün tamamen kapatılan ve çalışanlarına izin verilen inşaat bu süreyi toparlamak için çalışmalar da hız kazandı. Mart ayından itibaren inşaat çalışan sayısının artırılacağı açıklanan havalimanında haziran ayında 30 bin kişi çalışacak. Sağlanacak 7 bin kişilik ek istihdamın önemine işaret eden İstanbul Grand Airport (İGA) Havalimanı İşletmesi İcra Kurulu Başkanı Hüseyin Keskin, "İnşaat çalışmaları haziran ayı ile birlikte zirve yapacak. Kira sözleşmelerinde de son çalışmalar yapılıyor. Bu konuda da imzalar atılmak üzere" dedi.

Havalimanındaki son gelişmeleri ve İYH'nin Türkiye ekonomisine yapacağı katkıları analiz eden raporu açıklamak için bir toplantı düzenleyen Hüseyin Keskin, havalimanının sadece inşaatıyla değil, tüm yapıyla doğrudan ve dolaylı olarak ekonomiye önemli katkıları olduğunu vurguladı. Rapor, bağımsız düşünce ve danışmanlık kuruluşları İstanbul Ekonomi ile Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) tarafından hazırlandı. Hüseyin Keskin rapora göre, havalimanının, 2025 yılına kadar 225 bin kişiye istihdam yaratacağını söyledi. İlave hane halkı gelirinin ise 4.4 milyar dolara kadar çıkabileceği öngörülürken, Türkiye'nin ulusal eko-

nomisine katkısının ise milli gelirin yüzde 4.9 seviyesine kadar çıkabileceği düşünülüyor. Keskin, "Bunlar en iyi senaryo olarak ortaya çıkan veriler. Ancak en kötü senaryoda bile, biz buna 'ayrışan dünya senaryosu' dedik, milli gelirin yüzde 4.22 seviyesine gelecek. En kötü senaryoda bile katkısı çok ciddi" dedi.

EDAM Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Kasım Han'ın verdiği bilgiye göre, yüzde 4.9'luk oranın, 2025 yılında milli gelir içinde 73 milyar lira

olması hesaplanıyor. Yine verilen bilgiye göre, havalimanında 100'e yakın havayolu şirketine 350'nin üzerinde destinasyona uçuş imkanı sağlaması bekleniyor. İyimser senaryoya göre 2025 yılı itibariyle 35.5 milyon iç hatlar, 84.9 milyon dış hatlar olmak üzere toplam 120 milyonu aşan yolcuya hizmet verilmesi öngörülüyor. 2025 yılında yolcu trafik beklentisi 120 milyon yolcu iken, yolcuların yüzde 69'unun dış hat, yüzde 31'inin ise iç hatlarda seyahat etmesi bekleniyor.



## BRIDGING EUROPE AND ASIA.

Along the Silk Road.

### Turkish Cargo Fruit Logistica 2017 Fuarı'nda İlgi Gördü

TURKISH Cargo, her sene Berlin'de düzenlenen, 83 ülkeden 2 bin 500'e yakın firmanın ve 70 bin ziyaretçinin katılım sağladığı dünyanın en büyük meyve-sebze fuarı olan Fruit Logistica'da yerini aldı. Hall 1.1'de Türk Pavillonu yanında yerini alan Turkish Cargo standına fuar süresince çeşitli ülkelerden üreticiler ve acenteler yoğun ilgi gösterdi.

Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen, Pazarlama&Satış Başkan Yardımcısı Halit Anlatan ve diğer Turkish Cargo yöneticileri ile lokal personelin yer aldığı yetkin ekibi ile markamız, fuarda süresince etkin bir biçimde lojistik çözümlerini müşterilere tanıtarak tüm dikkatleri üzerine çekti.

Uluslararası olduğu kadar yerli müşterilerin de yoğun ilgisi ile karşılaşan Turkish Cargo, fuar süresince Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği yetkilileri ile de bir araya gelerek yaş meyve-sebze ihracatında hava kargo için gelen üretici taleplerine de olumlu yanıt verdi.



We are where you are.

Gebrüder Weiss is your partner for holistic logistics solutions – from Europe to Asia. We efficiently transport your products to your target markets. With numerous own locations along the historic Silk Road, we combine regional know-how with the highest standards of quality. Where can we move for you?

[www.gw-world.com/silkroad](http://www.gw-world.com/silkroad)



**Gebrüder Weiss**   
Transport and Logistics





# Ağır Ticari Araç Pazarında Köklü Değişiklikler: Kamyon Satışları Çekiciyi Geçti

**TÜRKİYE** ağır ticari araç pazarı 2016 yılında neredeyse yarı yarıya bir düşüşle en parlak dönemlerinden birini geçiren binek araç pazarına ters bir eğilim izleyerek büyük ölçüde daraldı. 2016 yılının başında ülkemizde uygulanmaya başlanan Euro 6 normlarının maliyet etkisiyle belli bir oranda düşüş yaşamayı beklenen ağır ticari araç piyasası 2016 boyunca yaşanan siyasi krizler ve dalgalı seyreden döviz kurlarıyla yüzde 44 oranında geriledi. Ancak buna rağmen Türkiye'de üretim yapan ağır ticari araç markalarının ihracat rakamlarında önemli ölçüde artış oldu. Çevresel şartların düzelmesiyle tekrar hızlı bir toparlanma sürecine girmesi beklenen piyasa TAİD verilerine göre 2016 yılında ülkemizde satılan kamyon adedi 11 bin 486 oldu. 2015 yılında 18 bin 837 adet kamyon Türkiye pazarında satılmıştı. 2015 yılında Türkiye pazarında 18 bin 831 adet çekici satılırken 2016 yılında bu rakamın 9 bin 271 adete düşmesi özellikle Rusya ile yaşanan gerilim, Suriye'deki iç savaş ve Irak'taki istikrarsızlığın dış ticarete ve lojistiğe olan olumsuz etkileri olarak sektöre yansdı.

2000'li yılların başından itibaren etkisini arttıran ve taşımacılıktan lojistiğe geçişin kamyonun çekiciye geçişle paralel bir eğilimle çekicinin toplam ağır ticari pazar içinde aldığı büyük pay, son yıllarda tersine döndü.

Uzun yıllar çekici lehine gelişen eğilimle 2011 yılında Türkiye'de satılan 16 bin 801 adet kamyon karşılık 21 bin 920 adet çekici satılmıştı. Ağır rekabet ve dış şartların etkisiyle yatırımlarında hız kesen taşımacılık sektörü yaptığı çekici alımlarını yavaşlattı ve 2014 yılında 16 bin 54 adet kamyon karşılığında 18 bin 804 adet çekici satıldı. Lojistik sektörü üzerindeki olumsuz etkilerin devam etmesiyle 2015 yılı yaklaşık 18 bin 800 adetlerle kamyon ve çekici satışlarının eşitlendiği dönem oldu.

2015 yılında satılan 18 bin 837 adet kamyonun 9 bin 74 adedi offroad iken 2016 yılında satılan toplam 11 bin 486 kamyonun 6 bin 389 adetinin offroad olması ağır ticarideki inşaat eğilimini ortaya koyuyor. 2016'da toplam kamyon satışlarında yüzde 55'e dayanan inşaat kamyonlarının oranının henüz 5 yıl öncesinde; 2011 yılında yüzde 40 seviyelerinde olduğunu görüyoruz.

**İnşaat araçlarının payı beş yılda yüzde 40'tan yüzde 55'e çıktı**

Yol ve inşaat kamyon satışlarındaki dağılımın offroad olarak tanımlanan inşaat araçlarına doğru ağırlığını vermesi son yıllarda Türkiye ekonomisinde hız kesmeyen altyapı ve inşaat sektörüyle ilişkili olarak geliyor.

2015 yılında satılan 18 bin 837 adet kamyonun 9 bin 74 adedi offroad iken 2016 yılında satılan toplam 11 bin 486 kamyonun 6 bin 389 adetinin offroad olması ağır ticarideki inşaat eğilimini ortaya koyuyor. 2016'da toplam kamyon satışlarında yüzde 55'e dayanan inşaat kamyonlarının oranının henüz 5 yıl öncesinde; 2011 yılında yüzde 40 seviyelerinde olduğunu görüyoruz.

**Mercedes-Benz Türk Sektörde 50. yılını kut-**

layan Mercedes-Benz Türk daralan pazar nispetinde 8 bin 581 adet kamyon satışı yaparak bir kez daha Pazar lideri oldu. Üretime başladığı 1968 yılından bu yana toplam 232 bin 448 kamyon üreten Mercedes-Benz Türk, 2016 yılında 4 bin 690 adet kamyon ihraç ederek üretim tesislerinde tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaştı. 2016 yılı itibarıyla Euro 6 dünyasına yepyeni ürünler ile katılan Mercedes-Benz kamyon ve çekiciler; uzun yol ve nakliye araçları için Actros, inşaat araçları için Arocs, şehir içi dağıtım araçları için ise Atego çatısı altında toplanmıştı.

**Ford**  
2016 yılı Ford Trucks için daralan pazarda payını önemli oranda arttırdığı bir yıl oldu. Euro 6 motorlu yeni model lansmanı ile ihracata da ağırlık veren Ford, Türkiye pazarında 2016 yılında 3 bin 758 kamyon ve bin 441 adet çekiciyle toplam 5 bin 199 adet ağır ticari araç satışı gerçekleştire-

rek çekicide yaklaşık yüzde 16 Pazar payına, kamyonunda ise neredeyse yüzde 30'a dayanan bir paya sahip oldu. Ford 2015 yılında 5 bin 406 kamyon ve 2 bin 422 çekici satmıştı.

**Scania**  
Toplam ağır ticari araç pazarında üçüncüsü ve ithal pazarın lideri olan Scania, 2016 yılında bin 736 adet çekici ve 332 adet kamyon olmak üzere 2 bin 68 adetlik satışa imza attı. Çekici satış rakamlarıyla da Türkiye pazarında ikinci sırada yer alan Scania, yaklaşık yüzde 19'luk bir pazar payına sahip oldu. 2016 yılının son aylarından yeni nesil çekicilerinin dünya lansmanını yaparak 2017 Yılı Kamyonu Ödülünü de alan marka, kurumsal ikinci el satış birimi DOD Ağır Vasıtayı da tanıttı.

**MAN**  
2016 yılında yaşanan büyük daralmaya rağmen MAN Türkiye, kamyon satışlarında önemli bir büyüme yaşadı. 2015 yılında bin 80 adet kamyon satan marka, geçen yıl bu rakamı bin 270 adete çıkardı. Özellikle kamu ihalelerinde önemli bir büyüme gösteren MAN, büyükşehir itfaiye ve ağır hafriyat işlerinde çalışan araçlarında markayı tercih etmesiyle geçen yıla göre

yüzde 45 oranında daralmaya karşın, kamuda yüzde 100 artış kaydederek, yılı yaklaşık 340 araçla kapattı. MAN, Türkiye'de 2016 yılında 544 adet çekici sattı.

## Iveco

Hafif ticari araçlarıyla diğer markalardan farklı bir yere sahip olan Iveco 2016 yılında pazar payını artırabilen markalardan biri oldu. 2015 yılında 3,5 ton ve üstü pazarda yüzde 6,6 olan pazar payını 2016 yılında yüzde 6,8'e çıkardı. Ağır ticaride ise pazar payını 2016 yılında yüzde 20 oranında artırmayı başaran Iveco 2 bin 245 adet 3,5 tonluk Daily modelinden satarken kamyon sınıfında sayılan 7 tonluk modelden 946 adet sattı. 2016 yılının kamyonu seçilen Eurocargo ise 10-18 ton arasında başarılı satış grafiğini sürdürerek 350 adete ulaştı. Iveco'nun 2016 yılında toplam kamyon satışları bin 300 adet olarak gerçekleşirken 504 adet çekici satışı gerçekleştirdi.

Iveco Türkiye, 2016 yılının ikinci yarısında zorlu off road koşullarında uzman bir marka olan Astra satışlarına başlayarak ile yılsonuna kadar 20 adet araç teslim etti.

## Renault Trucks

2016 yılına kadar ana faaliyetlerini Volvo Trucks'la aynı çatı altında sürdüren Renault Trucks artık Türkiye faaliyetlerine tek marka olarak sürdürecektir. Özellikle çekici pazarının güçlü oyuncusu olan marka 2016 yılında daralan pazarda 634 adet çekici sattı.

## Volvo Trucks

2016 yılının son günlerinde köklü bir değişiklik ile Türkiye temsilciliğini Sabancı Holding'in köklü şirketlerinden Temsa İş Makinaları'nın yapmaya başladığı Volvo Trucks, özellikle çekici pazarında payını arttırdı. 2015 yılında 450 adet çekici satan Volvo, 2016 bu sayıyı 488 yükseltti. Yapımı devam eden üçüncü havalimanı projesinde yoğun olarak kullanılan Volvo kamyonlardan ise 2016 yılında 87 adet satıldı.

## DAF

Türkiye ağır ticari araç pazarının yarı yarıya daraldığı bir yılda ülkemizde kendi ofisi ve yönetimiyle faaliyete başlayan DAF Trucks Türkiye, yılın son aylarında ana bayilik için Doğan Holding'le anlaşta. Bayi kırma çalışmalarına hız veren DAF Türkiye 2016 yılında 75 adet çekici sattı.



# Tenteli Satışlarında Düşüş Var Damper Artıyor

TÜRK treyler ve üstyapı endüstrini, Türk ekonomisi ve 2016 yılında sosyal hayatı etkileyen olumsuz gelişmelerden ayrı incelemek doğru olmaz. Suriye iç savaşının ülkemize bulaşması, artan terör olaylarının metropollerde ve Türkiye'nin en büyük havalimanında dahi masum canları alması ve 15 Temmuz tarihinde yaşanan darbe girişimi ülke gündemini değiştirse de ekonominin çarkları dönmeye devam etti.

Binek araç ve hafif ticari araç pazarının aksine son yılların en zor dönemlerinden birini geçiren ağır ticari araç pazarı ve genelde bu segmentle paralel bir gelişim izleyen treyler pazarında köklü değişiklikler yaşandı. Ağır ticari araçta çekiciden kamyonu, yol araçlarında inşaata dönüşün benzeri bir eğilim treylerde de yaşanıyor. Farklı koşullar sebebiyle düşen tenteli ve frigorifik treyler satışlarının boşluğunu damper dolduruyor.

Türkiye'de 2016 yılında üretilip iç ve dış piyasada satılan araç adedi neredeyse

2015 yılıyla aynı. TREDER istatistiklerine göre 2016 yılında iç ve dış pazarlarda toplam 16 bin 586 adet treyler satılırken, 2015 yılında bu rakam 16 bin 436 adet olarak gerçekleşti. TREDER üyesi olup 2016 statikleri, için satış adetlerini bildirmeyen 5 marka olduğunu da belirtmek gerek.

TREDER üyesi olmayan ancak üretim tesisi ve ürün kaliteleriyle merdiven altı olarak nitelendirilemeyecek treyler markalarının bu değerlendirmede yer almadığını belirtmekte fayda var.

## Tırsan liderliğini ihracatla pekiştirdi

18 TREDER üyesinin Türkiye ve ihracat pazarlarındaki satış rakamları birlikte incelendiği zaman Türkiye'nin treyler devi Tırsan'ın 8 bin 361 adet ile toplam satışların yarısını kendi başına gerçekleştirdiği görülüyor. 2016 yılında daralan Türkiye pazarında büyük bir atılımla ihracata yönelen Tırsan Treyler iç pazarda 4 bin 285 adet treyler satarken çoğu Avrupa ülkeleri olmak üzere dış pa-

zarda 4 bin 76 treyler satışı yaptı. Bu rakamlarla Tırsan geçen yıla göre ihracatını bin 58 adet artırdı. Toplam satış rakamındaki liderlikle birlikte Tırsan, başta tenteli olmak üzere platform, konteyner taşıyıcı, tanker, silobus gibi ürün gruplarında Türkiye'nin lider markası oldu.

## Krone satışlarını en çok arttıran marka

2015 yılında Türkiye'deki treyler yatırımını daha etkin kullanmak için bütün hisseleri alan Krone, satışlarını en çok arttıran marka oldu. 2015 yılında toplam bin 248 adet treyler satan marka 2016 yılında bu rakamı bin 999 adete çıkardı. Bu satışların bin 174 adedini ihraç eden Krone, Türkiye pazarında ise 825 adet treyler satarak hem iç pazardaki payını arttırdı hem de ihracat rakamlarında büyük bir artış yaşadı.

## Serin Treyler damperde güçleniyor

Türkiye treyler pazarının toplam satışlarda üçüncü markası toplam bin 430 adetle Serin Treyler oldu.

2016 yılında başta galvaniz yatırımları olmak üzere önemli adımlar atan Serin Treyler, satışını gerçekleştirdiği 706 adet damper treyler ile bu ürün grubunun en iddialı markalarından biri haline geldi. Bu satışların bin 172 adedini iç pazarda satan marka, 258 adet treyleri ihraç etti.

## Özgül 774 adet treyler ihraç etti

Birçok ticari araç ve treyler markasının satışlarında düşme yaşanırken 2016'da satışlarını en çok arttıran markalardan bir tanesi Özgül Treyler oldu. 2015 yılında iç ve dış pazarda 779 adet treyler satan marka, 2016 yılında bu rakamı bin 267 adete yükseltirken ihraç ettiği 774 adet treyler ile de en fazla ihracat yapan üçüncü şirket oldu.

## Öztreyler damperin lideri

Türk ekonomisindeki inşaat faktörünün treyler ve üstyapı endüstrilerine en büyük etkisi olan damper satışlarındaki artış, bu alandaki uzmanlığıyla öne çıkan Öztreyler firmasını son

yıllarda üst sıralara taşıyor. 2015 yılında bin 11 adet toplam treyler satışı yapan Öztreyler, 2016 yılında 945 adetlik satış rakamına ulaştı satışlarının 825 adedini ise iç piyasaya verdi. Öztreyler, 803 adet ile de damper satışlarının lideri konumunda.

## Frigorifik treylerde Otokar

Son yıllarda üretim ve satışlarını askeri projeler ve otobüs sanayine yoğunlaştıran Otokar, 2016 yılında 625 adet treyler satışı gerçekleştirdi. Son yıllarda Türkiye otobüs pazarının lideri haline gelen Otokar, 179 adet frigorifik treyler ile bu alanda Türkiye'de en çok satan marka oldu.

## Koluman'dan 444 adetlik satış

2016 yılında yeni yatırım kararlarını açıklayan Koluman, 2016 yılında 444 adet treyler satışı gerçekleştirdi. Bu satışların 382 adedini Türkiye pazarında yapan Koluman, 2016'da bir önceki yıla göre satışlarını arttıran ender markalardan biri oldu. Koluman, 2015 yılın-

da 299 adet treyler satışı gerçekleştirmişti.

## Makinsan 2016'da 433 treyler sattı

TREDER'e en son üye olan markalardan Makinsan ise 2016 yılında 433 adet treyler satışı yaptı. Sattığı treylerlerin 316 adedini iç piyasada değerlendiren markanın toplam satışlarının 330 adedini damper oluşturdu.

## Tankerde OKT etkisi

Aydın'da üretim yapan OKT Trailer ise geçen yıl 274 adet treyler satışı yaptı. 205 adetle bu satışların çoğunluğunu oluşturan tanker satışlarıyla Tırsan'dan sonra ikinci sırada yer alan OKT, 176 adet treyleri ihraç etti.

## Nursan silobus satışıyla dikkat çekti

266 adet toplam treyler satışıyla 2015 seviyesini koruyan Nursan Treyler, 191 adet silobus ile bu alanda Pazar lideri olan Tırsan'ın ardından ikinci marka oldu. Nursan, 184 adet ihracat rakamıyla ise en fazla treyler ihracatı yapan ilk 5 şirket arasında yer aldı.







## Hafif Ticari Araç Pazarı 2016'da Canlılığını Korudu

TÜRKİYE otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, 2016 yılında bir önceki yıla göre yüzde 1,62 artarak 983 bin 720 adet olarak gerçekleşerek bir rekor kırdı. Geçen yıl 242 bin 421 adet satışın gerçekleştiği Türkiye hafif ticari araç pazarı, 2016 yılında geçen yıla göre yüzde 6,45 oranında azalarak 226 bin 782 adete geriledi. Ancak bu rakam 2016 yılında ülkemizde ve üzerinde bulunduğumuz coğrafyada yaşanan olaylar göz önüne alındığında kötü sayılmayacak bir sonuç olarak dikkat çekiyor.

Marka bazında hafif ticari araç pazarının lideri 68 bin 234 adetle Türk hafif ticari

araç endüstrisinin en önemli markası Ford oldu. Avrupa hafif ticari araç pazarında da payını son yıllarda arttıran Ford, 28 bin 961 Courier satışı gerçekleştirildi. 27 bin 433 Transit'le büyük van pazarının lideri de olan Ford, 5 bin 497 Transit Custom satışına imza attı. Markanın ithal modeli olan Connect 2 bin 950 adet satılırken Tourneo Custom ise 992 adet satıldı.

Ülkemizdeki bir diğer büyük hafif ticari araç markası olan Fiat ise toplamda 53 bin 737 ticari araç sattı. Markanın amiral gemisi 25 bin 656 adetle Doblo oldu, ardından ise 21 bin 396 adetle markanın en küçük ticarisi Fiorino

geldi. Daha sonra ise 5 bin 497 adetle markanın büyük ticarisi Ducato geldi. Doblo altyapısıyla satılan açık kasalı Pratico 806 adet satışa ulaştı.

Türkiye'nin en çok satan otomotiv markası olan Volkswagen ise toplam 32 bin 772 adet hafif ticari araç satışıyla üçüncü sıraya yerleşti. 12 bin 131 adetlik satışla Caddy, markanın en popüler modeli olurken 11 bin 284 adetlik Transporter satışıyla orta sınıf van pazarının en çok markası oldu. Crafter ile büyük van satışlarında 3 bin 605 adede ulaşılırken T serisinden 2 bin 109 adet Caravelle Türkiye yollarına çıktı.

Renault ise Türkiye'de 15

bin 91 hafif ticari araç satışı gerçekleştirdi. 8 bin 973 adet Kangoo, 3 bin 910 Master ve 2 bin 203 Trafic yollara çıktı. Renault grubunun diğer markası Dacia ise sadece Dokker modeliyle 5 bin 422 adetlik satışa ulaştı.

Peugeot 10 bin 123 hafif ticari araç sattı. En çok satan model 6 bin 946 adetle Partner olurken bin 721 adet Bipper, bin 456 adet Boxer satıldı.

PSA grubunun diğer markası Citroen ise toplam 8 bin 377 adet ticari araç satışı gerçekleştirdi. Bu satışlardan 5 bin 75 adeti Berlingo, bin 493 adedi Nemo olurken 908 adedi ise Jumper oldu.

Toplam satışlarda Türkiye rekoru kıran Mercedes-Benz'in hafif ticarideki amiral gemisi her zamanki gibi Sprinter oldu. 2016 yılında 5 bin 84 adet Sprinter yola çıkarken Vito ise 2 bin 984 adete ulaşarak toplam 8 bin 64 hafif ticari araç satılmış oldu.

Türkiye pazarında, Iveco, büyük van segmentinin güçlü oyuncusu Daily modeliyle 2 bin 175 adete ulaştı.

Küçük kamyonlarıyla pazarda yer alan Kia ve Hyundai de 6'nin adetleri aşan satış gerçekleştirdiler. Açık kasalı veya tenteli üstyapıyla kullanılan bu alanda Kia, tek ticari modeli olan Bongo modeliyle 3 bin 952 adet gibi önemli bir

rakama ulaşırken Hyundai ise H100 modeliyle 2 bin 244 adet satış yaptı.

Karsan üretimiyle hafif ticari araç pazarının yeni oyuncusu olan Hyundai H350'nin Türkiye satışları 552 adet olarak gerçekleşirken modelin ihracatına ağırlık verildi.

### Gövde tipine göre hafif ticari araç pazarı

2016 yılı Aralık sonu Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine yüzde 70,69 pay ile van (160.310 adet), ardından yüzde 11,58 pay ile kamyonet (26.259 adet), % 8,84 pay ile Minibüs (20.037 adet) ve %8,90 pay ile Pick-up (20.176 adet) yer aldı.

## Hafif Ticari Araç Pazarı 2017 İlk 2 Ayında Yüzde 1,6 Arttı

OTOMOTİV Distribütörleri Derneğinden (ODD) yapılan açıklamaya göre, Türkiye Otomotiv pazarında, hafif ticari araç pazarı 2017 yılı Ocak-Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,62 oranında artarak 21 bin 941 adete yükseldi. Geçen sene aynı dönemde 21 bin 592 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif Ticari Araç Pazarı

**Hafif ticari araç pazarı, 2017 yılı Ocak-Şubat döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 1,62 artarak 21 bin 941 adet oldu.**

2017 yılı Şubat ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,57 oranında artarak 12 bin 307 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen sene Şubat ayında 12 bin 237 adet satış gerçekleşmişti. Hafif ticari araç pazarı, 10 yıl-

lık Şubat ayı ortalama satışlara göre yüzde 1,13 arttı.

2017 yılı Şubat sonu Hafif Ticari Araç Pazarı gövde tipine göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adetine yüzde 66,46 pay ile Van (14 bin 583 adet), ardından yüzde 12,38 pay ile Kamyonet (2 bin 716 adet), yüzde 12,21 pay ile Pick-up (2 bin 679 adet) ve yüzde 8,95 pay ile Minibüs (bin 963 adet) yer aldı.

**"Zor bir yılı her şeye rağmen olumlu sonuçlarla geride bıraktık"**

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar 2016 yılını değerlendirirken,

2017'ye yönelik öngörülerini paylaştı. Türkiye ihracatının yüzde 16'sını gerçekleştiren otomotiv, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan sektörü konumunda olduğunu söyleyen Bayraktar, "Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı, gayri safi yurtiçi milli hasılaya yaklaşık yüzde 5 katkıda bulunuyor. Sektörün 2016 yılı dış ticaret fazlası ise 2 milyar dolar civarında. Sektörümüz, içeride ve dışarıda yaşanan gelişmelerden en fazla etkilenen sektörlerin başında yer alıyor. 2016'da, her ay farklı gelişmelerle karşı karşıya kaldık. Daralmalarla geçen ilk çeyreğin ardından ikinci çeyrekte sektörümüzde bir toparlanma ile en yüksek satış temposuna mayıs-haziran aylarında ulaşıldı. Sonuç



ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar.

itibarıyla zor bir yılı her şeye rağmen olumlu sonuçlarla geride bıraktık" dedi.

Bayraktar sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye otomotiv sektörü toplam pazarı 2016 yılında, geçen yılın aynı dönemine göre benzer bir sonuç ile 1 milyon 7 bin 857 adet olarak gerçekleşti. 2016'da otomobil ve hafif ticari araç

pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 1,62 artarak 983 bin 720 adetlik bir sonuçla tamamlandı. Bunun 756 bin 938 adedini yüzde 4,32 artışla otomobil, 226 bin 782 adedini ise yüzde 6,45 düşüşle hafif ticari araç satışları oluşturuyor. İçerideki ve dışarıdaki gelişmeler ışığında 2017 yılı; bölgemizdeki jeopolitik gelişmeler, Türkiye'deki terör olayları, ekonomimiz yönetiminin Merkez Bankası'nın enflasyonla mücadeledeki kararlılığı, cari işlemler açığındaki gelişim, kurların seyri, ekonomik aktivitenin gelişimi, büyüme hızı, ve tabii ki sektöre uygulanan ÖTV oranlarındaki değişikliklerin etkilerini göreceğimiz, sektörümüz açısından önemli bir yıl olacak."





# Mercedes-Benz Türk 2017'de 50'nci Yaşını Kutluyor

1967 yılında Otomarsan ismiyle kurulan ve bu yıl 1 milyar Avro'yu aşan yatırımıyla Türkiye'nin en büyük yabancı sermayeli şirketlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında 50'nci yılını kutluyor. Yarım asırdır Türkiye'de faaliyet gösteren şirket, resmi kuruluş yıldönümü için çalışanlarıyla bir araya geldi ve bu özel günü keyifli bir doğum günü etkinliği ile kutladı.

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün İstanbul'da bulunan Genel Müdürlük binasında, Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretim Direktörü Bülent Acicbe Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ve Mercedes-Benz Türk Kamyon Fabrikası Üretim Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann Aksaray Kamyon Fabrikası'nda kuruluş yıldönümü kapsamında eşzamanlı olarak pasta kesti.

Şirketin 50'nci yaş gününü büyük bir aile olarak ve ailenin tüm fertleri ile bir arada kutlayabilmek adına tüm şirket çalışanlarının katıldığı ve üç farklı noktada düzenlenen etkinlikler için canlı yayın bağlantısı kuruldu.



Etkinlikte tüm çalışanlara teşekkür eden Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, şunları söyledi: "Geçen yarım asırlık süre boyunca Mercedes-Benz Türk ailesi olarak birlikte büyüdük, birlikte ürettik ve hep beraber birçok ilke, yeniliğe, başarıya ve rekorla imza atarak şirketimizi Daimler AG'nin küresel ağı içerisinde çok önemli bir yere getirdik. Aynı zamanda Türkiye'de sektörümüzde öncü ve lider olduk. Ülke ekonomisine ve geleceğine katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz. Bundan sonraki nice 50 yıllarda bu büyük ailenin yine aynı şevk ve kararlılıkla bu değerli mirası gururla ileriye taşıyacağımızı biliyorum. Büyük bir aile olmanın mutluluğunu paylaştığım siz Mercedes-Benz Türk çalışanlarına tek tek teşekkür ediyorum ve imza attığımız tüm büyük başarılar için sizleri kutluyorum."

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Üretim Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann ise şunları kaydetti: "Geçtiğimiz yıl fabrikamızın 30. yılını kutladık. Kuruluş yıldönümünde açıkladığımız 113 milyon Avro'luk yeni yatırımın ilk sonuçlarını şirketimizin 50'nci yılında alacak olmamız bize mutluluk ve gurur veriyor. Bugüne kadar sayısız rekorlara ve başarılarla imza atan siz değerli çalışanlarımızı kutluyorum. 50 yıldır sürdürdüğümüz

**1967 yılında Otomarsan ismiyle İstanbul'da kurulan Mercedes-Benz Türk, resmi kuruluş gününde yarım asırlık başarısını kutladı.**

başarı öykümüzü gururla ileriye taşıyacağımıza inanıyorum."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretim Direktörü Bülent Acicbe ise 50 yıllık yolculukta emek veren

Mercedes-Benz Türk çalışanlarına teşekkür ederek konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bugün Daimler'in küresel üretim, AR&GE ve IT ağı Mercedes-Benz Türk olmadan düşünilemiyorsa bunda 50 yıldır verilen emeklerin çok büyük payı var. Bu süre zarfında Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası hem üretim hem de ihracatıyla önemli başarılarla imza attı. Bundan önce olduğu gibi bundan sonra da geleceğe tüm gücümüzle birlikte ilerleyeceğiz."





**VEGA**

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

WORLD OF GREEN LOGISTICS

**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

CERTIFIED  
Net  
MANAGEMENT SYSTEM

klima:aktiv

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

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

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

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





# Tırsan 40 Yıldır Zirvede

TÜRKİYE'NİN en büyük treyler üreticisi Tırsan 2016 yılında gerçekleştirdiği üretim yatırımları ve Ar-Ge projeleri ile Türkiye treyler pazarına öncülük etmeye devam ederken, kurulduğundan bu yana olduğu gibi 40'ıncı yılında da pazar liderliğini sürdürdü. Tırsan 2016 yılında, bir önceki sene de olduğu gibi, Avrupa'nın en hızlı büyüyen markası oldu. Tırsan İşletmeler Müdür Yardımcısı Ahmet Yılmaz sorularımızı yanıtladı.

**2016 Türkiye ticari araç sektörünü değerlendirebilir misiniz? Ülkemizde ve bölgemizde yaşanan olumsuz gelişmelerin etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Geçtiğimiz yıl Türkiye'de toplam otomotiv pazarı 1 milyonun üzerine çıkarak tarihi bir rekor kırdı. Ağır vasıta pazarı ise bir önceki yıla oranla yüzde 50 civarında küçüldü. Bu düşüşte Türkiye'nin yaşadığı ekonomik durumun etkisi büyük. Bunun yanında yaşanan terör saldırılarının 15 Temmuz hain darbe kalkışması gibi zorluklar ticari araç sektörünü etkiledi. Hem 16 ton üzeri kamyon pazarında hem treyler pazarında bu etkinin sonucu olarak firmaların yaptığı alımlar azaldı. Komşu ülkelerle yaşanan sıkıntıların devam etmesi, ihracattaki uzun bir süredir devam eden yükselmenin durması ve ilk kez ihracatta küçülme yaşanması pazarın de daralmasına etki etti.

**2016 Tırsan için özellikle satış anlamında nasıl geçti?**

Türkiye'de profesyonel taşımacılığın başlamasında mihenk taşı olan Tırsan 40 yıldır sektörüne öncülük eden marka olarak 2016 yılında en çok güçlendiği yıllardan birini yaşadı. Türkiye'de pazar payını yüzde 41'e çıkarmasının yanında özellikle Avrupa'da elde ettiği başarılar, aldığı ödüller ve kazandığı saygınlık Tırsan'ı 2016 yılında hem Türkiye'de hem Avrupa'da zirveye çıkardı. Tırsan geçtiğimiz yıl Avrupa'ya yapılan ihracatın yüzde 97'sini tek başına gerçekleştirdi. 2016 yılında, bir önceki sene de olduğu gibi, Avrupa'nın en hızlı büyüyen markası oldu.



Tırsan İşletmeler Müdür Yardımcısı Ahmet Yılmaz.

**Bu satışları bir önceki yıla göre değerlendirebilir misiniz? Artış veya düşüşlerin etkileri, hareketli veya yavaş iş alanları vs.**

Ekonomideki yavaşlama, iç ve terör saldırıları, komşu ülkelerde yaşanan sorunlar, kurlardaki dalgalanmalar ve belirsizlikler nedeniyle iş pazarda düşüş yaşandı.

Tırsan ise en zor dönemde daima müşterisinin yanında olduğunu 2016 yılında da gösterdi. Müşterisinin başarısına odaklanan Tırsan, Türkiye'nin en tecrübeli, en eğitilmiş ve en büyük ekibiyle müşterilerinin arkasında durdu. Tırsan, Türkiye'de treylere 5 yıl garanti veren ilk ve tek marka oldu. Mevcut 2 yıl garantinin üzerine +1 veya +3 yıl garanti opsiyon listesine alarak daha önce benzeri görülmemiş bir yeniliği müşterilerinin hizmetine sundu. Tenteli perdeli, alüminyum ve paslanmaz tanker, alüminyum silobas, konteyner şasi, platform, standart ve hidrolik low-bed, frigo ve kutu tipi treylere 5 yıl garanti verildi.

Tırsan başarısını Avrupa'da da artırmaya devam etti. Tırsan satışlarının yüzde 50'sinden fazlasını ihraç ederken, Avrupa Birliği'ne yapılan toplam treyler ihracatının yüzde 97'sini tek başına gerçekleştirerek rekor kırdı.

Ayrıca Kässbohrer markası ile Almanya'da perdeli tenteli segmentinde satışlarını 3 kat arttıran Tırsan, Bitüm Tankeri segmentinde ise liderliğini sürdürdü. Polonya'da satışlarını yüzde 50'in üzerinde yükseltti ve bu ülkenin en çok tercih edilen ilk 5 treyler üreticisinden biri oldu. Low-bed, tank, silo ve perdeli-tenteli segmentinde de satışlarını artırırken, akaryakıt tankeri segmentinde liderliğini devam ettirdi.

Ülke ihtiyaçlarına yönelik özel olarak geliştirilen ağır hizmete yönelik platform treyler ile toplam İngiltere satışlarını 2 kattan fazla artırdı. Yine bünyesinde bulunan Talson markası ile Avrupa'nın en büyük pazarlarında kutu segmentinde geçen yıla göre yüzde 62 büyüme elde etti. Öte yandan

Fransa'da en başarılı olduğu ülkeler arasında yer aldı. İtalya'da 20 farklı satış sonrası hizmet noktasına ulaştı ve yüzde 26 oranında satışlarını artırdı. Yeni faaliyet gösterdiği Portekiz pazarında Tenteli/Perdeli ürün satışları ile 2016 yılı sonunda yüzde 10 pazar payı elde etti.

**2016 yılında sunmaya başladığınız yeni araçlar, yeni teknolojiler, hizmetler, kampanyalar vs yeniliklerden bahsedebilir misiniz?**

Sektörünün Ar-Ge lideri olan Tırsan, 2016 yılında da birçok inovatif çalışmaya, ürüne ve hizmete imza attı. Tırsan ürünlerini üretip pazara sunarken müşteri ihtiyaçları ve beklentisini tam olarak karşılayan hatta müşteri beklentisinin ötesine geçen ürün ve hizmetlere odaklanıyor. Sağlam, verimli, sorunsuz ürünleri ile sektöre 40 yıldır öncülük eden Tırsan, geçtiğimiz yıl 3'üncüsü yapılan TİM ve ATKearney işbirliği ile gerçekleştiren İnovaLİG'de 250 firma arasından 28. sırayı elde ederek ileri teknoloji ve inovasyonda sektörün geleceği en son noktayı göstermiş oldu. Yine Tırsan Türkiye'de bir ilki daha gerçekleştirerek, sektörün ilk ve tek Ar-Ge merkezinde geliştirdiği Kässbohrer Yüksek Güvenlikli Bitüm Tankeri ile Avrupa treyler sektörünün en prestijli yarışmasında Trailer Innovation 2017 ödülünü kazandı. Bu ödül Türkiye treyler sektöründe ilk kez Tırsan tarafından alındı.

2016 yılında Tırsan, ihracatındaki ivmeyi artıracak yeni bir yatırım daha yaparak Almanya'nın güneybatı eyaleti Baden-Württemberg'de yer alan Ulm'de ikinci üretim ve montaj tesisini kurdu. Almanya Goch ve Rusya'da üretim tesisi bulunan



Türkiye'nin tek treyler üreticisi olan Tırsan'ın bu yatırımı uluslararası arenadaki gücünü ve hedefini ortaya koyuyor. Tırsan, bu yeni tesisen, Kässbohrer ve Talson marka tüm ürünlerin üretim ve teslimatını gerçekleştirecek ve ürün yelpazesindeki tüm treyler modelleri için bakım-onarım hizmeti sağlayacak.

**Bayi servis yapılanmasında değişiklik oldu mu?**

Sektörünün en geniş ve en güçlü bayi yapılanmasına sahip olan Tırsan Türkiye'nin hangi noktasında olursa olsun 7/24 müşterilerine hizmet veriyor. Müşterilerinin en iyi hizmeti en hızlı ve en uygun maliyetle almasına sağlayan Tırsan, 52 servis noktasıyla sektörün en geniş servis ağında uzman treylerler bakım, onarım ve servis hizmeti veriyor.

Tırsan farklı tarihlerde çeşitli kampanyalarla en iyi hizmetin en uygun maliyetle müşterilerine sunuyor. Sektör tarafından büyük ilgi gören 30 Nokta Bakım Kontrolü bunlardan biri. Bu kampanya ile treylerin yük altında ve en zorlu yol koşullarında kendinden emin ilerlemesi için bakım ve onarım ihtiyaçları önceden tespit ediliyor. Treylerin operasyona güvenli ve verimli bir şekilde devam etmesi için gerekli tüm kontroller Tırsan bilgi birikimiyle donatılan teknisyenler tarafından gerçekleştiriliyor. Bu sayede hem treylerin onarım maliyetlerinden tasarruf sağlanı-

ken, olası arızalar da önceden tespit edilerek önleniyor, can ve mal güvenliği sağlanıyor. Hem de aracın lastik ömrü uzarken, sürüş ve yük taşıma güvenliği korunuyor.

Son olarak devreye aldığı Tırsan Yol Yardımı hizmeti ile Türkiye ve Rusya dahil olmak üzere Avrupa'nın 27 ülkesinde 7 gün 24 saat müşterilerine hizmet veriyor. Yol Yardım hizmeti Avrupa'da 12 bin servis noktasında ve 17 dilde hizmet imkanı sağlıyor.

**2017 yılı için planlarınızı ve hedeflerinizi bahsedebilir misiniz?**

40 yıldır olduğu gibi önümüzdeki yıl ve yıllarda Tırsan sektörüne öncülük etmeye devam edecektir. Yeni ürünler, yeni hizmetler, yeni uygulamalar geliştirmedeki gücünü ve birikimini önümüzdeki yıl da ortaya koyacak olan Tırsan, ihracatını da artırmaya devam edecek. Yeni ürünler ve yeni pazarlarla ihracatını artıracak olan Tırsan, bulunduğu pazarların en büyük oyuncusu olma hedefinde ilerleyecektir. Farklı ürün gruplarında Avrupa pazar liderliği bulunan Tırsan hem ülke sayısını hem de birinci olduğu ürün grubu sayısını artıracaktır.

**2017 yılıyla ilgili hem ağır ticari araç sektörü hem de Tırsan temelinde beklentilerinizi anlatabilir misiniz?**

2016 yılı hem ülkemiz için hem de sektörümüz için oldukça zor bir yıl oldu. 2017 de zorluklarla başladı. Özellikle kurlardaki dalgalanma tüm sektörleri etkiliyor. Bu yıl belirsizliklerin ortadan kalkmasıyla yılın ikinci yarısıyla birlikte belirli bir toparlanmanın olacağını öngörüyoruz. Geçtiğimiz yıla oranla pazarın nispeten bir büyüme yaşayacağını düşünüyoruz. Tırsan ise hem içeride hem dışarda sağladığı sürekli büyüme ve gelişme ivmesini devam ettirecektir. Tırsan'da yenilikler hiç bitmez. 2017'de de; yeni ürünler, teknolojiler, hizmetlere müşterilerimizin ve sektörün yanında olacağız.



**ULUSLARARASI NAKLİYAT VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ**

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



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



**BATI AMBALAJ**  
San. Tic. A.Ş.

**OLUKLU MUKAVVA KUTU**

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





# Krone Satışlarını ve İhracatını Arttırdı

**İZMİR** Tire'de bulunan fabrikasıyla faaliyet gösteren Krone, İstanbul'da düzenlediği bir toplantıyla 2016 yılını değerlendirdi ve 2017 yılıyla ilgili beklentilerini paylaştı. Toplantıya katılan Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, Krone Almanya Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker ve Krone Trailer Int. Genel Müdürü Semih Pala, Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özazar ve Krone Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Dinçer katıldı.

2016'da toplam 1999 adetlik treyler satışı gerçekleştirdiklerini kaydeden Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, "İç pazarda satış grafiğini yükselten tek treyler markası biz olduk. Dış pazarda ise büyük bir çıkış yakalayarak satışlarımızı 2,5 kat artırdık. Her 100 adet frigo, konteyner taşıyıcı, tenteli ve platform römorkun 26 tanesi Krone tarafından yurt dışına ihraç edildi. Ürün gamlarına baktığımızda, tenteli araç grubunda yüzde 21 pazar payıyla ikinci, frigorifik araçta yüzde 34 pazar payıyla birinci sırada yer aldık." dedi.

Türkiye'de tenteli treyler

pazarının yaklaşık yüzde 20 oranında küçülmesine rağmen Krone olarak 825 adet satış yaparak yüzde 6'lık bir büyüme gerçekleştirdiklerini de açıklayan Akgün, marka olarak 2017'de yüzde 12'lik bir büyüme hedeflediklerini bildirerek, "Bu yıl toplam satışımızın 2 bin 240 adet olmasını, bunun bin 315 adedini ihraç etmeyi, 925 adedini yurtiçi pazarda satmayı hedefliyoruz dedi.

## Şasi fabrikası

### Nisan ayında açılıyor

Akgün, Krone'nin yeni yatırım kararı ile ilgili de şunları söyledi: "Tire'de, treyler fabrikamızın hemen yanında 10 bin adetlik kapasiteye sahip olacak yeni şasi üretim tesisimizi kuruyoruz. 1 Nisan'da üretime başlamasını planladığımız şasi fabrikası, toplam 36 bin 500 metrekarelik

bir alanda hizmet verecek. Bu yeni şasi üretim tesisi yatırımımızla toplam yatırım miktarımız 170 milyon TL'yi bulacak. Şasi fabrikamıza yaptığımız yatırım miktarı 12 milyon TL" dedi. 10 bin adet üretime ulaştıklarında çalışan sayılarının 700-800 kişiyi bulacağına vurgu yapan Akgün, burada üretilen şasileri Almanya'ya da göndermeyi hedeflediklerini söyledi. Krone'nin bu yatırım kararını 15 Temmuz'dan sonra verdiğinin altını çizen Akgün, "Bu karar, bizim Türkiye'ye ne kadar güvendiğimizi gösteriyor" ifadesini kullandı.

Krone, Tire'den ihracat yaptığı ülke sayısının 16'ya ulaştığını da kaydeden Akgün, bu ülkelerin çok geniş bir yelpazede olduğunu belirterek 2016 yılının son aylarında İsveç'e ihracat yapmaya

başladıklarını da vurguladı. Krone'nin ihracat yaptığı ülkeler şunlar: Almanya, İtalya, Macaristan, Bulgaristan, Romanya, İsveç, Rusya, Cezayir, Fas, Mısır, Tanzanya, İsrail, Irak, Azerbaycan, Özbekistan, Kazakistan.

## Andreas Voelker: "Toplam 48 bin adet treyler sattık"

Krone Grubunun Almanya'da ticari araç ve tarım makineleri olmak üzere iki ayrı dalda üretim yaptığını söyleyen Krone Almanya Uluslararası Satış Direktörü Andreas Voelker de, treylerde Tire dışında Almanya'da 4 adet fabrikada üretim yaptıklarını bildirdi. 2015-2016 mali yılında Krone Grubunun satışlarının yüzde 68'inin ticari araçlar grubundan geldiğini vurgulayan Voelker, "Geçtiğimiz yıl toplam 1 milyar 786 milyon Euro'luk ciro gerçekleştirdik. Ticari araçlarda ise toplam 1 milyar 218 milyon Euro'luk bir ciro yakalamayı başardık. Bunun yüzde 70'i iç pazar, yüzde 30'u dış pazar olarak gerçekleşti. Krone Grubu, Almanya ve Tire fabrikaları dahil, 2015 Temmuz-2016 Temmuz ayları arasında toplam 47.964 adetlik treyler satışı gerçekleştirdi" dedi.



## Doğrudan satış başarı getirdi

Müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını tek elden karşılamayı hedeflediklerini belirten Krone Trailer Int. Genel Müdürü Semih Pala da, Krone yapılanması hakkında şu bilgileri verdi: "Mayıs 2016'da Gebze'de satış, satış sonrası, ikinci el ve yedek parça merkezimiz olan Krone Center'ı hayata geçirdik. Türkiye genelinde 32 adet servis noktası açtık. Gebze'den bu noktalara en kısa sürede yedek parça temini yapabiliyoruz. Diğer taraftan Eylül 2016'da treyler sektörünün ihtiyacı olan filo kiralama hizmetini Krone Fleet markamız ile vermeye başladık. Yine Krone Center'dan ikinci el satışlarımız devam ediyor."

Doğuş Otomotiv'le ortaklığın sona erdirilmesinden itibaren doğrudan satış yöntemi-

ni uygulamaya başladıklarını kaydeden Pala, "Tüm Türkiye çapındaki bölgelerde bulunan satış temsilcilerimiz, müşterilerimizin taleplerini karşılamak için 7/24 hizmet vermeyi sürdürüyor. Satış temsilcilerimiz geçtiğimiz yıl toplamda 10 bin kişiyle müşteri teması gerçekleştirdi" dedi.

## 2017'de treyler pazarı büyüyecek

2017'de tren taşımacılığına uygun olan HP römorklarda talep artışı beklendiklerine vurgu yapan Pala, ayrıca yeni yönetmelikler doğrultusunda yeni filo yatırımları da beklendiklerini söyledi. Rusya ile düzelen karşılıklı ilişkilerin sonucunda da frigorifik treyler ihracatında da artış öngören Semih Pala, tüm bu beklentiler ışığında 2017'de Türkiye toplam treyler pazarında bir büyüme olacağını tahmin ettiklerini belirtti.

## MAN Kamuya Yaptığı Satışlarda Yüzde 100 Artış Kaydetti

MAN, 2016 yılında kamyon pazarı genelinde yaşanan daralmaya karşın, teslim ettiği 341 adet araç ile kamu satışlarında yüzde 100 artış kaydetti. MAN'ın kamu satışları arasında itfaiye, karla mücadele ve özel hizmet araçları ön plana çıkıyor. MAN'ın 2016 yılında satış yaptığı kamu kuruluşları arasında, başta Karayolları Genel Müdürlüğü, Orman Genel Müdürlüğü ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı olmak üzere çok sayıda belediye ve kamu kuruluşları bulunuyor.

MAN, yüksek standartları ile ağır ticari araçlar sektöründe de

fark yaratmaya, öncülük etmeye devam ediyor. Zengin model çeşitliliği, yüksek standartları ile MAN araçları, üst yapı ya da özel donanım ihtiyaçlarını, herhangi bir revizyona gerek kalmadan karşılıyor. MAN araçları, birçok özelliğinin yanı sıra ek çekiş sistemleri 4x4 ve 6x6 uygulamalarında ki teknik üstünlükleriyle de alanlarında öne çıkıyorlar. Bununla birlikte MAN, tüm Türkiye'de yaygın servis ağı, yüksek hizmet kalitesi, rekabetçi ve avantajlar sunan tüm Türkiye'de yaygın Satış Sonrası Hizmetler ile de kesintisiz hizmet sağlıyor.

## Serin Treyler 2016 Yılında da Büyüdü

**TREYLER** sektörünün öncü markası Serin Treyler, 2016 yılında TÜİK verilerine göre pazar payını yüzde 15 büyüttü. Serin Treyler A.Ş. Genel Müdürü Recep Serin 2016 yılını değerlendirdi. Treyler sektörünün TÜİK verilerine göre 23,78 düşüş yaşadığı treyler pazarında Serin Treyler'in payını arttırdığını belirten Recep Serin, "2016 yılında TÜİK verilerine göre 18 bin 338 adet treyler trafiğe çıktı. 2015 yılında 24 bin 062 adet ilk kayıt vardı. Kısa ca sektörümüzde yüzde 23,78

Serin Treyler A.Ş. Genel Müdürü Recep Serin.



pazar daraldı. Serin Treyler yatırımlarının ve çalışmalarının semeresini alarak, daralan pazarda üretim dengesini bozmadı. Serin, toplam treyler pazarından aldığı payı yüzde 6,01 e çıkararak, TÜİK verilerine göre pazar payını yüzde 15 büyüttü" dedi.

Pazar şartlarına göre ürünlerde yenilemeye gittiklerini ve müşteri beklentilerini dikkate alarak ürünlere odaklandıklarını ifade eden Recep Serin, stratejileri doğrultusunda hem verimliliği artırdıklarını ve pazarda pay atılabildiklerine değindi. Serin'in 2016 yılında diğer önemli bir stratejisi olarak, ürünlerinde Saf Holland dingil kullanmaya başladığını kaydeden Recep Serin: "Saf-Holland firmasının Türkiye'de yatırım yapması, üretimlerini Türkiye kaydırılması ve buradan ihracat yapması konusunda geliştirdiğimiz iş birliği çerçevesinde dingil üretim hatlarımızı kapatarak, Saf Holland



dingilleri kullanmaya karar verdik. Yabancı yatırımcıyı ülkemize kazandırmaktan mutluyuz. Yapılan iş birliği çerçevesinde ürettiğimiz Treylere Saf marka dingili standart olarak kullanmaya başladık" açıklamasını yaptı.

## "Sektör adına çalışmalarına devam edeceğiz"

Treyler sektörünün denetim altına alınması, sağlıklı piyasa şartlarının oluşturulması için TREDER'in faaliyetlerine dikkat çeken Recep Serin, bu yıl da sektör adına çalışmaların devam edeceğini aktardı.

Recep Serin, yurtiçi ve yurtdışı fuarlara 2016 yılında katılmadıklarını, buradaki kaynağı müşteri ziyaretlerinde kullandıklarını açıkladı. Ar-Ge merkezi kurma çalışmalarına da başladıklarını kaydeden Serin, merkezin faaliyet geçmesiyle yeni ürün, ürün geliştirme, verimlilik ve belgelendirme gibi hususlarda daha hızlı yol alabilecekle-

rinin altını çizdi.

Geçtiğimiz yıl ürün geliştirme üzerine güzel çalışmalar yaptıklarını söyleyen Serin sözlerini şöyle sürdürdü: "Özellikle 3'üncü Havaalanı inşaatında çalışan ürünlerimizin bu zorlu çalışma şartlarına uygun olarak geliştirilen havuz damperlerimiz hakkında, müşterilerimizden olumlu geri dönüşler almamızı sağladı. Konteyner taşımacılığında kullanılan konteynerlerimize uyguladığımız teleskopik, uzayıp kısalabilen şasi yapımız müşterilerimizden yeni siparişlerin doğmasını sağladı. Rakip firmalarımızın da bu dönem içinde bu ürüne odaklanmaları, geliştirici katkı verici çalışmaları, takip ediliyor olma adına bizleri sevindirdi. Kullanım kolaylığı, bakıma ihtiyaç duymadan uzun süreli kullanımıyla müşterilerimizden tam not aldığımız tenteli grubu ürünlerde yapılan iyileştirme ile şasi dahil bir çok parçası galvaniz daldırma tekniği ile üretilmeye başlandı."



# Renault Trucks'ın Satış Sonrası Yarışması RTEC 2017 Başladı

RENAULT Trucks'ın uluslararası dağıtım ve servis ağına yönelik düzenlediği satış sonrası yarışması RTEC 2017'nin (Road to Excellence Championship) ikinci ayağı başladı. 49 ülkeden 5 bin 285 yarışmacının katılımı ile oluşan bin 421 ekip, 'Renault Trucks En İyi Satış Sonrası Ekibi' ünvanını kazanmak üzere yarışmak için kayıt yaptırdı.

İlk iki teorik etabın arkasından Mayıs 2017'de en iyi ekipler, Fransa Lyon'daki Uluslararası Büyük Final'de uygulamalı yarışmalarda karşı karşıya gelecekler.

Türkiye'den 252 yarışmacıdan oluşan 67 takımın katıldığı RTEC, satış sonrası ekiplerinin uzmanlıklarını sergileyecek.

RTEC, Renault Trucks ağına uzmanlığını dünyadaki en iyi satış sonrası ekiplerinin birbirleriyle rekabet etmesi ile sergiliyor. Bu yarışma, ekip yarışmaları ve sonuçlarının ötesinde katılımcıların Renault Trucks müşterilerine mümkün olan en iyi hizmeti sunmaları için takım ruhlarını güçlendirmeleri, tecrübelerini diğer ülkelerle kıyaslamaları, uzmanlıklarını

paylaşmaları ve becerilerini geliştirmeleri adına da bir fırsat yaratıyor.

Renault Trucks Satış Sonrası Kıdemli Başkan Yardımcısı Gilles Clément konu ile ilgili olarak; "RTEC, dünyadaki Renault Trucks ekiplerinin kalitesini ve teknik uzmanlığını sergiliyor. Bu sene ikincisini düzenlediğimiz yarışma, geçen seneye oranla 2.5 kat fazla yarışmacının katılımı ile başladı" dedi.

Yarışma, iki teorik bölüm ve araçlar üzerinde yapılan son uygulamalı etap olmak

üzere üç bölümden oluşuyor. Renault Trucks satış sonrası ekipleri, teknik becerilerini, Renault Trucks araç ve prosedür bilgilerini, müşteri ilişkileri yönetimlerini test etmek ve geliştirmek için hazırlanmış iki ayrı testi cevaplayacak. Bu teorik testlerin ardından, en iyi 24 ekip Mayıs 2017'de düzenlenecek uluslararası büyük finale katılmaları için Lyon'a davet edilecek. Bu son finalde katılımcılar, Renault Trucks eğitim atölyesinde, gerçek koşullarda uygulamalı testlerde yarışacaklar.



## Iveco 'MY IVECO' Uygulamasının Özelliklerini Artırıyor



IVECO, 'MY IVECO' uygulamasına getirdiği ve Asya/Pasifik pazarlarındaki müşterileri için özel olarak geliştirdiği yeni 'Book a Service' (Servis Randevusu) özelliği ile bayiye müşteriye daha da yakınlaştırıyor.

Iveco, müşterilerin araçlarının servis rezervasyonunu yaptırmak amacıyla tercih ettikleri Bayi ile iletişime geçmesini sağlayacak bir yeni özellik ile 'MY IVECO' uygulamasının özelliklerini artırıyor. Yeni Book a Service (Servis Randevusu) özelliği, müşterilerin bakım planı sayesinde Iveco araçlarının güncel durumda kalmasını ve kullanım ömürleri boyunca en iyi performansı sunmaya devam etmelerini sağlamada işlerini daha da kolaylaştıracak.

'MY IVECO' ücretsiz uygulaması, müşterilerin güncel içeriklere ve birçok

faydalı özelliğe bir tıklama ile erişim sağlaması amacıyla kolay ve kullanıcıyla dost bir platform sunmak için piyasaya sürüldü. Faydalı özellikler arasında, kullanıcı piyasasında mevcut bulunan 2015 Yılı'nın Van aracı kazananı olan çok ödüllü Daily, 2016 Yılı'nın Kamyonu Eurocargo ve 2013 Yılı'nın Kamyonu Stralis gibi Iveco ürünlerinin broşürlerinden oluşan bir kütüphaneye, bir Haberler bölümüne ve en son eklenen Book a Service gibi uygulamalara erişim imkanı sunan Dealer Locator, Contact Us, Kiosk da yer alıyor.

Uygulamada yer alan tüm bilgiler sürekli olarak güncellenmekte ve her bir müşterinin konumuna hitap ediyor. 'MY IVECO' yu App Store ve Android Market'ten ücretsiz olarak indirebilirsiniz.

## Ford Ticari Araçta Pazar Payını Büyüttü

FORD Otosan, 2016 yılı cirosunu bir önceki seneye göre yüzde 9 artarak 18 milyar TL'ye yükseltti. Firma, Türkiye ticari araç üretiminin yüzde 62'si, ihracatının ise yüzde 65'ini gerçekleştirdi.

Ford Otosan, 2016 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Ford Otosan, 2015 yılında elde ettiği ihracat liderliğine 2016 yılında da devam etti. Toplam satış adetlerinin yüzde 2 daraldığı 2016 yılında satış gelirleri olumlu satış miksi, fiyatlama politikası ve güçlü ihracat sayesinde yüzde 9 artarak 18 milyar TL olan Ford Otosan'ın ihracat gelirleri yüzde 15 artarak 12 milyar TL oldu. Yurtiçi satış gelirleri 6 milyar TL olan Ford Otosan, bir önceki yıla göre yüzde 13 artışla 955 milyon TL net kar elde etti.

Ford Otosan, 333 bin 749 adetle Türkiye ticari araç üretiminin yüzde 62'sini, 257 bin 246 adetle ihracatının yüzde 65'ini tek başına gerçekleştirdi. Zorlu bir yıl olan 2016'da kapasite kullanım oranını yüzde 80 seviyesinde korudu.

Türkiye'nin ticari gücü

Ford Otosan ticari araçlarda 2016 yılında da, yüzde 30 pazar payıyla devam etti. Ford Courier ise pazara sunulduğu gündün bu yana elde ettiği başarısını sürdürerek yine yılın en çok satan hafif ticari araç modeli oldu. Ford Otosan, toplam otomotiv pazarında 2016'yı 3'üncü sırada kapadı.

Avrupa ticari araç pazarı 2016 yılında Yüzde 12 büyürken, Ford Avrupa ise yüzde 13,2 pazar payıyla öncülüğünü sürdürdü. Ford'un önümüzdeki dönemde liderliğini sürdürme hedefi ve Avrupa'da satılan Transit araç gamının yüzde 81'inin Ford Otosan tarafından üretilmesi, şirketi bu büyümeden en fazla faydalanacak konuma getirdi.



Yeniğün:

"Yılı güçlü finansal sonuçlarla tamamladık"

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün şirketin 2016 yılı sonuçlarıyla ilgili şu açıklamaları yaptı; "Sanayide yaratıcılığın, güvenilir üretimin ve başarının uzun soluklu bir yol olduğunun bilincindeyiz ve ülkemiz için artan oranda katma değer sağlamak için çalışıyoruz. Kur hareketliliği, ÖTV ve toplumsal gelişmelerden dolayı zor bir dönemden geçilen 2016 yılında, Ford Otosan olarak üretime ve değer katmaya odaklandık. İç pazarda ticari araçlarda kârlı büyüme stratejimiz ve güçlü ürünlerimizle liderliğimizi sürdürdük, sonuç olarak yılı güçlü finansal



Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün.

sonuçlarla tamamladık. 2016 yılında Ford Otosan açısından başardığımız önemli dönüm noktalarından biri de; Türk mühendisliğinin guru ru, fikri ve sınai hakları yüzde yüz Ford Otosan'a ait olan Ecotorq motorumuzu hattan indirmek oldu. Yeni Ford Trucks kamyon ve çekicilerimizi pazara sunduk ve ağır ticari araç pazarında tarihimizdeki en yüksek pazar payını elde ettik. Önümüzdeki dönemde de, "Türkiye'nin en değerli ve en çok tercih edilen sanayi şirketi" olma vizyonumuz doğrultusunda dijital dönüşüm ve inovasyon odağıyla çalışmalarımıza şevkle devam edeceğiz."

## IKEA Allison İle Tam Otomatik Dağıtacak

IKEA, özel olarak tasarlanmış yeni Scania çekicilerini İsveç'teki ayrı dağıtım merkezlerinde tanıttı. Daha fazla verimlilik ve konfor sağlanması için araçlar, Allison 3000 Serisi™ şanzımanlar ile donatıldı.

IKEA'nın Älmhult Dağıtım Merkezi Nakliye Ekibi Lideri Heléna Persson konu ile ilgili olarak: "Geçtiğimiz birkaç yıldan bu yana araç filomuzu yeniliyor ve elimizdeki depo kamyonlarını Allison tam otomatik şanzıman

donanımlı çok daha verimli ve konforlu karayolu çekicileri ve üstyapılı kamyonlar ile değiştiriyoruz" dedi.

Persson açıklamasında: "Yıllardır kullandığımız tam otomatik şanzıman donanımlı araçlardan oldukça memnun kaldık. En eski aracımız olan Euro 3 kamyon, 14 yıldır filomuzda hizmet veriyor. Bu araç ve diğer Allison tam otomatik şanzıman donanımlı araçlarda şanzı-

man kaynaklı hiçbir arıza yaşamadık. Düzenli yağ ve filtre değişimi dışında hiçbir ekstra bakıma gerek olmuyor. Tam otomatik şanzımanlar, bizim yapmış olduğumuz taşıma operasyonları için en iyi çözüm" dedi.

Älmhult'taki kamyon filosu, bir adet çekici, iki kamyon ve depo alanında kullanılan iki adet araçtan oluşuyor. Scania tarafından üretilen bu çekici ve kamyonlar, Allison 3000 Serisi™ tam otomatik şanzı-

manlar ile donatıldı. Özel üretim yeni kamyonlar, hareket ettirilebilen ve alçak girişli bir kabine sahip. IKEA sürücülerinden Andreas Gustavsson'e göre şanzıman ve daha rahat kabin sayesinde gerçekleşen daha sarsıntısız ve etkili hızlanma, araçların konforunu artırıyor. Tesiste uzun süredir görev alan diğer sürücüler de Allison tam otomatik şanzımanların faydalarını anlatırken aynı konulardaki memnuniyetlerini belirtiyorlar.



## ZF Otomotivin Geleceğine Odaklandı

ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınloğlu, OE Satış ve Pazarlama Müdürü Atilla Hassas, Yedek Parça Müdürü Metin Ünlü, Servis Müdürü Alper Zoroğlu ve Deniz Sevki Sistemleri Bölge Müdürü Çağlar Çolak fuarda basın mensupları ile bir araya geldiler. Toplantıda ZF'nin gelecekteki teknolojik yol haritasına ilişkin bilgi verilirken global ve Türkiye pazarının 2016 yılı da değerlendirildi.

İlk defa basınla bir araya gelen ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınloğlu, ZF'nin global stratejisi hakkında bilgi verdi ve firmanın gelecek stratejilerini paylaştı. Aydınloğlu, ZF'nin 2016 yılını resmi olmayan rakamlara göre global pazarda 35 milyar Avro ciro ile kapattığını kaydetti.

1915 yılında kurulan ve Zeppelin Vakfı'na ait bir şirket olan ZF Friedrichshafen AG'nin 2015 yılında 29,2 Milyar Avro ciro elde ederek,

dünyanın ilk üç otomotiv tedarikçisi arasındaki yerini aldığını aktaran Aydınloğlu, Türkiye'de şirketlerinin OE satış, servis ve yedek parça faaliyetleri yürüttüğünü ve ayrıca Gebze'de ZF Sachs, İzmir'de ZF Lemförder fabrikaları ve İstanbul İçerenköy'de faaliyet gösteren TRW Otomotiv şirketi ile birlikte, ülkemizde doğrudan bin 250 kişiye istihdam sağladığını açıkladı.

### Verimlilik-güvenlik-otonom sürüş

ZF'nin gelişim süreci ve 2025 yılı hedeflerini detaylı olarak aktaran Aydınloğlu, son döneme damgasını vuran



teknolojilerle ilgili olarak şu bilgileri verdi: "Geleceğimizi verimlilik, güvenlik ve otonom sürüş üzerine kuruyoruz. Bu yolda yeni iş yatırımları yaparak, teknoloji alanında lider konuma ulaşmayı hedefliyoruz. Kamera, radar, lidar ve obje tanıma (X2Safe) gibi sistemler ile ilgili çalışmalar yapan ZF, verimlilik ve güvenlik alanındaki ilerlemelerini TRW'nin sistemleri ile birleştirerek, özellikle otonom sürüş çalışmalarında büyük aşamalar kaydetmektedir. ZF, Ocak 2017'de Detroit'te gerçekleştirilen Kuzey Amerika Uluslararası Otomotiv Fuarında "Gör,

Düşün, Uygula" mottosu doğrultusunda Elektrikli ve Otonom sürüş çalışmalarına ilişkin ürünlerini sergiledi. Ön plana geleceğin otonom şehir içi araç kullanımı için ideal çözümü sunan Akıllı Yürür Şasi (IRC) platformu çıktı."

### Aydınloğlu: "2016 zor olsa da büyüdük"

Türkiye pazarını da değerlendiren Aydınloğlu, "Çok zorlu bir yılı geride bıraktık. Özellikle kurlardaki artışlardan çok olumsuz etkilendik, büyük müşterilerimizin olduğu kamyon pazarı bir önceki yıla göre ciddi oranda daraldı ve bizim de komponent satışlarımız aynı ölçüde azaldı. Önemli belediye alımları iptal edildi veya ertelendi. Tüm bu olumsuzluklara rağmen özellikle iş makinesi ve zirai araçlarda yaşanan hareketliliğin etkisi ile 2016 yılını bir önceki yıla göre Türk Lirası bazında yüzde 20 civarında bir büyüme ile kapattık. 2016 yılında



satışı gerçekleşen 12 metre ve üzeri şehir içi otobüslerde yüzde 94'ün üzerinde bir oranda ZF şanzımanı kullanıldı. Ağır kamyon pazarında ise bu rakamı yüzde 35'ten yüzde 39'a yükselttik. 2016 yılının önemli başarılarından birisi de ZF elektrikli portal aksları ile üretilmiş olan elektrikli şehir içi otobüslerin Avrupa'dan sonra ilk kez Türkiye yollarında da kullanılmaya başlanması oldu. 2016 yılında ZF Services Türk'ün tüm birimlerinde büyüme elde ettik. 2017 yılı için de umutluyuz. Yeni projelerimiz ve pazarın da bir miktar toparlanması ile benzer bir

büyüme rakamını hedef olarak belirledik. Bunu gerçekleştirecek ürün, tecrübe ve ekibe sahibiz" dedi.

2017 yılında özel araç güç aktarma organları, beton mikser redüktörü, zirai araçlar, iş makineleri, telematik ürünler (Openmatics) ve deniz sevki sistemleri çözümlerine daha fazla odaklanacaklarını da belirten Aydınloğlu, bununla birlikte servis aktivitelerindeki yetkinliklerini, özellikle otomobil ve raylı sistemlerde genişletmeyi planladıklarını, ancak bunların meyvelerini 2018 yılında toplayabileceklerini kaydetti.

## Otomotiv Yedek Parça Üreticileri Türkiye'ye Geliyor

2016 yılında geçen yıla göre otomotiv ana sanayi ihracatı yüzde 18, yan sanayi ihracatı ise yüzde 4 oranında artış gösterdi. Sektör 2017 ihracat hedefini de 25 milyar dolar olarak belirledi. Türkiye'nin ticaret ve finans merkezi İstanbul, bir kez daha otomotiv sektörünün odağında olacak. Otomotiv sektörünün bölgedeki en kapsamlı etkinliği olan Automechanika İstanbul, 11'inci kez İstanbul'da TÜYAP Fuar Merkezi'nde 06-09 Nisan 2017 tarihleri arasında kapılarını açmaya hazırlanıyor.

Automechanika İstanbul 2017 bu yıl bölgenin tüm otomotiv sektörü profesyonellerini bir araya getirerek, ürünlerin sergileneceği, teknolojinin ve sektördeki yeniliklerin yakından takip edileceği, eğitim, seminer, sergi ve simülasyonlarla uluslararası bir buluşma sunmaya hedefliyor.

Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Afrika başta olmak üzere çok sayıda ülkeden sektör profesyonellerini bir araya getirecek olan fuarın, Türkiye'nin konumu itibarıyla çevre ülke pazarlarına yatırım yapmayı hedefleyen tüm yerli ve yabancı firmalar için bölgenin uluslararası ticaret platformu olacağını aktardı.

Ayrıca Ekonomi Bakanlığı desteğiyle düzenlenecek alım heyeti programıyla, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinden heyetlerin ağırlanacağı ve programa katılan firmaların uluslararası alıcılara bir araya gelerek yeni iş anlaşmaları sağlama fırsatlarına zemin hazırlanacağı belirtildi.

Seminer, panel ve atölye programlarının da düzenleneceği fuara, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), Tüm Otomotiv Ba-



kım Dernekleri Federasyonu (TOBFED), Satış Sonrası Otomotiv Tedarikçileri Derneği (AASA), Taşıt Araçları İhtisas Sanayici ve İşadamları Derneği (TAISAD), Akümülatör Ve Geri Kazanım Sanayicileri Derneği (AKÜDER), Otomotiv Parçaları Yeniden İmalatçıları Derneği (APRA) gibi birçok sivil toplum kuruluşu destek veriyor.

Messe Frankfurt İstanbul Uluslararası Fuarlık Şirketi Genel Müdürü Tayfun Yardım, fuarın basın toplantısındaki konuşmasında, dünyada 16 farklı şehirde bu fuarı organize ettiklerini belirterek, "Fuarı 2001 İstanbul'da yapmaya başladık. Automechanika İstanbul, Frankfurt ve Shanghai'dan sonra otomotiv endüstrisinin en büyük 3'üncü fuarı. Fuarda e-mobility ve yeni nesil teknolojiler alanında etkinlikler olacak. Bu yıl ilk kez düzenlenecek olan e-mobility ve yeni nesil teknolojiler alanında geleceğin teknolojileri konusundaki

yenilikler için bir buluşma noktası olacak. Otomotiv ana sanayisi, tedarikçiler ve yeni girişimciler bu alanda alternatif sürüş sistemleri, otonom sürüş, geleceğin filo yönetimi, akıllı şarj istasyonları, data yönetimi, alternatif yakıt teknolojileri konusundaki çalışmalarını sergileyecekler. Aynı zamanda uzaktan bakım, telediagnostik, pil ve akü alanındaki heyecan verici teknolojik gelişmeler tartışılacak ve sunumlara yer verilecek" dedi.

### Kaya: "Türkiye'nin küresel otomotiv sektöründe önemli bir oyuncu"

Taşıt Araçları ve Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Yönetim Kurulu Üyesi Hayri Kaya, "TAYSAD üyesi olarak fuara katılan firmalar 50'nin üzerine ulaştı. Fuar yeni ürünlerin sunulmasında, bölgesel iş fırsatlarının yakalanmasında önemli rol oynuyor. Fuar süresince katılımcılara pazar ile ilgili bilgilerin aktarılması da ayrı bir önem

taşımaktadır" diye konuştu.

Türkiye'nin küresel otomotiv sektöründe önemli bir oyuncu olduğunu vurgulayan Kaya, Türkiye'nin dünya sıralamasında 15'inci sırada olduğunu ve Avrupa'ya en fazla araç ihraç eden ülke olduğu vurguladı.

Kaya sözlerini şöyle sürdürdü: "Otomotiv sektörü olarak dünya üretiminde 15'inci sırada, ihracatta ise birinci sıradayız. İkinci sırada Japonya, üçüncü sırada i-

gelmeyi hedefliyoruz. Bunun için Türkiye'de Ar-Ge merkezlerin yaygınlaştırılmasını önemsiyoruz. Ülkemizde 360 civarında Ar-Ge merkezi var. 103'ü otomotiv sektörüne bağlı çalışıyor. Bu fuarlar vesilesiyle yeni müşteriler kazanmayı hedefliyoruz."

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Başkanı Mesut Urgancılar ise, "Bundan 15 yıl önce satış sonrası dendiğinde yedek parça akla gelirken ar-



se Güney Kore var. Geçen yıl 843 bin araç Türkiye'de üretildi ve ihraç edildi. Bu araçların üretimde tedarikçilerimizin parçaları var. 23,9 milyar dolar toplam ihracatı olan sektörümüz Ocak 2017 ise tüm zor koşullara rağmen yüzde 30'luk bir üretim artışı yakaladı. Hedefimiz ise tedarik konusunda dünyada ilk ona girmek. Bu konuda yoğun çalışmalarımız var. Otomotiv sektöründe tedarik konusunda dünyada ilk 10'a

tık yeni teknoloji ve tekniklerin, sistemlerin ve hizmetin satın alındığı bir pazar haline geldik. Fuar denildiğinde akla hep yeni model otomobillerin sergilenmesi geliyor. Oysa parça üreten yan sanayi yoksa otomobil de yok aslında. Size sektörün en önemli yapı taşı olan yan sanayiye keşfetmenizi öneriyorum. Tamirciden servise kadar onlarca başarı öyküsü sektörümüzün içinde saklı" diyerek sözlerini tamamladı.





# Brisa Kadınların Liderliğinde Çevreye Değer Sunuyor

BRISA, hem kadınları güçlendirme alanındaki çalışmalarını derinleştirmek hem de müşteri deneyimini zenginleştirmek adına 2016 yılında başlattığı 'Müşterinin Kahramanları' adlı Müşteri Deneyimi Uzmanı Sertifika Programı'nın bir devamı olarak 'Sürdürülebilir Mağaza' projesi düzenledi.

Brisa, iş ortaklarının satış noktalarında görev alan kadınların mesleki ve bireysel gelişimi için kurguladığı programın ilk mezunlarından, hem sürdürülebilir bir bakış açısıyla çevresel fayda sunacak hem de müşteri de-

neyimini zenginleştirecek projeler yaratmasını istedi. Çevreyi koruma, farkındalık yaratma, ihtiyaç sahibi olan süreklilik kriterlerine göre değerlendirilen 'Sürdürülebilir Mağaza' projesinin kahramanı 'Bir Fidan, Bir Nefes' projesiyle Dalita Otopratik mağazasından Betül Demirel oldu.

Brisa Perakendecilik Direktörü Oğuzhan Avdan, "2016 yılı itibarıyla başlattığımız Müşterinin Kahramanları sertifika programı ve Sürdürülebilir Mağaza projesiyle de şirketimizin müş-

teri deneyimi yaratma ve sürdürülebilirlik stratejisinin iş ortaklarımız nezdinde yaygınlaşmasını sağlıyoruz. Aynı zamanda sektörümüzdeki kadın profesyonelleri bu alana liderlik etmeye ve yeni fikirler üretmeye teşvik ediyoruz. Sertifika programımız ve projenin ilk yılında sağladığı başarı da doğru yolda olduğumuzun bir göstergesidir. Hedefimiz müşteri deneyimine, iş ortaklarımızın gelişimine, çevreye ve topluma sunduğumuz değeri uyguladığımız eğitim programlarımızla zenginleştirmektir" dedi.

Brisa'nın iş ortaklarından Dalita Otopratik Müşteri Deneyimi Uzmanı Betül Demirel, "Lastik sektöründe çalışmak benim için bir tercih değil tutkuydu. Brisa'nın bize özel olarak hayata geçirdiği Müşterinin Kahramanları programı sayesinde bir özgüven tazelemesi yaptığımızı, aldığımız eğitimler sonucunda, hızlı ve pratik sorun çözme yeteneğimizin de ilerlediğini söyleyebilirim. Bize 'Müşteri Deneyimi Uzmanı' unvanı verilmesiyle birlikte, işime olan bağlılığım daha da arttı. Müşterilerimize kendimi bu şekilde tanıttığımda, onlar-



dan da farklı bir ilgi görüyorum" dedi.

Proje ile Betül Demirel, görev aldığı Dalita Otopratik mağazasında sürdürülebilirlik odaklı bir dönüşüm de başlattı. Kağıt, enerji vb. kaynakların kullanımından tasarruf edecek şekilde mağ-

za operasyonları yeniden şekillendirildi. Tüm mağaza çalışanları adına fidan dikildi ve mağazaya getirilen fidanlarla da projenin iletişimi devam ettiriliyor. Demirel'in liderliğinde bu proje kapsamında 1 yıl içerisinde 2 bin kişiye ulaşılması hedefleniyor.

## Continental'in EMEA Bölgesi Pazarlama Müdürlüğü'ne Tansu Işık Getirildi

CONTINENTAL'DE gerçekleştirilen atama ile son olarak Asya Pasifik bölgesinden sorumlu Orijinal Ekip-

man Başkan Yardımcılığı görevini üstlenen Tansu Işık, 01.01.2017 tarihi itibarı ile Continental'in EMEA (Avru-

pa, Orta Doğu ve Afrika) Bölgesinden sorumlu Pazarlama Müdürlüğü görevine getirildi.

Lisans eğitimini 2002 yılında Bilkent Üniversitesi'nde İşletme Bölümü'nde tamamlayan Tansu Işık, 2007 yılında Koç Üniversitesi'nde Executive MBA programını bitirdi. 2002 - 2011 yılları arasında Continental Türkiye'de çeşitli departmanlarda görev alan Tansu Işık, 2011 - 2013 yılları arasında Continental'in Almanya'daki merkez ofisinde

EMEA bölgesi Fiyatlandırma Müdürlüğü görevini üstlendi.

2014 yılında aynı firma bünyesinde, Çin'in Orijinal Ekipman bölümünden sorumlu Direktörü olarak atandı. 2015 - 2016 yılları arasında Continental Holding Çin Ofisinin Yönetim Kurulu Üyesi ve Asya Pasifik Bölgesi Orijinal Ekipman Başkan Yardımcılığı görevini üstlenen Tansu Işık, bundan sonra başarılı çalışmalarına Continental EMEA bölgesinden sorumlu Pazarlama Müdürü olarak devam edecek.



## Semperit'ten Yeni Treyler Lastiği

1985 yılından beri bir Continental markası olan Semperit, kısa süre önce lanse edilen Semperit Runner serisiyle özellikle fiyat-performans oranına önem veren taşımacılık şirketlerinden övgü toplamaya devam ediyor. Semperit'in treyler lastikleri, kamyon lastiği yelpazesine eklenen 445/45 R 19.5" ebadındaki Runner T2 ile genişliyor. 100 metreküp kadar yük

hacmi sunan Runner T2, yasal olarak izin verilen toplam araç yüksekliğine uyma mecburiyetindeki mega treyler ve yarı treylerlerin düşük platform ihtiyaçlarını karşılıyor.

Runner T2, verimliliğin öncelikli olduğu lojistik ve taşımacılık sektörüne yüksek kilometre performansı ile

verimli bir çözüm sunuyor. Güçlendirilmiş yanak, yeni lastik sırtı tasarımı ve kauçuk bileşimi ile iyileştirilmiş lastik konturuna sahip Runner T2, optimize edilmiş yuvarlanma direnci sayesinde yüksek kilometre performansı sunarken lastik eti-

ketindeki "B" etiket değeri ile yakıt verimliliğine fayda sağlıyor. Ayrıca; M+S sembolü taşıyan yeni lastik, kış koşullarında kullanım şartlarını karşılıyor.

Sağlam karkas tasarımı sayesinde kaplanabilme özelliğine sahip olan Semperit Runner T2 445/45 R 19.5", kullanıcılarına düşük maliyetli ve sürdürülebilir bir çözüm sağlıyor.



## Michelin CrossClimate Ebat Seçeneklerini Artırdı

MICHELIN, '3PMFS işaretli kış sertifikalı ilk yaz lastiği' CrossClimate'in yeni jenerasyonu CrossClimate+ ile daha geniş ebat seçeneği sunuyor.

2015 yılından beri yollarda olan Michelin CrossClimate lastikleri şimdi ise CrossClimate+ ile daha geniş kategorilerde müşteriler-

le buluşmaya hazırlanıyor. Michelin CrossClimate 14" jant için varlığını devam ettirirken, 15-19" jant aralığında Şubat 2017'den itibaren yollarda olacak olan Michelin CrossClimate+ ise daha geniş ebat yelpazesine SUV araçlar için de büyük avantajlar sunuyor.

Kış sertifikalı ilkyaz lasti-

ği Michelin CrossClimate, markanın iş hedeflerinde büyük rol oynuyor. 2015 yılından bu yana yollarda olan lastikler, mevsim geçişlerinde lastik değişimi zahmetinden kurtarıyor. Araştırmalara göre '4 Mevsim' lastik pazarındaki lastiklerle karşılaş-



tıldığında özellikle karda çekiş gücünde uzun süreli üstünlüğe sahip olan Michelin CrossClimate, hem kış hem yaz performansıyla beğeni topluyor.

## Kordsa'nın Net Karı 178.1 Milyon TL

SABANCI Holding iştiraklerinden Kordsa, 2016 finansal sonuçlarını açıkladı.

Operasyonlarının verimli yönetimi ile brüt kar marjından net kar marjına kadar tüm göstergelerindeki olumlu sonuç; Kordsa'nın net karını 178.1 Milyon TL'ye taşıdı.

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Hacıkamiloğlu konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Sabancı Holding Sanayi Grubu olarak katma değerli, yüksek teknoloji ile üretilmiş ürünler sunmayı ve inovasyon ihraç etmeyi faaliyetlerimizde odak konularımız arasında görüyoruz. Kordsa, global güçlendirme pazarında inovasyon liderliğini sürdürürken son yıllarda benimsediği açık inovasyon anlayışıyla bilgi birikimini ve teknolojisini paylaşarak 2016 yılında elde ettiği başarılı sonuçlar ve uluslararası platformlarda kazandığı ödüller de doğru



yolda olduğumuzun ispatıdır" şeklinde konuştu.

Kordsa CEO'su Cenk Alper ise 2016 yılı ile ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "2016, karlılığımız, içinde bulunduğumuz pazarlardaki ihracat sonuçlarımız, yatırımlarımızdan aldığımız olumlu geri dönüş ve ödülllerimizle başarılı bir yıl oldu. Güçlendirme pazarında sektörü dönüştüren teknolojilerimiz, etkin Ar-Ge çalışmalarımız ve açık inovasyon yaklaşımımızla dünya pazarlarında liderliğimizi büyüyerek sürdürüyoruz.

Kordsa lastik pazarında başarılı bir yılı geride bıraktı. Bugün, dünya genelinde üretilen her 2 otomobil lastiğinden 1'i ve her 3 uçak lastiğinden 2'si Kordsa tarafından güçlendiriliyor. 2016 yılında Türkiye ve Endonezya'da ihracat şampiyonu seçilen Endonezya'da en hızlı büyüyen ilk 100 şirket arasına girmeyi başardık.

Büyümemizi doğru yöneten ve müşteri talebini iyi analiz eden global bir marka olarak Endonezya ve Türkiye fabrikalarımızda toplam 29,5 milyon dolarlık polyester iplik yatırımı yapma kararı aldık ve 2018'de bu yatırımlarımızı devreye almayı hedefliyoruz."

Kordsa CEO'su  
Cenk Alper.





## Socar Marine'den Gemilere Sıfır Kükürtlü LNG Yakıtı

AZERBAJYAN devlet petrol şirketi Socar'ın iştiraki olarak deniz yakıtları pazarında faaliyet gösteren SOCAR MARINE, gemiye ilk sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) yakıt ikmalini gerçekleştirdi. Tuzla Sedef tersanesinde yeni inşa edilen araç taşıyıcı gemiye (RORO), ilk LNG yakıt ikmalini yapan Socar Marine, LNG dağıtımının denizcilik pazarında geliştirilmesi konusunda faaliyetlerine devam ediyor.

**Socar'ın deniz yakıtları sektöründe faaliyet gösteren markası Socar Marine, altyapısını sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) ürününü deniz yakıtı olarak satışa sunmak üzere hazır hale getirdi.**

Gemilerden salınacak zararlı kükürt ve azot oranlarının ECA (Emission Control Areas) bölgelerinde binde 1'e düşmesi ve küresel olarak da binde 5'e indirilmesini öngören çevre kuralları; gemi inşacılarını ve aynı zamanda gemi sahiplerini, gemi baca emisyon oranlarını

düşürecek ve aynı zamanda işletme maliyetlerini arttırmadan koruyacak yeni teknoloji arayışlarına itiyor. Bu sorunun çözümünde sıfır kükürt oranı ile LNG'nin gemi yakıtı olarak kullanılması ön plana çıkıyor. Gelişmeler üzerine dünya denizlerinde ana makine yakıtı

olarak LNG ile çalışacak yeni gemilere olan talep hızla artmaya başladı. Sektörü yakından takip eden Socar Marine, Türk deniz yakıtları pazarını geliştirerek, bölgeyi bu alanda dünya çapında önemli bir konuma getirmeyi hedefleyen çalışmalarına hız verdi. Altya-



pısını LNG ürününü deniz yakıtı olarak satışa sunmak üzere hazır hale getiren Socar Marine, sıfır kükürt oranına sahip LNG'yi denizcilik sektörünün hizmetine sundu.

## PPG Fortune Tarafından Sektörünün En İyi Şirketi Seçildi

DÜNYA üzerinde 60'dan fazla ülkede üretim tesislerine ve bağlı şirketlere sahip olan, boya ve kaplama alanında dikkat çeken PPG, Fortune Dergisi'nin her yıl gerçekleştirdiği 'Dünyanın En Beğenilen Şirketleri' araştırmasında 2017 yılının kendi kategorisinde (kimyasallar) en beğenilen şirketi seçildi. PPG, 2015 yılında elde ettiği 5'incilik ve 2016'daki 3'ünlüğünden sonra yükselişine devam ederek ilk kez 1'inci sıraya yerleşti.



**PPG, Fortune Dergisi'nin "Dünyanın En Beğenilen Şirketleri" araştırmasında 2017 yılında kendi sektörünün en beğenilen şirketi seçildi.**

PPG Türkiye Oto Tamir Boyaları Satış ve Pazarlama Müdürü Çağrı Kırteler konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, "Tüm dünyada PPG ailesi olarak şirketimizin kazandığı bu takdir ve başarıdan gurur duyuyoruz. Dünyayı koruma

ve güzelleştirmeye yönelik her gün sarf ettiğimiz çabalarımız, aynı zamanda PPG'nin dış dünyadaki itibarının korunmasına ve sürdürülmesine de yardımcı olmaktadır" dedi.

Kimyasal ürün kategorisi sıralaması, ilgili kategoride an-

keti yanıtlayanlardan alınan ve şirketlerin itibarları ile ilgili dokuz temel nitelik bakımından puanlandığı geri bildirim verilerine dayanıyor.

En Beğenilen Şirketler listesi, kurumsal itibar bakımından belirleyici bir gösterge olarak kabul ediliyor ve 30'u aşkın ülkeden yaklaşık 650 şirketi temsil eden 4.000 civarında üst düzey yönetici, direktör ve analist ile yapılan bir ankete dayanıyor.

## Kanadalı Grup Türkiye'de Büyüyecek

KANADALI otomotiv yan sanayi şirketi Stackpole, İzmir'deki fabrikasında kısa zamanda ciroyu katlayınca yeni fabrika kurdu.

Yeni üretim tesisinin açılış töreninde konuşan Stackpole Türkiye Genel Müdürü Rıza Gürkan, Kanada merkezli firmanın Peugeot/Citroen, Audi, Porsche, Volkswagen, Ford, Hyundai ve Opel için yıllık 3 milyon adet kapasiteyle

yağ pompası ve toz metal parçalar ürettiğini söyledi.

Ekonomik krizin yaşandığı 2009 yılında üretimini İzmir'e kaydıran Almanya merkezli Gates Powertrain firmasıyla Ege Serbest Bölgesi'nde üretime başladıklarını belirten Gürkan, geçen süreç içinde bir başarı hikayesine imza atan firmanın ayrı bir fabrikada üretime devam etme kararı aldığını kaydetti.

Şirketin 2009 yılında 20 milyon Avro satış yaparken bunun bugün 80 milyon Avroya çıktığını, çalışan sayısının da 270 kişiden bugün 420 kişiye ulaştığına dikkat çeken Gürkan, "Son 5 yılda İzmir fabrikasının cirosu 4'e katlanarak 80 milyon Avroyu buldu ancak bu büyüme devam ediyor. 2 yıla kadar 110 milyon avroyu geçmeyi garantiliyoruz. Çalışan sayımızı

da 500'e ulaştıracağız. Bu bir başlangıç" dedi.

Şirketin Global Operasyonlar Direktörü Ionut Stephan da İzmir'deki insan gücünün hızlı büyümelerindeki en önemli etken olduğunu ifade etti.

Stephan, şöyle konuştu: "Bu ekiple en büyük amacımız Türkiye'nin en büyük şirketleri arasına girmek. Bu başarıda Türkiye devletinin de

**Dünya otomotiv devleri için yan sanayi üretimi yapan Kanadalı Stackpole, cirosunu 5 yılda 4'e katlayınca İzmir'deki yatırımını artırdı.**

katkısını yadsımak olmaz. Ege Serbest Bölgesi'nde sağlanan imkanlar ve kolaylıklar, bölgedeki diğer şirketler gibi bizim de başarılı olmamızı sağladı." Üst Düzey Yöneticisi (CE-



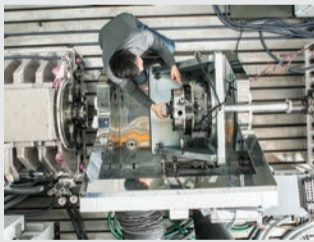
Stackpole Türkiye Genel Müdürü Rıza Gürkan.

O) Peter Ballantyne de Türkiye fabrikasının önemini gelecekte artıracağına işaret etti.

## Schaeffler Elektrikli Mobilite Alanındaki Uzmanlığını Genişletiyor

OTOMOTİV ve sanayi tedarikçisi Schaeffler, yüksek performanslı elektrik motoru üreticisi Compact Dynamics GmbH'nin yüzde 51 hissesini almak üzere Semikron International GmbH ile bir satın alma sözleşmesi imzaladı. Schaeffler ve Semikron aynı zamanda, güç elektroniği sistemlerinin geliştirilmesi ve güç elektroniği bileşenlerinin entegrasyonu için işbirliği yapma konusunda anlaşmıştı. Schaeffler, bu satın alma ve işbirliği ile elektrikli tahrik sistemlerinin geliştirilmesi ve üretimi için elektrik motorlarındaki ve güç elektroniğindeki uzmanlığını genişletti.

Schaeffler AG CEO'su Klaus Rosenfeld, Semikron



ile yaptıkları işbirliğini, "Gelecek için Mobilite stratejimizin bir parçası olarak elektrikli mobiliteyi, gelecek için belli başlı fırsatlarımız arasında görüyoruz. Compact Dynamics şirketinin satın alınmasıyla ve Semikron'la işbirliğiyle, mevcut teknoloji portföyümüzü genişletiyor ve büyüme için yeni fırsatlar yaratıyoruz" şeklinde değerlendirdi.

İnovatif elektrikli tahrik konseptleri geliştirme alanında uzmanlaşan Starnberg

(Almanya) merkezli Compact Dynamics GmbH, küçük hacimli üretim ve motor sporları uygulamaları alanında yüksek performanslı tahrik sistemleri ve entegre hafif konstrüksiyon üzerine odaklanıyor. Schaeffler ve Compact Dynamics, FIA Formula E elektrikli oto yarışları serisinde Audi ABT Schaeffler Ekibi için elektrikli tahrik sistemi geliştirmek konusunda da uzun yıllardır gayet başarılı bir ortak çalışma yürütüyor.

Schaeffler Grubu, otomotiv uygulamaları için kendi elektrik motorlarını geliştirip üretmek konusunda temel bir uzmanlık sahibi oluyor. 2017 ilk çeyreğinde

tamamlanması öngörülen işlemin ayrıntıları konusunda taraflar arasında bir gizlilik anlaşması bulunuyor.

Schaeffler AG CEO Vekili ve Teknolojiden Sorumlu Başkanı Prof. Dr.-Ing. Peter Gutzmer, bu işbirliği ile ilgili şunları söyledi: "Schaeffler, Compact Dynamics ekibiyle birlikte, motor sporlarında ve küçük hacimli üretimde kendini kanıtlamış olan uzmanlığı, elektrikli tahrik sistemlerinin yüksek hacimli üretiminde kullanacaktır. Semikron'la işbirliği yaparak, en yüksek güç yoğunluğuna ve optimum verimliliğe yönelik elektrikli tahrik sistemleri geliştirme ve üretme işini büyütme devam edeceğiz."

## Tofaş'tan CMS'ye Tam Not

TÜRKİYE'NİN ve Avrupa'nın önde gelen alüminyum jant üreticisi CMS Grubu, 2016 yılında tedarik zincirindeki başarılı performansı nedeniyle Tofaş tarafından 'A' notuyla ödüllendirildi. Tofaş, 2016 yılında işbirliği yaptığı tedarikçilerinin performanslarının değerlendirildiği raporunu açıkladı. TOFAŞ'a 31 yılı aşkın süredir jant tedarik eden CMS'nin, 2016 yılı boyunca tedarik çalışmalarında birçok

kriter dikkate alınarak belirlenen Tedarik Zinciri Firma Performansı'nın A performans grubunda yer aldığı belirtildi.

Türkiye otomotiv sektörünün yerli sermayeli iki büyük firması olan CMS ve Tofaş'ın işbirliği 1985 yılına dayanıyor. CMS'nin ilk kez TOFAŞ'ın Murat 131 modeli için jant üretmesi ile başlayan süreç, yıllardır büyük bir başarıyla devam ediyor.





# Elektro-mobilite Geleceğin Araçlarına Yön Verecek

TEKNOLOJİK gelişim artık önce tüketici ürünlerinde sonra diğer alanlarda kabul görüyor ve arzulanıyor. Bu yüzden tüketici elektroniği alanında en büyük fuarlardan olan CES bu yıl geleceğin otomobillerine ışık tuttu. Otomobil markaları teknolojinin geldiği son noktayı otomobil modellerine uygulayarak ziyaretçileri heyecanlandırdılar. Artık tüketiciler kendi kendine sürüş yapabilen, dış dünya ile iletişim kurabilen otomobilleri kullanmak için sabırsızlanıyorlar. Otomobil sektöründeki bu gelişim hemen ardında da ticari araçları etkisi altına alıyor. Gelin bu yıl fuarda markaların ne gibi yenilikler sunduklarına bakalım.

## BMW sıçrama yaptı

CES 2017'nin en hareketli markalarından biri de BMW oldu. Geleceğin kokpit tasarımının yanı sıra beklenenin ötesinde projeler sergileyen BMW,

**Kendi kendine sürüş yapan, park eden, kazaları öngörüp hamle yapan, dış dünya ile iletişim kuran otomobillerin yollarda olması için herkes seferber oldu. Geçtiğimiz ay gerçekleşen tüketici elektroniği fuarında ilginç araçlar ve sürpriz işbirlikleri dikkat çekti.**

BMW'nin iDrive sisteminin gelecekteki devrimi olarak nitelendirilen HoloActive Touch'un entegre edildiği "BMW i Inside Future" geleceğin otomobil ve kokpit konsepti de markanın organizasyon kapsamında karşımıza çıkardığı ürünlerden.

2017 5 Serisi sedan üzerinde gerçekleştirilen testin ardından sistemle ilgili açıklamalarda bulunan BMW yetkilileri, Kişisel Yardımcı Pilot (Personal Co-Pilot) otonom teknolojisinin şu anda gaz, fren ve direksiyona doğrudan etki ederek kendi kendini yönetebildiğini ifade etti. Sistemin bu özelliklere ek olarak otomatik park edebilme yeteneğine de sahip

güzergahlarını hafızasında tutarak özellikle navigasyon kullanımına yepyeni bir boyut getirmeye hazırlanıyor. Microsoft'un geliştirdiği asistan Cortana ile de entegrasyon çalışması içinde olan BMW, tüm bu ekosisteme sesli komutların da dahil olmasıyla yepyeni bir kullanıcı deneyiminin oluşacağını ifade ediyor. Bulut hizmetiyle birlikte çalışan Connected Window tasarımıyla da beklenmedik bir hamleyle karşımıza çıkan BMW, günlük hayatta kullanıcıların ihtiyaç duyacağı takvim ve organizasyon bilgilerine, cevapsız çağrı ve mailler gibi tüm içeriklere akıllı pencere üzerinden erişilebileceğini açıkladı.

mous Mobility - SAM) çok daha kısa sürede çok daha fazla otonom sürüş özelliğine sahip aracın yollara çıkmasını sağlayacak olan önemli bir inovasyon olarak öne çıkıyor.

Nissan ve Japonya'nın önde gelen internet şirketi DeNa Japonya'da sürücüsüz otomobillere yönelik saha testlerine başlayacaklar. Hedef ise 2020 yılına kadar otonom sürüş özelliğine sahip araçların ticari kullanımına yönelik testlerin kapsamını genişletmek. Nissan ayrıca yakın gelecekte satışa sunacağı yeni Leaf modelini otonom sürüş teknolojisi ProPILOT ile donatacak.

Renault-Nissan Ortaklığı gelişmiş bağlantılı araç teknolojilerinin geliştirilmesi ve tesis edilmesi sürecini hızlandırmak üzere Microsoft ile işbirliği yapıyor. Örneğin Cortana teknolojisi sürüşü daha üretken ve eğlenceli kılma potansiyelini beraberinde getiriyor.

## Faraday Future alkış aldı

Yüzde 100 elektrikli Faraday Future #FF, Tesla'nın şimdiye kadar karşısına çıkabilen ilk gerçek rakibi diyebiliriz. Uzun süredir üzerinde çalıştığı FF91 modelini ilk kez tanıttı. 0'dan 100'e hızlanması sadece 2,39 sn süren FF91, bu derece ile Tesla Model S 100D'yi bile geride bırakmayı başardı. Milenyum jenerasyonunu hedefleyen FF91'de 12 adet ultrasonik sensör, ön ve arkada 10 adet kamera, önde yüksek çözünürlüklü 3D Lidar, uzun ve kısa olmak üzere 13 adet radar bulunuyor. Sahip olduğu bu teknoloji ile otonom sürüşün tam anlamıyla önder temsilcisi olmaya aday bir otomobil oldu. Kablosuz şarj sistemine sahip FF91, yolda giderken bile şarj olarak, 1050bg elektrik motorunun durmasına izin vermeyecek.

## Nissan Intelligent Mobility teknolojisinin geleceği açıklandı

Nissan, CES 2017'de Nissan Intelligent Mobility teknolojisinin markanın gelecek vizyonunu, yeni teknolojileri ve tüketici beklentilerini karşılayan teknolojiler geliştirmek üzere hayata geçireceği yeni işbirlikleri de açıkladı.

Nissan tarafından NAsA teknolojisiyle geliştirilen Sorunsuz Otonom Sürüş (Seamless Auto-



## Nvidia sürücüsüz otomobil yapıyor

Nvidia, CES 2017 bünyesine geleceğe dair planlardan da bahsetti. Bu projelerden biri olan yeni sürücüsüz otomobiller hayatınızı kırtarmak üzerine tasarlanıyor. Şirket, CES 2017'de yeni AI (yapay zeka) yardımcı pilotunu ilk kez duyurdu.

## Elektrikli minivan üretimi hazır

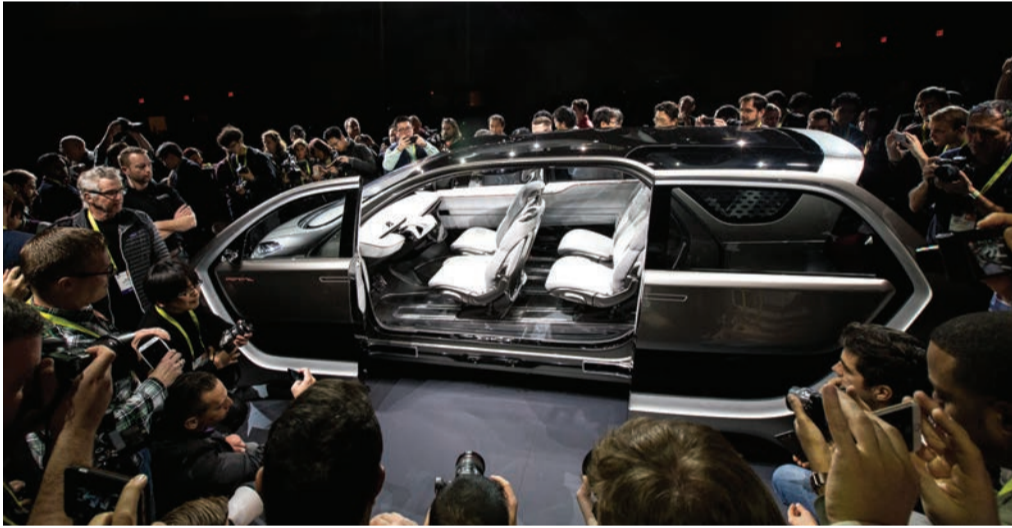
Fiat Chrysler Automobiles (FCA) ve Google'ın sürücüsüz araç projesi Waymo için geliştirilen 100 adet Chrysler Pacifica Hybrid otomobilin üretimi tamamlandı. Fiat Chrysler Automobiles (FCA) ve Google'ın sürücüsüz araç projesi Waymo'nun sürücüsüz otomobil üretimi için yaptıkları işbirliği ilk meyvelerini verdi. FCA, Waymo için üzerinde çalıştığı 100 adet Chrysler Pacifica Hybrid minivan modelini tamamladığını resmen duyurdu. 2016 yılı başında Google'ın sürücüsüz araç teknolojisini Chrysler Pacifica Hybrid minivan modeline entegre edeceğini açıklamasının ardından heyecanla beklenen üstün teknolojiyle donatılmış model ilk kez görülmeye çıktı. Önümüzdeki günlerde Waymo'nun sürücüsüz sürüş test filosuna katılacak olan modeller için FCA ve Waymo mühendisleri ortak bir çalışma yürüttü. Waymo'nun geliştirdiği tamamen sürücüsüz sürüş teknolojisi için Chrysler Pacifica Hybrid'in elektrik, güç

aktarma organları, şasi ve yapısal sistemlerinde bir kısım mühendislik değişiklikleri yapıldı. Araca Waymo'nun geliştirdiği özel bilgisayar ve üstün teknolojiye yol sensörleri eklendi.

Projeyle ilgili açıklamalarda bulunan Fiat Chrysler Automobiles CEO'su Sergio Marchionne, "Tüketicilerin ulaşım ihtiyaçları geliştikçe, bu gibi stratejik işbirlikleri yenilik, güvenlik ve teknoloji kültürünü geliştirmek için hayati önem taşıyor. Waymo ile yaptığımız ortaklık FCA'nın, otomobil endüstrisinin karşılaştığı fırsatları ve zorlukları doğrudan ele almasını sağlıyor. Böylece sürücüsüz sürüş teknolojisine sahip araçların günlük hayatımızda önemli bir yere sahip olacağı bir geleceğe hızla yaklaşıyoruz" dedi.

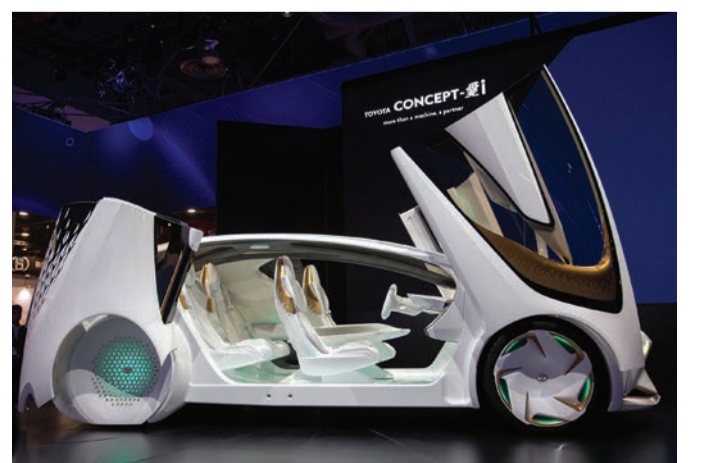
## Android otomobil teknolojisi için dev iş birliği

Fiat Chrysler ve Google iş birliğindeki gücünü, Android açık kaynaklı platformdan alan Uconnect, gelecek nesil bağlı otomobil sistemlerine odaklanıyor. Google ve Fiat Chrysler (FCA), iş birlikleri sonucunda oluşturdukları Android tabanlı 8.4 inç Uconnect konsept sistemini duyurdu. Tam teşekküllü Android 7.0 Nougat üzerine kurulu olan sistem kendi arayüzünü kullanırken, Android temelleriyle kusursuz entegrasyonu sayesinde çekirdek Google servislerinden de faydalanılmasına olanak sağlıyor.



önümüzdeki yıllarda yepyeni bir ürün gamıyla kullanıcıların karşısına olacak. BMW'nin ilk detayları geçtiğimiz aralık ayında ortaya çıkan fütüristik konsept kokpiti HoloActive Touch, CES 2017 kapsamında görülmeye çıktı. Markanın Cloud mimarisi üzerine geliştirildiği açıklanan tasarımda dahili kameralar sayesinde kullanıcılar sanal kontrol yüzeyinden diledikleri işlemi gerçekleştirebiliyor.

olduğunu belirtmekte fayda var. Halihazırda sunulan araçlarda bulunmayan sensör ve yazılımların yer aldığı bu sistemin 2020 yılında tam performansla kullanılacağı ifade ediliyor. BMW'nin CES 2017'de kullanıcılarla buluşturduğu son yeniliği ise bağlantılabilirlik üzerine oldu. Alman devinin BMW Connected ve Open Mobility Cloud (Bulut hizmeti) adını verdiği yazılımsal yenilikler kullanıcıların günlük





# Orkun Grup'un Tercihini Yine Ford Trucks Oldu

FORD Trucks, 2 Şubat 2017 tarihinde Orkun Group'a 27 adet inşaat serisi kamyon teslim etti. Bu teslimatla birlikte Orkun Group'un filosundaki Ford Trucks araç sayısı 400 adede yükselirken işbirliği ise özel bir plaket töreniyle kutlandı.

3'üncü Havalimanı inşaat alanında yapılan törene; Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz, Orkun Group üst düzey yöneticileri, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay ve Ford Trucks üst yönetimi katıldı. Törende Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz'e plaketini, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen teslim etti.

Orkun Grup Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz, "Ford'la 15 yıldır işbirliği yapıyoruz. İlk olarak uluslararası alanda denedik. Şu anda 250 adet Ford çekicimiz var. Ford çekicilerle birlikte İngiltere'den İspanya'ya kadar bütün Avrupa ülkelerine sorunsuz bir şekilde taşıma yapıyoruz. Yerli üretim, ekonomik, parçası bol 7/24 servis veren hatta Macaristan'da aracım arıza yaptığı zaman uçakla adam gönderip o sorunu çözmüştür."

**Karadeniz: "ihtiyaç duyduğumuz aracı Ford Otosan'la geliştirdik"**

Havalimanı inşaatındaki faaliyetleriyle ilgili olarak da bilgi veren Karadeniz, "Hafriyat işleri için farklı marka model araçlar denedik ama en sonunda Ford Otosan'la birlikte bir canavar yarattık. Bu araç, 4142, yerli üretim Ford motorlu, arka aks sistemleri tamamen değiştirilmiş, 45 tonluk taşımalarla çok ağır şartlarda çalışıyoruz. 50-55 tonlarla bile denedik bu aracı hem motor gücü hem arka aks gücü hem de şasisiyle çok memnun kaldık. Bütün Ford yöneticileri ve mühendisleriyle günlerce çalışmamız sonucu 7/24 çalışan araçlarımızla sorunsuz bir şekilde çalışıyoruz. Şu anda Orkun Grup bünyesinde 400 adet aracımız mevcut" dedi.

Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk Çimen ise, "Orkun Group'un karşı karşıya olduğu zaman yarışı ve zorlukları çok yakından biliyoruz. Orkun Group Yönetim Kurulu Başkanı İlhan Karadeniz bu süreçte ihtiyacını bize çok net olarak tanımladı. Bu sayede de 6x4 ve 8x4 damper kamyonlarımızda çok ciddi geliştirmeler yaptık. 'Extra heavy duty' olarak adlandırdığımız bu özel araçlar, daha güçlü ve daha zor koşullarda müşterimizin işini kolaylaştırdı" diye konuştu.

**İnşaat serisi Ford Trucks'ın pazardaki payını artırıyor**

Cenk Çimen konuşmasına şu şekilde devam etti; "Ford Trucks, sektörde konumunu her geçen gün güçlendiriyor. Bunu 2016 yılında

da pazar sonuçlarıyla ortaya koydu. Ford Trucks yüzde 14'lerde seyreden pazar payını kısa sürede çok büyük bir başarı göstererek, 2016 yılında yüzde 28'in üzerine çıkardı. Diğer bir deyişle 2016 yılında satılan her 10 kamyonun 3'ü Ford Trucks oldu. İnşaat sektörü özelinde baktığımızda; ülkemizdeki kentsel dönüşüm, 32'nci Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli gibi dev projelerin etkisiyle sektörün

ivme kazandığını ve toplam kamyon pazarındaki payının son 15 yılın en yüksek değerine ulaştığını görüyoruz. Bir önceki sene yüzde 27 olan segment payı, 2016'da yüzde 33'e ulaştı. 2016 yılında devreye aldığımız inşaat serisinde geliştirilen motor gücü ve fren performansı, başarısını pazardaki sonuçlarıyla gösterdi. Geçtiğimiz yılsonu itibarıyla inşaat segmentinde Ford Trucks'ın pazar payı yüzde 24'den yüzde 33'e çıktı."



**EKO**  
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

**Messe München**



Gateway to  
logistics



15-17 Kasım 2017  
İstanbul

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



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

**logitrans**  
TURKEY

international transport  
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.



# Iveco Teslimatlarına Devam Ediyor

BATU Lojistik, filosunu 25 Adet Iveco Stralis çekici ile genişletti. Bu yatırımla birlikte firmanın toplam araç filosu 110 adete yükseldi.

Teslimat törenine, Batu Lojistik Yönetim Kurulu



Başkanı Taner Ankara ile Iveco Araç Genel Müdür yardımcısı Ömer Bursalıoğlu, Tansu Giz, Iveco İş Geliştirme Müdürü Korhan Yeşil, Batu Lojistik yöneticilerinden Erdoğan Eryücel katıldılar.

Iveco Otomotiv'in merkezinde düzenlenen teslimat töreninde konuşan Taner Ankara şunları söyledi: "Batu Lojistik filosunda 85 çekici bulunduruyor. Yeni Stralis'lerle beraber toplam çekici sayımız 110 adet oluyor. Kriz dönemini fırsata çevirerek büyümeyi başarmış, lojistik alanında uluslararası çözüm-

ler sunan bir Türk firmasıyız. Karbon ayak izi sıfırlama konusu için faaliyetler yürüten firmamız, birçok çevreci uygulamayı da bünyesinde gerçekleştirmektedir" dedi.

Taner Ankara sözlerine şöyle devam etti; "Bu anlaşma sayesinde Iveco markası ile ilk kez işbirliği yapmış oluyoruz. Iveco'yu tercih etmemizin ana nedeni markanın EGR kullanmaksızın Euro VI emsiyon normuna sahip araçlar üretebiliyor olması. Bu özelliğin hem motor ömrünü uzatması hem kullanım kolaylığı sağlaması hem de yakıtta cimri-



olması bizi bu seçimi yapmaya yönlendirdi."

Filolarının gücünü daha da artırmak için 2017 yılında da yatırımlarını devam ettireceklerini belirten Taner Ankara, "Toplam satınalma-

maliyetinin uygunluğu, uygun servis maliyetleri ve özellikle düşük yakıt sarfiyatı bizi Iveco'ya yönlendiren temel sebeplerdir. Son yıllarda yollarda ciddi anlamda görülme-

değerinin de yükseliş trendini yansıtmaktadır. Bu da bizler için olumlu geri dönüş olacağının göstergesi niteliğindedir" dedi.

Iveco Otomotiv genel müdürü Ömer Bursalıoğlu ise, "Biz Iveco Stralis'lerde Toplam Sahip Olma Maliyetinin düşüklüğü konusunda iddialıyız. Sıra dışı bir çözüm olan Hi-SCR'nin kullanılmasıyla artık EGR'ye ihtiyaç duyulmuyor ve bu sayede sahiplik maliyetinde belirgin bir düşüş sağlanıyor. Optimize edilmiş aerodinamik, aktarma aksamı ve Hi-SCR'nin bir araya gelişyle Euro 6'lı Stralis'ler Euro 5'li öncüllerine göre yüzde 4.5 daha az yakıt tüketiyor" dedi.

# Scania'dan Büyük Teslimatlar

SCANIA, aynı grup içerisinde faaliyetlerini sürdüren Hüner ve HNR Lojistik'e 60 adetlik R 450 çekici teslimatı yaptı. Araç yatırımında Scania markasını tercih eden Öz Sivas Çimento 14 adet Scania R450 LA4x2HNA çekici olarak filosunu güçlendirirken, Mercan İnşaat, 3 adet Scania R450 LA4X2HNA olarak fi-

losunu genişletti.

Hüner Lojistik tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bayazıt Canbulat, Scania Gebze Servis Müdürü Gökhan Altun ve Scania Bölge Müdürü Ziya

Yücel Çolak ile Hüner Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, Hüner Lojistik Genel Müdürü Özkan Hüner ve HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner katıldı.

Hüner Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, "İlk Scania araçlarımızı 2015 yılında 120 adet ile yaptık. Doğu Otomotiv ve Scania bizim için çok büyük bir kazanım oldu. Sadece satın alma işlemlerindeki kolaylıklar değil, sonrasında da tüm ekip ile güzel diyaloglarımız oldu. Bu deneyimleri yaşadıkten sonra filomuzu büyütürken başka bir marka ile devam etmek düşünülemezdi. Yeni araçlarımızı Hüner'in tecrübesi ve isminden doğan firmamız HNR

Lojistik'in filosunda kullanacağız" dedi.

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ise amaçlarının tek markalı filo kurmak olduğunu söyledi. Arda Hüner "Servis, bakım hizmetlerinde tek noktadan hareket etmek istiyoruz bu yüzden hedefimiz tek markalı filo oluşturmak. Ek olarak satın alma süreçlerinde Scania Finans'ın sağladığı avantajlar olumlu karar vermemizde çok etkili oldu" açıklamasında bulundu.

Hüner Lojistik Genel Müdürü Özkan Hüner Scania'nın avantajlarını vurgulayarak, "Scania'nın sağlamış olduğu akıllı filo yönetimi sayesinde araçlarımızın performanslarını takip ettik ve eğitim ihtiyacı olan sürücülerimizi belirledik. Kendi sahamızda

gerçekleştirilen Etkif sürüş eğitimleri sayesinde operasyonel verimliliğimizi artırırken yüzde 10'a varan yakıt ekonomisi sağlamış olduk" dedi.

Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin ise "Bu Pazar koşullarında markamıza duyduğu güvenle bu yatırımı yaptığı için başta İbrahim Hüner olmak üzere tüm Hüner Lojistik ve HNR Lojistik ailesine, teşekkür ediyorum. Hüner Lojistik ile başlattığımız bu güzel iş ortaklığımız, karşılıklı güven ile büyüyerek devam edecek" şeklinde konuştu.

Scania, inşaat sektöründe faaliyet gösteren Öz Sivas Çimento ve Mercan İnşaat'a toplamda 17 adet çekici teslim etti. Filosunda 25 adet araç bulunan Öz Sivas Çimento 14 adet R450 LA4x2HNA çekici olarak filosunu Scania ile güçlendirdi. Öz Sivas Çimento, zamanında ve güvenli teslimatları sayesinde müşterilerinin tercih ettiği marka olmaya devam ediyor.

Scania, 2017 yılındaki teslimatlarına hız kesmeden başladı. Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Çalışkan'ın Ankara'daki tesislerinde gerçekleşen törene Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania satış müdürü Tunç Gömeçli, Scania Çalışkan Yönetim Kurulu Başkanı Muzaffer Uğurlu,

Öz Sivas Çimento firma sahibi Erol Yıldız, Mercan İnşaat firma sahibi Mustafa Mercan katıldı.

Teslimat töreninde açıklama yapan Öz Sivas Çimento firma sahibi Erol Yıldız "İşlerimizi zamanında ve sorunsuz teslim etmek temel kuralımızdır. Filomuzda Scania araçları katarak kalitemizi daha da yukarı taşımaya hedefliyoruz. Ayrıca yakıt tüketimi ve sağlamlıkta Scania'yı tercih etmemizdeki en önemli nedenlerden olmuştur" şeklinde açıklamada bulundu.

Filosunda 7 adet Scania ve toplamda 25 adet araç bulunan Mercan İnşaat, 3 adet daha Scania R450 LA4X2HNA olarak filosunu genişletti.

2002 yılından bu yana Sivas ve bölgesinde inşaat sektöründe hizmet veren Mercan İnşaat, kaliteli hizmet anlayışıyla müşterilerinin çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Mercan İnşaat Genel Müdürü Mustafa Mercan, "Filomuzda bulunan ve uzun yıllardır kullandığımız Scania araçlarımızı sağlamlık, düşük yakıt tüketimi ve ikinci el değerinin yüksek olmasından dolayı tekrar tercih ettik. Yakın zamanda yeni alımlarımızda yine Scania'yı tercih edeceğiz. Müşterilerimize her zaman daha iyi hizmet vermek için çalışıyoruz. Scania ile hizmet kalitemizi daha da yukarı çıkartıyoruz" dedi.



Aylık olarak yayımlanan, taşımacılık ve lojistik dergisi KargoHaber, sektördeki gelişmeleri aboneleriyle sıcak sıcakına 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 yaptığımız banka dekontunu, bu formu da eksiksiz doldurarak fakslamak suretiyle bize ulaştırdığımız andan itibaren aboneliğiniz başlayacak.



KargoHaber'e abone olanlar şimdi daha şanslı!

Abone olan herkese Aysberg tarafından hazırlanan Taşımacılık Rehberi





# MB Türk Deniz Nakliyat'a 79 Adet Araç Teslim Etti

MERCEDES-BENZ Türk, Deniz Nakliyat'a 79 adet Euro 6 motorlu yeni nesil Actros ve Atego aracı törenle teslim etti.

Mercedes-Benz Türk, 50'nci yılında bu yılıne 50'nci yılını kutlayan Deniz Nakliyat şirketi ile güçlerini birleştirdi. Actros 3242, Actros 3232, Actros 2632 ve Atego 1518 model toplam 79 araçla birlikte filosunu önemli ölçüde genişleten Deniz Nakliyat'ın 171 adedi Mercedes-Benz

kamyon olmak üzere 221 aracı bulunuyor.

Mercedes-Benz Türk'ün tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine Deniz Nakliyatı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yük ile Başkan Yardımcıları Coşkun Yük ve Akın Yük, satışa eşlik eden Hasmer Otomotiv'in Genel Müdürü Orhan Karabudak ve Kamyon Satış Müdürü Burak Ödül katıldılar. Ev sahipliğini Mercedes-Benz Türk Kamyon



Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ve Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı'nın yaptığı törende 2013 yılından bugüne devam eden işbirliği için Deniz Nakliyat yöneticilerine plaket takdim edildi.

Deniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yük, satın aldıkları araçların anahtarlarını teslim alırken, "Deniz Nakliyat olarak 2013 yılından beri işbirliğimizi genişleterek

güçlendirdiğimiz Mercedes-Benz Türk ürünlerini güvenilir olmaları, düşük emisyon değerlerine sahip olmaları, yakıt ekonomisi bakımından avantajlı olmaları sebebiyle hep tercih ettik. Euro 6 motorlu yeni ürün gamındaki ürünlerin üst seviyedeki kalitesini görmek bizleri heyecanlandırdı. Bu sebeple filomuzun önemli bir bölümünü daha güçlü ve daha ekonomik olan bu araçlardan oluşturduk" şeklinde konuştu.

## Tırsan'dan Treyler Teslimatı

LOGİTRANS Lojistik, 2017 yılı yatırımlarına Tırsan ile başlayarak filosuna 60 adet T.SCS X+ Perdeli Maxima Plus kattı.

Araçların ilk 45 adedi 13 Şubat'ta Logitrans Lojistik'in Tuzla'daki Genel Merkezinde yapılan törene Logitrans Lojistik CEO'su Sertalp Demirağ ve DAF-Tırsan Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı.

Logitrans Lojistik CEO'su

Sertalp Demirağ teslimat töreninde yaptığı konuşmada, kimya, tekstil, inşaat, makine, plastik gibi farklı sektörlerde hizmet verdiklerini belirterek en büyük amaçlarının sorunsuz ve verimli bir lojistik hizmet sunmak olduğunu söyledi. Doğru araç seçiminin çok önemli olduğunu altını çizerek Tırsan kalitesine vurgu yapan Demirağ, "Filomuzda 135 adet Tırsan ürünü bulun-

yor ve bugüne kadar hiç bir sorun yaşamadık. Verdiğimiz paranın karşılığını fazlasıyla aldık. Tırsan'ın geniş bayi ve servis ağına her an yanımızda olduğunu bilerek işimizi gözümüz arkadan kalmadan yapıyoruz" dedi.

Uluslararası taşımacılıkta öne çıkan Logitrans Lojistik'in İstanbul dışında Gürcistan'da Tiflis, Rusya'da Moskova, Kazakistan'da Astana, Almatı ve Aktau'da

depoları bulunuyor. Firma, Tırsan Perdeli Maxima Plus semi-treyleri tercih ederek, aracın sunduğu hafiflik avantajı ile daha fazla ağırlık taşıyacak ve verimliliğini arttıracak. Gümrük Mevzuatı kurallarına tam uyumu sayesinde, uluslararası komple yük taşımacılığı gerçekleştiren firmalar için en ideal çözümü sunan Perdeli Maxima Plus, 2.800 mm iç net yüksekliği ile hacimli yük taşıyan firmaların



ilk tercihi olarak öne çıkıyor. Ayrıca K-Fix Yük Güvenlik Sistemine de sahip olan araç, yüksek mukavemetli çelikten üretilen şasisi, tüm kaynaklı

çelik üstyapı komponentleri ve çinko-fosfat kataforez (KTL) kaplama sayesinde müşterilerine 10 yıl paslanmazlık garantisi sunuyor.

## Esadaş Turizm Filosu Setra Comfortclass İle Güçlendi



ESADAŞ Turizm, Mercedes-Benz bayii Gelecek Erzurum'dan aldığı 10 adet Setra ComfortClass S 516 HD/2 otobüsleri filosuna ekledi. Şirket, bu alımla 55 adet Mercedes-Benz ve 10 adet Setra otobüsten oluşan özmal filosunu 65 adede çıkardı.

Mercedes-Benz Türk Pazar-

lama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Esadaş Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Haluk Şenpolat ve Hakan Şenpolat, Marmara Bölge Müdürü Musa Şenay ve Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Müdürü Alper Kurt katıldı.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış

Müdürü Alper Kurt tören sırasında yaptığı konuşmada, "Mercedes-Benz büyük bir aile; kuruluşundan beri sadece Mercedes-Benz markasıyla çalışan, çok değerli bir müşterimiz olan Esadaş Turizm yıllardır sürdürdüğümüz işbirliği ile bu ailenin önemli fertlerindedir. Gü-

nümüzde rekabet her sektörde, her ortamda giderek artıyor. Otobüs firmaları da büyük bir rekabet içerisinde. Bu ortamda sürdürülebilirlik için firmaların kazanmaları gerekmekte. Özellikle şehirlerarası operasyonlarda yakıt tüketimi son derece önemlidir." diye konuştu.

## Sonuç Olarak;

'İnsansız Fabrika' hayali ile sanayide başlayan Endüstri 4.0 yolculuğu, bir çok sektörle birlikte lojistik sektörünü de sardı. Hata riskinin minimuma indirildiği, global entegrasyonun sağlandığı ve verimliliğin sürekli üst düzeye taşındığı lojistik operasyonlar için teknolojinin tüm nimetleri seferber ediliyor. Fakat bu ay dergimizde konuştuğumuz olan IBM'in eski İdari Direktörü Erwin Staudt'un dikkat çektiği bir trend var; "Artık engel teknolojinin kendisi değil, onu yönetme şeklimiz". Yani; "Lojistik 4.0 amacında en son teknoloji ürünler, sistemler satın alabiliriz ama kötü bir yönetimle her şeyi berbat edebiliriz" diyor. Teknoloji kullanımını bazen çok abartsak da teknolojiyi çok seven bir ülkeyiz. Staudt'un dediği gibi bu teknolojinin yönetimini iyi yönetebilirsek lojistikte gittikçe kızışan rekabette her zaman önde olmayı başarabiliriz.

Bu sayı için günlerce ticari araç sektörünün 2016 karnesini ve 2017 için umutlarını didik didik ederken

2016'da yaşanan büyük kan kaybı sık sık moralimizi bozdu. Diğer taraftan böyle nadas dönemlerinin yeni fırsatlar doğurduğunu ve yine doğuracağını biliyoruz. Zor dönemlerde rekabet kızışırken bunun nimetlerinden en çok alıcılar faydalanır. Fiyat avantajının yanı sıra teknolojik gelişim de artar. Kısa süre içerisinde tüm tarafların memnun olacağı bir ticari döngüye yeniden gireceğimizden şüphemiz yok.

Bunca olumsuz haberlerin ortasında iyi gelişmeleri de ön plana çıkartmak lazım. Geçtiğimiz yıl 1 milyon üretim sınırını geçen otomotiv sektörü ekonominin lokomotifini olmaya devam ediyor. Bu başarılı ivme araç lojistiği sektörünün de yüzünü güldürüyor. Taşınması gereken araç sayısı arttıkça cirolar da, araç taşımada kullanılan araç ve donanımlarının satışı da artıyor. Diğer taraftan araç lojistiği alanında uzmanlaşan limanlarımızın, araç taşımada kullanılan gemilerimizin ve en önemlisi

de sektörde istihdam edilen vatandaşlarımızın sayısı artıyor. Dileriz ki Türkiye, hem Avrupa'nın hem de bölgesinin en büyük otomotiv üreticisi olur ve lojistik sektörü de bundan hak ettiği payı almaya devam eder.

Gelecek sayımızda neler var?

Kargo Haber dergisinin Mart sayısı yine dopdolu olacak. "Posta, Kargo ve Paket Taşımaları" dosya konumuzla bu alandaki ilginç gelişmeleri sizlere aktaracağız. Online alışverişin arttığı perakende sektöründe paket teslimatları tüketicilerin aklındaki en büyük sorunlardan biri. Köklü lojistik firmaları da bu soruna çözüm üretmek için alternatif projelerde tüketicinin karşısına çıkıyorlar.

Gelecek sayımızda firma ve profesyonellerin yakından takip etmeye fırsat bulamadıkları depo içi sistemler ve yazılımlar hakkında en güncel haberleri de derleyip sunacağız. Bunun yanı sıra özel röportajlarımız, araştırma haberlerimiz ile sektörün nabzını tutmaya devam edeceğiz.

## KargoHaber

taşımacılık-lojistik

## Otokar Belediyelerin Tercih Olmaya Devam Ediyor

OTOKAR, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden Batman'a 24 araçlık teslimat gerçekleştirdi. Batman Belediyesi'nin filosuna kattığı 20 adet Doruk LE ve 4 adet Sultan City, gerçekleştirilen geniş katılımlı bir törenle Batmanlıların hizmetine sunuldu.

Gelişen sanayisi ve artan nüfusu ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden Batman'ın merkez ve ilçelerindeki toplu taşımacılıkta yeni bir dönem başlatacak olan araçların teslimatı, Batman şehirlerarası otobüs terminalinde geniş katılımlı bir törenle yapıldı.

Düzenlenen teslimat törenine Batman Belediye Başkan Vekili Ertuğ Şevket Aksoy, İşletme İştirakler Müdürü Adnan Yürük ve Otokar Kamu Bölge Satış Yöneticisi Yetka



Doğan ve çok sayıda Batmanlı katıldı. Yeni araçların alınmasına ilişkin olarak Batman Belediye Başkan Vekili Ertuğ Şevket Aksoy, Batmanlılara daha rahat ve konforlu bir toplu ulaşım hizmeti vermeyi amaçladıkları için yeni otobüslerin alınmasını gerçekleştirdiklerini söyledi.

Otokar Kamu Bölge Satış Yöneticisi Yetka Doğan ise "Batmanlıların kullanımına sunduğumuz yeni araçlarımızla Batman Belediyesi'ndeki otobüs sayımız 46'ya ulaştı" dedi.



# Aktaş Sınır Kapısı Büyüyor



TÜRKİYE'NİN Gürcistan'a açılan üç sınır kapısından biri olan Çıldır'da ki Aktaş Sınır Kapısı, Sarp ve Türk-gözü Sınır Kapıları'nda ki modernizasyon çalışmalarına bağlı olarak son aylarda araç ve tır yoğunluğu yaşıyor. Bu yoğun talep ileride Rusya ile ilişkilerin gelişmesine paralel olarak yenilenme sürecine girecek. Geçtiğimiz yıl yaşanan Rusya krizinde %90'lar düzeyinde ticaretimiz zarar görürken, normalleşme süreci ile birlikte bu yı-

7500 € mal bedeli ve 150 kg'a kadar kargolarımızı dünyanın her tarafına "Door to Port" 24 saatte taşıyoruz.

▶ Vekaletname yok

www.panlogistics.com.tr

PAN FLASH

lin ortalarında özellikle sebze-meyve ihracatında eski günlere döneceği, yıl sonuna doğru ise ticaret hacminin artacağı ön görülüyor.

Bu ön görüşler doğrultusunda ih-

racatçılarımızın ve taşımacılarımızın daha hızlı hizmet verebilmeleri, alternatif güzergahları açık tutarak olası olumsuz durumların bertaraf edilmesi için Aktaş Sınır Kapısı'nda modernizasyon gerçekleştirilmesi planlanıyor.

**Türkiye'nin büyük ve modern sınır kapıları arasında yer alıyor**

Orta Doğu ve Batı ülkelerinin, Kafkasya'ya, oradan da Orta Asya ülkeleri ile arasında ki ticari ve sosyal bağları kurması noktasında büyük öneme sahip olan Aktaş Sınır Kapısı, üniteleri, gümrük sahası ve gişeleri ile de Türkiye'nin büyük ve modern sınır kapıları arasında yer alıyor.

Gürcistan'a açılan ve ulaşım konusunda ki rahatlığı sebebiyle özellikle uluslar arası taşımacılık yapan firmalara ait tırların tercih ettiği Aktaş Sınır Kapısı, yeni bir kapı olmasına rağmen İspanya'dan Çin'e kadar uzanan Demir İpek Yoluyla paralel olarak hızla gelişen bir sınır kapısı haline geldi.

Son aylarda yoğun insan ve araç trafiğinin yaşandığı Aktaş Sınır Kapısı'nın, Kafkaslara açılması ve tarihi İpek Yolu güzergâhında bulunması sebebiyle önem taşıdığını kaydeden sektör temsilcileri, yeterli düzeyde ki teknik ve donanımsal ünitelerinin yanında kalifiye personel açığını da kapatarak şanına yakışır bir şekilde hizmet vermesi gerektiğini söylüyor.

Çıldır-Aktaş Sınır Kapısı, Ardahan'a 62 km uzaklıkta bulunan ve Gürcistan'a açılan sınır kapımız konumunda bulunuyor. Çıldır-Aktaş Sınır Kapısı'nın faaliyete geçmesi ile Orta Asya'ya açılan ticaret yolu kısalarak, böylece Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile olan ekonomik, sosyal ve ticari ilişkilerimiz daha da canlandı.

76 bin metrekare alanda hizmet veren Çıldır - Aktaş Sınır Kapısı'nda toplam 19 bin 837 metrekare kapalı alan, 3 adet giriş - 3 adet çıkış olmak üzere toplam 6 adet peron inşa edilmişti.



**BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?**



Dünyanın en uzun yük treni Avustralya'da görülmüştü. 680 vagonun bağlandığı tren, 95 bin ton ağırlığında ve 7.3 km uzunluğundaydı.

Bugün ABD'de 170 bin mil tren yolu bulunuyor. Fakat bu rakam 1916 yılında 254 bini geçmişti.

**TKPLUS**

**Bazı kargolar çok önemli.**

TK Plus ile kargonuz öncelikli, kargonuzun ilk uçustaki yeri garanti. Siz de kargo gönderimlerinizde TK Plus hizmetimizi kullanın, yoğun trafiği olan noktalarda ayrıcalık kazanın. Ayrıntılı bilgi için [specialcargo@thy.com](mailto:specialcargo@thy.com)

**TURKISH CARGO** Globalize your business

[www.turkishcargo.com.tr](http://www.turkishcargo.com.tr) | 0 850 333 0 777