

Kargo Haber

NİSAN 2017

SAYI 220

ISSN 1302-0021

taşımacılık-lojistik



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

Vekaletname yok

PAN FLASH

www.panlogistics.com.tr

Demiryolunda Projeler Hızla Tamamlanmalı



TÜRKİYE, demiryollarına son yıllarda önemli yatırımlar yaptı ve yapmaya devam ediyor. Ancak bu yatırımlar çoğunlukla yolcu taşımacılığında kendini gösterdi. Özellikle İstanbul boğazının demiryolu yük taşımacılığına yıllardır kapalı olması sektörü olumsuz etkiledi. Kısa vadede bu sorunun çözülebileceği tahmin edilmiyor.

Özellikle yeni yapılan ve planlanan limanların demiryolu bağlantılarının projelendirilmesiyle birlikte yük taşımacılığında da yeniden ön plana çıkartılmak isteniyor. Bu gelişmeye paralel olarak ticaretin hızlanması için demiryollarında serbestleştirme adımı da atıldı. Özel firmalar

artık ulusal demiryollarını kullanabilecekler.

Ancak demiryollarını uluslararası ticarete aktif kullanabilmek için henüz Asya-Avrupa bağlantısında yük taşımacılığı için bir alternatif oluşturulabilmiş değil. Yeni yapılan Yavuz Sultan Selim köprüsünde demiryolu geçişi için uygun altyapı hazırlandı fakat Arifiye'den sonra bu köprüye ulaşacak ve sonrasında da Edirne'ye kadar uzanacak demiryolu projesinde önemli adımlar atılabilmiş değil. Bu bağlantı sorunu da lojistik firmalarının demiryolunu kullanma ve yatırım yapma isteğini törpüliyor.

Devamı 14. sayfada

Schmitz Cargobull İlk Teslimatını Yaptı

ALMAN treyler markası Schmitz Cargobull, Türkiye'deki ilk teslimatını Me-Tol Nakliyat'a yaptı.

10 adet Schmitz S.CS Mega Varios araç filosuna ekleyen Me-Tol Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cıvcıv, yaptığı açıklamada ilk faaliyete geçtikleri yıldan beri Schmitz kullandıklarını söyledi.

Schmitz'in özellikle şasi dayanıklılığına dikkat çeken Cıvcıv, yoğun olarak çalıştıkları Doğu Avrupa yollarında çok fazla tuz ve kimyasal kullanıldığını belirterek sorunsuz bir şekilde kullandıkları için tercihlerini yine bu markadan yana kullandıklarını kaydetti.

Devamı 28. sayfada



Kars Lojistik Merkezi'nin Temeli Törenle Atıldı

KARS Lojistik Merkezinin temeli, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan tarafından Kars'ta düzenlenen törenle atıldı.

TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın törende yaptığı konuşmada; "300 bin metrekarelik alan üzerinde kurulacak

projenin sözleşme bedelinin 94 milyon 300 bin TL olduğunu bildirdi. Yıllık 412 bin ton taşıma kapasitesine sahip Lojistik Merkezin konteyner stok alanının da 175 bin metrekare olduğunu belirterek, demiryolu ünitelerinin yanı sıra her türlü idari ve sosyal donatıların bulunduğu lojistik merkezin içine 16 kilometrelik demir yolu hattı yapılacağını ve ulusal demiryolu ağına bağlantılı olacağını ifade etti.

Devamı 13. sayfada



Ekol Lojistik'te Büyük Dönüşüm Tamamlandı

TÜRKİYE'NİN global lojistik markalarından Ekol Lojistik, bir süredir üzerinde çalıştığı yeni dönüşümünü kamuoyu ile paylaştı. Stratejisi, logosu, kurumsal kimliği, manifestosu ve hedefleri yenilenen firma, sektöründe teknolojinin ilerlemesine de sahip çıkarak global iddiasını perçinlemek istiyor.

Alışagelmiş iş yapış modellerini "Lojistik 4.0" stratejisi ile kökten değiştirmeyi hedefle-

ekol LOGISTICS 4.0

yen firma, hizmet standardını en yüksekte tutmak amacıyla geliştirdiği '3E' mottosunu; 'Entegre', 'Esnek' ve 'Etkin' olarak açıkladı. Başlattığı dönüşüm hamlesiyle daha da güçlenerek yoluna devam eden Ekol, yeni stratejisi ile paralel olarak kurumsal yüzünü de yeniledi.

Devamı 6. sayfada

Borusan Köklü Değişime Hazırlanıyor

BUKOLİ, eTA gibi markaları taşımacılık sektörüne kazandıran Borusan Lojistik, yeni projeler ve yatırım planları ile sektörel dönüşüme önemli katkılar sağlıyor. Endüstri 4.0 kavramının lojistik sektörüne yansımalarını yakından takip eden firma teknoloji kullanımında da sürekli ön planda olmak için çaba sarf ediyor.

Devamı 8. sayfada

INTERCOMBI KALİTESİYLE TÜM DÜNYA'YA ULAŞIN

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

www.intercombi.com

0212 444 1425

INTERCOMBI NETLOG Lojistik Grubu Şirkettir

Barsan'dan Önemli Yatırım

BARSAN Global Lojistik 2016 hedeflerini başarıyla gerçekleştirerek, 2017 yılına da iddialı girdi. Gebze'de 30 milyon dolar yatırımla Türkiye'nin en büyük deposunu inşa etmeye başladı.

Barsan Global Lojistik yatırımlarıyla büyümeye ve hizmet alanını genişletmeye devam ediyor. Gebze'de 30 milyon dolara mal olacak yeni bir depo inşa etmeye başlayan BGL, bu yatırımla 500 kişiye istihdam sağlayacak. Proje tamamlandığında 75 bin metrekarelik kapalı alanı olacak.

Devamı 12. sayfada

Değişimdeki Teknolojik Ortanın

Lojistik ERP

Yazılım Geliştiricisi

NAKLİYE, FORWARDER, ANTREPON FİRMALARI İÇİN MODELLENMİŞ WEB TABANLI SÜREÇ YÖNETİM YAZILIMI

LOJİSTİK DEPOLAMA VE DAĞITIM FİRMALARI İÇİN MODELLENMİŞ İŞ ZEKASI ODAKLI TAKTİK SİMÜLYONLU SÜREÇ YÖNETİM YAZILIMI

HAT BAZINDA PARŞİYEL KARAYOLU TAŞIMACILIĞI İÇİN ÖZELLEŞTİRİLMİŞ YÖNEYLEM BAZLI DİZPOZİSYON ODAKLI, İLERİ DÜZEY PLANLAMA VE OPERASYONEL KARLILIK İYİLEME PLATFORMU

www.xinerji.com

e-AWB
e-FREIGHT
e-DOCUMENT

www.soft.com.tr

İÇİNDEKİLER

LOJİSTİK

- Sektörden Teşvik ve Destekler Seminerine Yoğun İlgi 3
- AND'nin 1'inci Olağan Genel Kurulu Gerçekleşti 9
- Fevzi Gandur Kurumsal Dönüşümünü Tamamlayarak Geleceğe Hazır Hale Geldi . . 12

DENİZCİLİK

- Denizcilik Büyük Sıçramanın Eşiğinde 17

HAVAYOLU

- Hava Kargoda Hedefler Giderek Büyüyor 20
- Turkish Cargo ve İhracatçı Birlikleri Buluştu 21

TİCARİ ARAÇLAR

- Yeni Nesil Scania Türkiye'de Satışa Çıktı 22
- Ford Trucks Yeni Beton Pompası ve Mikserini Tanıttı . . 23
- Iveco Madrid Fabrikası Altın Seviyesine Yükseldi 24
- MB Türk'ten Kamyon ve Otobüsler İçin 'Sıfır Gibi Motor' 26

YAN SANAYİ

- Continental'e 'Yılın Lastik Üreticisi' Ödülü . . 32

Tüfenkci: “Güvenli ve hızlı ticaret için gümrük kapılarını sonuna kadar açın”



GÜMRÜK ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürleri ve Gümrük Müdürleri ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sosyal Tesislerinde yapılan toplantıda bir araya geldi.

Bakan Tüfenkci, gümrük ve ticaret müdürlerinin teşkilat bünyesinde kilit görevler üstlendiklerini vurgulayarak “Bu tür toplantılar,

hedeflerin çalışanlar arasında doğru anlaşılmasında ve faaliyetlerin etkin biçimde yönlendirilmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle karşılıklı konuşarak hem sorunları hem de çözümleri daha iyi ifade edebileceğimizi düşünüyorum” dedi.

Tüfenkci, gümrük hizmetleri ile ticaretin daha kolay ve güvenli yapılması yolunda çalışmaların kararlılıkla

sürdürüldüğünü belirterek, “Dış ticaret erbabımıza sağlıklı bir şekilde hizmetimizi sunmaya çalışıyoruz. 2016 yılında Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksinde 136 ülke arasında 59. Sırada yer aldık. Söz konusu rapora göre ülkemizde ihracat sınır işlemlerinin tamamlanması için gereken süre 16 saat, ithalatta ise 41 saat olarak ölçülmüştür. Geldiğimiz seviyelerin çok daha üstüne çıkmayı hedefliyoruz. 2023, 2053, 2071 gibi hedefleri dikkate aldığımızda daha çok çalışmamız, daha etkin yönetim metodlarımızı uygulamamız, daha yenilikçi yaklaşımları ortaya koymamız gerekiyor” şeklinde konuştu.



“İthalatta sürenin yüzde 10 azaltılması ticareti yüzde 6,3 artıyor”

İşlem sürelerinin kısaltılması gerektiğine vurgu yapan Tüfenkci şöyle devam etti: “İşlem sürelerinin azaltılmasının ticaret hacmi üzerinde önemli bir etkisi olacaktır. İthalatta sürenin yüzde 10 azaltılması ticareti yüzde 6,3 arttırmaktadır. Bölge sayısının yüzde 10 azaltılmasının ticareti yüzde 11 oranında arttıracığı yönünde çalışmalar var. Ticaret ve gümrük süreçlerinin otomasyonu ile maliyetlerin yüzde 2,8 düşeceğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla bu alanlardaki etkin çalışmalarımızı sürdürmemiz ülkemizin ve ticaret maliyetlerini azaltacaktır.”

Şubat ayında yürürlüğe giren ve ülkemizin de taraf olduğu DTÖ Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasına da değinen Tüfenkci, Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasının tam manasıyla uygulamaya girmesiyle birlikte üye ülkelerin toplam ticaret maliyetlerinde yüzde 14,3 oranında düşüş beklendiği, anlaşmanın küresel ölçekte 1 trilyon dolarlık katkı sağlamasının hedeflendiği, ihrac edilen yeni ürün sayısının yüzde 20 artacağı değerlendirilmesinde bulundu.

Gümrük müdürlerinden gümrüklerde karşılaşılan bazı sorunları dinleyen Tüfenkci, “Sizlerden vatandaş dinlemenizi ve empati kurmanızı istiyorum. İnsan ve çözüm odaklı çalışın, kapılarınızı daima açık tutun” diye konuştu.

Bakan Tüfenkci, vatandaşların hayatının kolaylaştırılmasının ve temel kamu hizmetlerine rahatça erişimin sağlanmasının, kamu yönetiminin ana misyonu olarak görüldüğünü belirterek, “Reform ve icraatlarımız, insan odaklı bir anlayışla; yatırım, istihdam ve üretimi öncileyen; refahın daha adil paylaşımını öngören bir Türkiye hedefine hizmet edecektir” değerlendirmesinde bulundu.

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

Sektörden Teşvik ve Destekler Seminerine Yoğun İlg

ULUSLARARASI Nakliyeciler Derneği (UND) ev sahipliğinde Türk Eximbank ve Kredi Garanti Fonu (KGF) işbirliği ile "Teşvik ve Desteklerden Yararlanma" konulu bilgilendirme ve tanıtım toplantısında sektör temsilcileri ile bir araya geldi. Sanayici ve ihracatçılara KGF ve Türk Eximbank'ın imkanları anlatıldı.

300'e yakın firma temsilcisinin katıldığı seminere, Kredi Garanti Fonu temsilcisi olarak İstanbul Şube Müdürü Murat Gökçe, Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Enis Gültekin, Genel Müdür Yardımcısı Vekili Necdet Karadeniz, Pazarlama Müdürü Osman Kul, Ekonomi Bakanlığı Dış Ticaret Uzmanı Ahmet Burak Eren, İŞKUR Şube Müdürü Levent Taş, KOSGEB Uzmanı Gökhan Akdağoğlu katılarak sunumlarını yaptı.

Yoğun bir katılım olan seminerde düşük faizli "Uluslararası Nakliyat ve Pazarlama Kredisi" ve Kredi Garanti Fonu aracılığıyla Kredi teminatı olarak kullandığı "Kredi Garanti Fonu Kefaleti" ve Ekonomi Bakanlığı tarafından sektörümüze verilmeye başlanan fuar, marka, destekleri, KOSGEB tarafından verilen Fuar, Eğitim, Danışmanlık destekleri ve İŞKUR tarafından verilen İstihdam desteklerinden faydalanma yöntemleri hakkında bilgilendirmeler yapıldı.

Açılış konuşmasını yapan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu "Sektörde rekabet gücünü artırabilmesi için değişen ve globalleşen dünyaya uyum sağlayabilmesi için düşük maliyetli finansmana kolay ulaşması ve devlet desteklerinden daha fazla yararlanabiliyor olması gerekmektedir. Bu kapsamda seminere katılan değerli konuşmacıların önemli bilgiler vereceğini, bizlere yol göstereceğine eminim" dedi.

Nuhoglu sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'nin hedefi ihracatla kalkındır. İhracatında en önemli ayağı taşımadır. Taşımacılık, Türkiye ihracatının potansiyelini artıran en önemli itici güçtür. Hükümetimizin 25 tane acil eylem planlarından bir tanesi de lojistik. Biz sektör olarak Türkiye'nin hizmet ihracatında turizmden sonra en fazla gelir getiren sektörüüz. Biz sektör olarak Eximbank ile uzun zamandır çalışıyoruz. Bugün uluslararası yapısını çok iyi kuran firmalarımız var. Biz 65 ülkeye taşıma yapıyoruz. Karayolu ile gidilecek her noktaya

gidiyoruz. Bugün Avrupa'ya yaptığımız 60 milyar dolar ihracatın yüzde 70'ini biz yapıyoruz."

Gültekin: "2017 hedefimiz yüzde 25,4 kredilendirme"

Eximbank Genel Müdür Yardımcısı Enis Gültekin ise, "Eximbank kabuk değiştiriyor. Yıl sonu itibarıyla değişikliklerin bitmesini ve yeni yıla yepyeni bir Eximbank olarak karşınızdaki olmayı planlıyoruz. İhracatçıya yönelik 3 temel ürünümüz var. Birincisi Yurtiçi Krediler. Bunu


bankalar aracılığıyla veriyoruz. Alacak sigortamız ve Yurtdışı kredilerimiz var. 40 milyar dolarlık kredi sunmayı hedefliyoruz. 3'te ikisini krediler 3'te birini sigortalar oluşturuyor. 2017 hedefimiz yüzde 25,4 kredilendirme. Bu oranla dünyada Kore'den sonra ikinci sıradayız. Alacak Sigortamız var sizin alacak riskinizin yüzde 90'ını karşıyoruz."

Eximbank Pazarlama Müdürü Osman Kul da yaptığı konuşmada, "Eximbank bir destek kuruluşu. Destek




amaçlı kredi ve sigortaları var. Uluslararası nakliye yapan firmaların bizden yararlanabileceği iki program var. Bu

iki program dışında bir de bankalar üzerinden kullanabilecekleri krediler mevcut" açıklamasını yaptı.



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  RenaultTrucksTürkiye



UND Başkanı Çetin Nuhoglu.

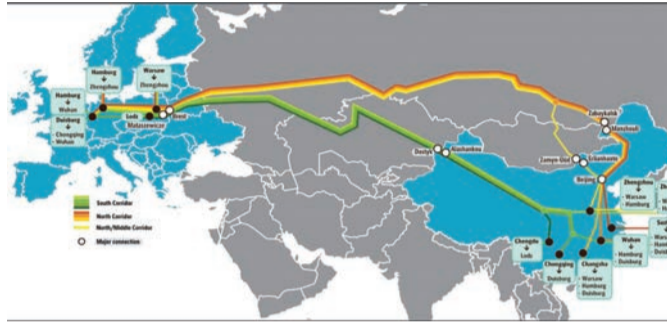
UPS Çin-Avrupa Tren Yolu Hizmetini Genişletiyor

UPS, Avrupa ve Çin arasındaki Tercih edilen tam kapasite konteyner yükü ve konteyner kapasitesi altındaki yük (FCL ve LCL) için çok amaçlı tren yolu hizmetine altı yeni durak daha eklediğini açıkladı. Bu ek istasyonlar mallarını dünyanın en büyük ticaret yolunda taşıyan müşterilere tedarik zincir maliyetlerini azaltma yönünde daha fazla seçenek ile maliyet/yolda geçen zaman koşulları bakımından daha iyi bir denge sunacak.

Bu doğrultuda, Çin'de halihazırda mevcut olan Zhengzhou ve Chengdu İstasyonlarına Changsha, Chongqing,

Suzhou ve Wuhan İstasyonları, Avrupa'da ise mevcut olan Lodz/Polonya ve Hamburg/Almanya duraklarına Duisburg/Almanya ve Varşova/Polonya durakları eklendi.

UPS Global Freight Forwarding başkanı Cindy Miller, "Çin-Avrupa tren yolu hizmetlerimiz hava yolu kargo taşımacılığına kıyasla müşterilerimize



en iyi yöneten marka seçildi. Şikayetvar.com, Türkiye'nin en büyük müşteri şikayet platformu olmakla beraber, alışveriş yaparken tüketiciler tarafından güvenilir markalar için referans olarak kullanılmaktadır.

UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan yaptığı konuşmada, "Müşterilerimiz ve onların memnuniyeti UPS için çok önemli bu yüzden bu ödülü almaktan dolayı büyük bir gurur duyuyoruz. Bu

Avrupa'ya geldiğimizde, Duisburg Almanya'daki Ruhr endüstriyel alanının kalbinde yer alıyor ve nehir, tren yolu, kara yolu ve hava taşımacılığına erişim sunuyor. Yeni Varşova durağı ise e-ticaretin gerçekleşmesinde bir merkez olan Avrupa Birliği içerisinde büyüyen bir ekonomi olan Polonya'ya Ar-Ge ve endüstriyel üretim sağlıyor.

UPS müşteri deneyimini yöneten en iyi marka oldu Şikayetvar.com'un düzenlediği Müşteri Deneyim Endeksi'nde UPS, lojistik sektöründe müşteri deneyimini

Çin ve Avrupa hattına eklenen şehirler UPS müşterileri için alternatif nakliye seçeneklerine daha kapsamlı erişim olanağı sağlıyor.

UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan.

UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan.



UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan.

UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan.

BAKIŞ

Ulaştırma Altyapısı Dünyaya Tanıtılmalı

Art arda seçimler, referandumlar, darbe girişimi ve terör saldırılarıyla belirlenen ülke gündeminde işe odaklanmak oldukça güç. Artık gündemi değiştirmek, terörden, propagandalardan arındırılmış bir atmosferde işimize gücümüze bakma zamanı. Piyasalar yeterince oyalandı. Bu ortamda bile inşaatları ve açılışları yapılan alt yapı yatırımlarının ekonomiyi canlı tutma, propaganda ve tartışmalı olan doğru ya da yanlış bazı sonuçlarına odaklanmak yerine, bunlardan ülke adına en yüksek fayda nasıl sağlanır ona bakmak lazım.

Tüm bu alt yapı ve yatırımların özelliği de yol, köprü, tünel, liman gibi yatırımların, taşımacılık ve uluslararası lojistik açısından yarattığı olanaklar dünyaya yeterince anlatılmıyor. Yapılan yatırımların ve lojistik olanakların üstüne gitmek ve iç siyasetin ötesine geçip iç ve dış piyasalara pazarlamak gerekiyor.

Çevre tartışmaları, maliyet ve ihale süreçleri ve daha pek çok tartışma ile birlikte artık yerine yerleşmiş bu yapıları en iyi şekilde değerlendirmek herkesin görevi. Teknik ömürleri yettiği sürece bu köprüler yıkılmayacak, havalimanı çalışacak, kanal kapatılmayacak, tünel tıkanmayacaksa bunları en iyi şekilde kullanmak ve kullanırmak tüm ülkenin çıkarına.

Uluslararası etkinlikler ve ortamlar bu tür çalışmalar için birer fırsat arenasıdır. Ancak çoğu zaman bunu göremiyoruz. Bu köprüler, tüneller, kanallar, yollar, limanlar asıl olarak uluslararası pazarlarda tercih edilip, getirdiği yatırımlar ve faydalarla taçlanacaktır. Bunun için dünya ticaretinin aktığı ana arterler ile bağlantılar önem taşımaktadır. Avrupa'dan Çin'e gidip geliştirmek bu yatırımların kullanımının sağlanması yeni bağlantılar kadar tanıtım ve özel politikalara da dayanıyor. Tanıtım olanaklarını yeterince kullanıyor muyuz tartışmalı...

Örneğin üçüncü havalimanı kiralama ya açıldı ve dünyaya satılması gerekiyor. Ancak THY Cargo, Pegasus, Lufthansa, Sky Air, Qatar Airways gibi şirketlerin katıldığı ortak bir uluslararası etkinlikte

UPS, Point Hotel Barbaros'taki Müşteri Deneyimi Zirvesi sırasında düzenlenen ödül töreni ile Mükem-

Müşteri Deneyimi Ödülü'nün sahibi oldu. Endeks, müşteri memnuniyeti seviyeleri ve müşterilerden



İlker ALTUN
ilker@aysberg.com

havalimanı tanıtımının yer almaması bir eksiklik değil mi? Tüm kurgusu ağır tonajlı araçların, kamyon ve treylerlerin geçişi üzerine yapılmış olan Yavuz Sultan Selim Köprüsü, önemli müşterilerinin yer aldığı bir ortamda kendini anlatma fırsatını kullansa kötü mü olur? Taşımacılık ve lojistiğe ilişkin hizmet sunan PTT'den TCDD'ye daha başka pek çok kamu kurum ve kuruluşun, Türkiye imajına destek ve özel çalışmalar gerektirdiği bir zamanda, dünya lojistiğinden daha çok pay almaya yönelik çalışmalar yapması şart değil mi? Tüm bunlar için katılımcısı ve ziyaretçisi ile nitelikli bir uluslararası fuardan daha iyi bir fırsat olabilir mi?

Büyük İstanbul Tüneli, Kanal İstanbul ve Çanakkale Boğaz Köprüsü de aynı akıbetine uğramamalı. Daha proje aşamasından başlanarak uluslararası etkinliklerde anlatılmalı.

Türkiye taşımacılık ve lojistiğe dair tüm kurum ve kuruluşlarıyla, dünya lojistik pazarına çıkıp; 'Yarattığımız altyapı olanaklarıyla artık Londra'dan Pekin'e kesintisiz bir ulaşım gerçekleştirmek mümkün' demeli. Güzergah üzerindeki diğer ülke alt yapılarının iyileştirilmesi ve sistemlerin bir birini tanıtır duruma getirilmesi için lobi yapmalı. Ülkeler arası hukuki farklılıkların kalkması, taşımacılık ve seyahat belgelerinin bir birine denk olması için çalışmalı. Böylece dünya lojistik koridorlarının en canlı, en güçlü, en çok katma değer üreten güzergahı olmayı başarmalı. Böylesi çok daha güzel olacaktır.

gelen teşekkür bildirimleri gibi kriterleri değerlendiren 400 binden fazla tüketici anketi kullanılmaktadır.

KargoHaber

taşımacılık-lojistik

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Akin ÖCAL

Haber Müdürü
Erol BARIŞ

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

Dış Haberler
Altınay BEKAR

Akademik Danışman
Prof. Dr. Stefan İSKAN

Grafik Uygulama
Ertan ALTUN

Halkla İlişkiler Müdürü
Selma ALTUN

Multimedya
Sinan GÖRAL

Abone-Dağıtım
abone@aysberg.com

Fiyatı: 10 TL

AYDA BİR YAYINLANIR
ISSN 1302-0021

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın

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

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

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

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

Sektörel Yayıncılar Derneği üyesidir.
www.seyad.org
KargoHaber'de yer alan yazılar izinsiz olarak kullanılamaz

Yurtiçi Kargo Çalışanlarıyla Antalya'da Buluştu

YURTIÇİ Kargo, Antalya'da gerçekleştirdiği 'Yıllık Başarı Değerlendirme Toplantısı'nda aralarında kuryelerden şube müdürlerine, direktörlerden üst düzey yöneticilere kadar bin 300'den fazla çalışanı ile biraraya gelerek hem yıllık değerlendirme ve planlama yaptı, hem de enerji depoladı.

Müşteri odaklı çözümleri ve son yıllarda gerçekleştirdiği teknoloji yatırımları ile adından sıkça söz ettiren Yurtiçi Kargo, sözkonusu toplantılarda 10-15-20-25-30 ve 35 yıllık ça-

alışanlarını ödüllendirdi. Ayrıca, yıllık değerlendirme sonucunda tüm şubeler arasında başta Müşteri Memnuniyeti olmak üzere İletişim, Teslimat Performansı, Mobil Teknoloji, Mali İşler Mükemmellik gibi farklı 5 kategoride başarı ödülüne layık görülen ve Ege, Eskişehir, Samsun, Ankara, Bursa ve Boğaziçi Bölgeleri'nde yer alan 18 Yurtiçi Kargo Şubesi de plakelerini Yurtiçi Kargo Genel Müdürü ve Genel Müdür Yardımcılarının ellerinden aldılar.

Hareketli ve motivasyonu

yükseltici neşeli grup aktiviteleri ile geçen üç günün sonunda katılımcılara hitap eden Yurtiçi Kargo Genel Müdürü Metin Kocael, günümüz yöneticilerinin sahip olmaları

gerekten ve yönlendirmeyi esas olarak çalışanları başarılı kılan gücün önemine değindi. Çalışanların mutlulukları ile çalışma huzurlarını sağlamanın önemine de değinen Kocael

ayrıca çalışanlar tarafından yapılan üretimin işyerinin amaçlarına, hedeflerine ve de ilkelerine uygun olarak gerçekleştirilmesi gerektiğinin de altını çizdi



TRAKKER

EFSANE ŞİMDİ EGR'SİZ EURO 6 MOTORLARIYLA
ÇOK DAHA GÜÇLÜ



FARKLI AMAÇLAR İÇİN

Mikser, Pompa ve Damper

ÇEŞİTLİLİK

Manuel ve otomatik vites seçenekleri

AKS KONFIGÜRASYONLARI

6X4 ve 8X4 versiyonları

GÜÇLÜ MOTOR

360 HP, 410 HP ve 500 HP



YENİ IVECO UYGULAMASI BURADA!
KULLANIŞLI. KOLAY. ÜCRETSİZ.



DAHA FAZLA BİLGİ
İÇİN BİZE ULAŞIN

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız



GENEL TAŞIMACILIĞIN ÖZEL ÇÖZÜMÜ

Bizce siz dünyanın dönmesini sağlayan temel ürünleri taşıyorsunuz. Çoğu kişi taşıdıklarınızın gerçek önemini bilmez. Genel kargo taşımacılığı işindeyseniz, genel amaçlı bir araçtan çok daha fazlasına ihtiyaç duyarsınız. İşte bu yüzden biz Scania'da, sadece bir araç değil, tümüyle size ve işinize özel çözümler üretiyoruz.

Çünkü bizim önceliğimiz, sizin işiniz.

scania.com.tr

SCANIA

Borusan Lojistik Sektördeki Köklü Dönüşüme Hazırlanıyor

LOJİSTİK ve taşımacılık sektörlerindeki küresel değişim, endüstri 4.0 kavramının lojistiğe etkilerinin artması ve e-ticaretin toplam ticaret içindeki aldığı payın hızla yükselmesi gibi sebeplerle önemli bir eşiğin önündeyiz. Yaşanan bu süreçte birçok sektörde yeni yönetim anlayışlarıyla birlikte şirketlerin üst düzey yöneticilerinde de değişimler yaşanıyor. Türkiye'nin en büyük lojistik markalarından biri olan Borusan Lojistik'te de 2016 yılında önemli bir değişim yaşanmış ve grup içinde uzun yıllar yöneticilik yapmış olan İbrahim Dölen şirketin genel müdürlüğüne atanmıştı.

Lojistik sektörünün deneyimli ismi olan İbrahim Dölen, hem yaşanan genel değişim hem de Borusan Lojistik'in bu değişime nasıl hazırlandığıyla ilgili sorularımıza yanıt verdi.

Lojistik sektöründe olduğu gibi Borusan'da da önemli bir değişim yaşanıyor. Bu değişimden bahsederseniz? Yeni dönemdeki hedefleriniz neler?

Sadece Türkiye'de değil dünyanın her yerinde lojistik sektörü zor durumda. 16-17 konteyner servis sağlayıcının birleşmek zorunda kaldığı, birbiriyle aynı limanda çalışmayan konteyner hatlarının birleşmek zorunda kaldığı ve iş ortaklığı yapmak zorunda kaldığı ortamdan bahsediyoruz. Dolayısıyla lojistikteki bu baskı ister istemez insanların yapısını da organizasyonunu da çalışma şeklini de değiştirmeyi beraberinde getiriyor. Aslında Borusan Lojistik'te yaşadığımız da bundan çok farklı değil. Rekabete baktığımız zaman iki boyut görüyorum. Bir tanesi bildiğimiz; standart adı lojistik olan firmalar arasındaki rekabet. Müşterilerinin işlerini alıp bu işleri daha verimli daha maliyeti düşük bir şekilde yapmaya çalışmak. Bir de dünyada son trend olan endüstri 4.0 ve teknoloji ve mobilizasyonun artmasıyla ortaya çıkan bence esas lojistik.

Lojistik sektörünün gerçek rakibi yeni teknoloji firmaları. Bunları görmezlikten gelmek lojistik sektörünün sonu olabilir. Özellikle Amerika'da teknoloji platformları ve bunların yaratmış olduğu verimsiz-

Bukoli, eTA gibi markaları taşımacılık sektörüne kazandıran Borusan Lojistik, yeni projeler ve yatırım planları ile sektörel dönüşüme önemli katkılar sağlıyor. Endüstri 4.0 kavramının lojistik sektörüne yansımalarını yakından takip eden firma teknoloji kullanımında da sürekli ön planda olmak için çaba sarf ediyor.

likleri kullanarak maliyeleri aşağı düşürme ortamı; lojistik firmalarının birkaç yıl içinde karşılaşacakları en büyük dalga. Bu dalga çok büyük boy ile geliyor. Şöyle örnek vermem gerekirse, ABD'deki bir internet sitesi şu an Amerika'daki toplam konteyner forwarding işinin yüzde 20'sini elektronik ortam üzerinden yapıyor.

Bunun Türkiye ve Avrupa'ya yansması herhalde 3-5 yıldan daha uzun sürede olmaz. Dolayısıyla Borusan Lojistik'teki değişimin temeli, gelecek bu dalgaya karşı hazırlıklarımızı yapmak olarak değerlendirilebilir. Hazırlıklarımızı da bugünden yaparak bu dalgaya karşı savaşacağımız silahları edinmek.



Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen.

Sizin verimsizliği ortadan kaldırmak için son yıllarda hayata geçirdiğiniz projeler ne durumda?

"Last mile logistics" kavramı olarak bilinen maliyetin hızla yükseldiği bu alanda verimsizliği olan bir altyapının verimli bir dağıtımda araç olarak kullanılması fikrini Bukoli ile hayata geçirdik. Elektronik ticarete satın alınan ürünlerin teslimatını mahallelerdeki dükkanlar üzerinden yaparak daha ucuza yapmanın bir yöntemini hayata geçirmeye çalıştık. Şu an 20'nin üzerinde internet sitesi firması sitemin parçası. Ancak geçen sene yaşanan enflasyon artışı ve asgari ücretteki artış oranlarına rağmen, Türkiye'deki mevcut kargo firmalarının kendi arasındaki son zamanlarda yaşadığı büyük rekabetten dolayı fiyatların yüzde 35 oranında aşağı inmesi sektörü zor durumda bırakıyor.

KOBİ'lere yönelik olarak ortaya koyulan eTA ile son gelişmeler nasıl?

eTA'da özellikle KOBİ olarak tabir edilen firmaların anlak ya da düşük hacimli taşımaya ihtiyaçları olduğu anda bunu en ucuz maliyetle alabileceği bir elektronik platform yarattık. Buradaki hızımız çok hızlı bir şekilde devam ediyor her ay yüzde 15-20 büyümeyle hacimimizi arttırıyoruz.

Mart ayında rekor kırarak 4 bin 200 sefer, tamamen elektronik ortamdan alınıp satıldı. Bunun geleceğin yönü olduğundan yüzde 100 eminiz. Dediğim gibi son kullanıcıya rahatlık sağlıyor, maliyet avantajı ve güvenlik sağlıyor. Müşteri bulunduğu

için bankalar ve hükümetin destekleri göze çarpıyor.

Bu sadece KOBİ'leri etkileyen bir durum değil. Eğer siz kötü bir durumdaysanız; sizin hizmet aldığınız firmalardan da beklentileriniz değişiyor. Uzun vadeler, ödememe ihtimalleri gibi sorunlarla karşılaşıyorsunuz. Dolayısıyla sektörün en çok uğraştığı konular; tahsil edemedikleri alacaklar ve buna karşılık katlandıkları maliyetler öne çıkıyor. Dolayısıyla işletme sermayesine çok ciddi bir ihtiyaç var. Özellikle borç yükü olan lojistik firmaları açısından çok zor günlerin hızla gelmekte olduğunu çok net görüyoruz. Umarım bunun hazırlığını öncesinden yapmışlardır.

Bu şartlarda Borusan Lojistik olarak büyüme hedefiniz var mı?

Biz geçmişte Türkiye büyümesi neyse bunun en az iki katı kadar lojistik aktivite artar hesabıyla hedef ve planlarımızı yapardık. Bunun iki sebebi var. Bir tanesi; normal hacimsel büyüme. Ama sonuçta her bir malın yıllar içinde reel değeri düşer. Çünkü yeni üreticiler piyasaya girer hem de dünyadan maliyeti daha iyi olan ürünlerin ithalatı başlar. Dolayısıyla rekabet her bir ürünün hizmetin fiyatını biraz geriye çeker. Dolayısıyla bu ikisinin bileşkesiyle taşınan mal miktarı genelde büyüme oranının iki katı kadar artardı. Fakat son zamanlarda bu aynı oranda artmıyor. Çünkü maliyetler o kadar aşağı düştü ki bundan aşağı gidemiyor. Petrol fiyatları yükselmeye başladı. Uluslararası konteyner taşımacılık fiyatları yükselmeye başladı. Bunun sonucunda da maliyetler artmaya başladı.



Türkiye yüzde 3-4 bile büyüse şirketler açısından baktığımızda 1,5 katı kadar büyümeden bahsediliyor. Ancak lider firmalar doğal olarak çok daha



hızlı büyümek zorundalar. Bizim kendimize koymuş olduğumuz hedefimiz reel anlamda yüzde 10 büyümek. Bizim Türk Lirası, dolar ve Avro ile çalıştığımız hizmetlerimiz var. Kurun buradaki değişkenliği aslında sonucu değiştiriyor. Ama biz iş hacimlerimizde yüzde 10 ortalama büyüme sağlıyorsak; finansal sonuçlarımız farklılık gösterse de reel olarak bu oranda büyümeye devam edeceğiz.

Yaşanan gelişmelerle aktif olduğunuz taşımacılık ve lojistik hizmetlerinin şirket içindeki dağılımında bir değişiklik yaşandı mı?

Özellikle doğalgaz ve rüzgar olmak üzere enerji projesi taşımalarında 4-5 yıldır en fazla iş yapan lojistik firması olduğumuzu biliyoruz. Yıllardır uluslararası anlamda gerek kaya gazı gerek doğalgaz borusu olarak dünyanın değişik yerlerinde hatlar boyunca döşenebilmesi için önemli projelere imza attık. Almanya ve İngiltere hariç ağırlıklı Amerika olmak üzere, Danimarka, Avusturya, Fransa, Macaristan, İspanya, İsrail, Cezayir gibi ülkelerde benzer projeleri yürüttük.

İki sene önce de Türkiye'de özellikle rüzgar enerjisi santrali (RES) yatırımlarının artmasından dolayı buna özel çözümlerle hizmet vermeye başladık. Müşterimize fayda sağlamanız, rakibimize fark yaratmak için RES yatırımlarının yapıldığı dağ ve tepelerde 63 metreye uzayan pervaneyi kıvrımlı yollarda taşımak için çok özel taşıma ekipmanlarını filomuza dahil ettik. Normal şartlarda 63 metrelik bir pervaneyi kıvrımlı bir dağ yolunda yukarıya çıkarmaya kalkarsanız, dönüş yerlerinde 4-5 şeritlik bir yol yapacaksınız ki araç dönebilsin. Bunu azaltacak 2 şeritte dönmesini sağlayan kanat adaptörümüzle fark yaratıyoruz. Bu sistem 63 metrelik parçayı 45 dereceye kadar yukarı kaldırıp, sağa ve sola da hareket ederek iz düşümünü 36 metreye düşürüyor. Dolayısıyla 36 metrelik

bir çapta dönmeye ihtiyacınız var. Bu şekilde müşterimiz için hem projenin çok daha kısa bir şekilde bitirilmesine hem de çok ciddi bir yol yapım maliyetini ortadan kaldırmalarına yardımcı oluyoruz. Ayrıca eğer ormanlık bir alandaysanız yüzde 40'a varan oranda daha az ağaç kesilmesini sağlıyoruz.

Proje taşımacılığı için toplamda yaklaşık 8 milyon dolarlık bir yatırım yaptık. Türkiye'de şu an bu kanatlar, hatta kuleler üretiliyor ve bunlar ihraç edilmeye başlandı. Borusan Lojistik, bunların fabrikadan alıp limana taşınması limanda gemiye yüklenmesini yapıyor. Güverte üstü taşınan bu parçaların emniyetli bir şekilde taşınmasının ardından ilgili ülkede liman hizmetlerini vererek son kara nakliyesinin yapılarak adrese teslim hizmetini yapmaya başladık.

Otomotiv ve beyaz eşya endüstrilerinin son dönemdeki etkisini arttırması sizi nasıl etkiledi?

Sektörel bazlı en büyük endüstrimiz otomotiv. Dayanıklı beyaz eşya da ardından geliyor. Bu iki sektörde son 2 yıldır Türkiye'nin parlayan yıldızı. Dolayısıyla bizim büyümemize de olumlu katkısı var. Geçen sene otomotiv satışları rekor sayıda kapatıldı. İhracatta da artış oldu bitmiş araç bazında. Biz de bu sektöre doğru zamanda doğru yatırım yapmışız diye düşünüyorum. Aynı şey beyaz eşya için de geçerli her yıl yüzde 8 seviyesinde büyüyen bir sektör, bu yıl devletin yaptığı ÖTV teşviki ile birlikte ilk 3 ayda yüzde 20'nin üzerinde büyüme sağladı. Bu alandaki en önemli lojistik hizmet sağlayıcılardan biri olarak çok olumlu etilindik. Olumsuz etkilendiğimiz diğer sektörlerdeki kayıpları aslında bu olumlu etkileyen sektörlerden kazanmış olduk. Büyük lojistik firmalarının böyle bir avantajı var. Kötü giden bir şeyler olsa bile dengeli bir sektör dağılımınız varsa iyi giden sektörler ile yine de büyümenize devam edebilirsiniz.

Ağır Nakliyeciler Derneği 1'inci Olağan Genel Kurulu Gerçekleşti

AĞIR Nakliyeciler Derneği (AND) 1'inci Olağan Genel Kurul toplantısını Greenpark Otel'de yoğun bir katılım ile gerçekleştirdi. Faymonville ve Man Kamyon sponsorluğunda düzenlenen kurulda, açılış konuşmasını Kadir Has Üniversitesi'nden Yrd. Doç. Dr. Ömer Faruk Görçün yaptı. Ardından sırasıyla Faymonville'den Kaan Gözler, Man Kamyon Türkiye'den Kadri Başaran, AND Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Erdoğan, KGM Ulaştırma Güvenliği ve Kontrol Şube Müdürü Hüsni İlgin konuşmalarını yaptı.

Yönetim Kurulu Başkanlığına Seçilen Tamer Erdoğan yaptığı konuşmada, "İlk çalışmalarımıza 2014 yılında UND çatısı altında Özel Yükler Çalışma Grubu olarak başladık. Karayolları Genel Müdürlüğü ve Karayolları Düzenleme Genel

Müdürlüğü'nün de katıldıkları toplantılar yaptık. Kadir Has Üniversitesi ile birlikte 'Ağır ve Havaleli Yük Taşımacılığı' yönetmelik çalışması yaptık. Bu çalışmamıza UND ve VİNÇDER destek verdiler. Yine bu çalışma kapsamında, 3-12 Şubat 2015 Tarihinde Karayolları Genel Müdürlüğü'nden katılan 5 kişilik bir Heyet ile birlikte Almanya Karayolları-Hollanda Karayolları

ve Faymonville fabrikasını ziyaret ettik. 23 Şubat 2015 tarihinde bu ülkelerden toplanan tüm bilgiler çevrilerek rapor haline getirildi ve KGM'ye sunduk. 12 Nisan 2016 tarihinde Yönetmelik Taslağını Karayolları Genel Müdürlüğü'ne teslim ettik. Derneğin kuruluşunu gerçekleştirdikten sonra 16 Aralık 2016 tarihinde ise ICA ile Üçüncü Köprü geçişleri hakkında toplantı



yaptık. 29 Mart 2017 tarihinde İşletmeler Daire Başkanı Enver İskurt ile otoyollara giriş ve 3. Köprü geçişleri hakkında görüşmeler gerçekle-

tirdik. Aslında sektör olarak, dernek olmadan önce birçok faaliyet gerçekleştirmiştik" şeklinde bir özet açıklamada bulundu.

PTT Mobil İşlem Aracı Hizmet Vermeye Başladı



TÜRKİYE genelinde yaklaşık 4 bin 500 işyeri bulunan Posta ve Telgraf Teşkilatı Anonim Şirketi (PTT A.Ş.), yaygın hizmet ağını mobil araçlarla daha da genişletiyor. PTT işyerlerindeki donanımına sahip mobil araçlar, posta, kargo, bankacılık gibi alanlardaki kaliteli hizmeti ülkemizin dört bir yanında vatandaşın ayağına götürüyor.

PTT A.Ş. yetkilileri, mobil araçların vatandaşa hizmeti yerinde sunma anlayışı doğrultusunda faaliyete geçirildiğini belirterek, "Mobil araçlar, işyerlerimizin olmadığı, acil ihtiyaç duyulan mahallerde, deprem, sel gibi doğal afet durumları ile fuar, açılış, ulusal ve/veya uluslararası gösteri ve toplantılarda, şehir merkezinden uzak sanayi bölgelerinde, mültecilerin sosyal haklarını yerinde karşılamak adına sınır bölgelerinde ve Evrensel Posta Hizmet Yükümlüsü olan Şirketimizin Evrensel Posta Hizmetleri kapsamında tanımlanan yerleşim birimlerinde hizmetlerimizin daha hızlı ve etkin bir şekilde müşterilerimize sunulmasını sağlamaktadır" diyor.

YURTIÇİ VE ULUSLARARASI ARAÇ TAŞIMACILIĞINDA SORUMLULUĞUNU BİLEN LOJİSTİK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



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:

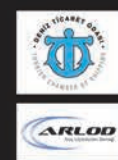
Bestekar Selahattin Pınar Sok.
Sungur Apt. No:123/5 TR 34668
Üsküdar / İSTANBUL
T : 0090 216 391 24 07
F : 0090 216 334 69 86
M : info@terra-spedition.com

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®

DHL Express'in Bisikletli Kuryesinden Kıtalararası 'Yeşil Taşımacılık' Mesajı

DHL Express'in bisikletli kuryesi Paul Munstege, Tayland'dan Hollanda'ya uzanan kıtalararası bisiklet yolculuğuyla yeşil taşımacılığın dünyanın her yerinde mümkün olduğunu kanıtlamayı hedefliyor. Aynı zamanda Deutsche Post DHL Grubu'nun GoGreen çevre programı kapsamında ortaya koyduğu 2050 yılında sıfır emisyon hedefinin elçiliğini üstleniyor. 11 bin kilometre sürece güzergahında Türkiye'ye de uğrayan 53 yaşındaki deneyimli kurye, KargoHaber'in sorularını yanıtladı.

Kısaca kendinizden bahsedebilir misiniz?

53 yaşındayım. Uzun yıllardır DHL Express'te bisikletli kurye olarak görev yapıyorum. Evli değilim ve çocuğum yok. En azından 40 yıldır bisiklet sürüyorum ve bisikletlerle ilgili her şey beni çok heyecanlandırıyor. Ne mutlu ki mesleğim de

Son yıllarda lojistik firmaları çevre hassasiyetlerini arttırdılar. Kurumsal yapılarında ve ticari faaliyetlerinde çevreci adımlar atan bu firmalardan biri de DHL Express. Firmanın Hollanda organizasyonunda bisikletli kurye olarak çalışan Paul Munstege, bu duyarlılığa dikkat çekmek için çıktığı dünya turunda İstanbul'a uğradı.

doğrudan bununla ilgili. Aynı zamanda kendimi özgür ruhlu biri olarak görüyorum.

Bu yolculuk kararını nasıl aldınız? Detaylar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Aslında birkaç yıldır bu tarz maceralı bir dünya seyahati yapmayı hayal ediyordum. Kısa bir tatil için gittiğim Tayland'dayken neden şimdi olmasın ve neden eve farklı bir şekilde geri dönmeyeyim diye düşündüm. DHL Express'teki görevimi yerine getirirken kullandığım kargo bisikletiyle bu yolculuğu yapmaya karar verdim. Bu sırada çevreye karşı duyarlı bir kurumun çalışanı olarak yeşil

taşımacılığın mümkün olduğuna ilişkin bir mesajı da tüm dünyaya iletme fırsatı buldum.

DHL Grubu kısa süre önce 2050 yılında sıfır emisyon hedefini ortaya koydu. Kendinizi bu stratejinin neresinde görüyorsunuz?

Kişisel olarak bakacak olursam bu benim için bir dayanıklılık ve sebat mücadelesi. Ancak DHL Express'in desteği bu yolculuğu çok daha anlamlı bir noktaya taşıdı. Deutsche Post DHL Grubu'nun GoGreen stratejisi ve sıfır emisyon hedefi bu yolculuğun ana mesajıyla tam olarak örtüşüyor. Ben öncelikle bütün bu yolculuk boyunca insanları birbirine bağladığımı hissediyorum. Bisikletle dünyayı dolaşan pek çok kişi var. Ben ise kargo bisikletiyle yaptığım bu yolculukla yeşil taşımacılığın mümkün olduğuna ilişkin bir mesaj vermek istiyorum. Gittiğim ülkelerde DHL Express'in oradaki kuryeleriyle birlikte teslimatlar gerçekleştiriyorum. Böylece dünyanın her yerinde kargo bisikletleriyle

gönderileri yerine ulaştırmanın mümkün olduğunu kanıtlamak istiyorum.

Şimdiye kadar hangi ülkelere uğradınız? Bundan sonraki güzergahınız ne olacak?

14 Şubat 2017'de Tayland'dan yola çıktım. Şimdiye kadar Myanmar, Hindistan, Nepal'den geçtim. Toplam 17 ülkeye uğrayacağım, 11 bin kilometrelik ve yaklaşık 7 aylık bir yolculuk planladım. Buradan sonra Bulgaristan'a geçeceğim ve sonrasında Avrupa'daki yolculuğumu Hollanda'da tamamlayacağım.

Yolculuk aracınız sıradan bir bisiklet değil. Sizi görenler ilginç tepkiler veriyor mu?

Bu benim şehirci dağıtım yaparken kullandığım bisiklet. İsmi Parcyle. İngilizce kutu ve bisiklet kelimelerinin bir araya getirilmesiyle oluşmuş bir isim. Kentsel alanlarda dağıtım için yeşil ve verimli bir çözüm. Paket ve dokümanları yerine ulaştırmak için hafif ve modern bir üç tekerlekli bisiklet olarak tanımlanabilir.

Kutu taşıma bölümü olduğu için normal bisikletlerden daha ağır tabii. Yolda karşılaştığım insanlar zaman zaman bana kutunun içinde ne olduğunu ya da dondurma satıp satmadığımı soruyor. Ancak herkes sıradan bir turist olmadığımı ve bunun özel bir yolculuk olduğunu anlıyor.

En çok hangi ülkede ilgi gördünüz? Sorun yaşadığınız bir ülke oldu mu?

Şimdiye kadarki yolculuğum sırasında en büyük ilgiyi



Hindistan'da gördüm. Birçok kişi benimle birlikte fotoğraf çekti. Hatta bunun için beni yolda özellikle durdurdular. Adeta bir rock yıldızı gibi hissettim. Onun dışında Myanmar'da güvenlik gerekçesiyle göçmenlik bürosu tarafından geri çevrildim.

Günde kaç kilometre yol alıyorsunuz?

Bu yol durumuna ve eğime çok bağlı. Öyle yerler vardı ki aşırı eğimden dolayı 80 kilometrelik mesafeyi iki günde alabildim. 2-3 saat bisiklet kullanıp, geri kalan yolda benim bisikleti itmem gerekiyordu. Ama onun dışında genellikle günde ortalama 80-100 kilometre mesafe kat ediyorum.

Türkiye'de bisiklet kullanmak keyifli miydi? İstanbul yolları bisiklet kullanmaya uygun mu?

İstanbul'da henüz oldukça kısa bir mesafe kat ettim, o da otoban üzerindedir. Araba yolu çizgilerinin dışında kalan alanlar biraz dardı sanırım daha ara yolları tercih etmeliyim.

GoGreen ile Daha Temiz ve Daha Az Yakıt Tüketimi

Deutsche Post DHL Grubu'nun çevre koruma programı GoGreen iki temel ilke üzerine kurulu: 'Daha az ve daha temiz yakıt tüketimi'. 'Daha az yakıt tüketimi' yaklaşımı, yük kapasitesinin iyileştirilmesi gibi tedbirler yoluyla enerji kaynağını değiştirmeden enerji tüketimini azaltmaya dayanıyor. 'Daha temiz yakıt tüketimi' ise paket alım ve teslimat süreçlerinde elektrikli araçlar gibi yeşil enerji kaynakları ve yakıtlara odaklanıyor. Her iki ilkenin birleşmesi, optimum sonuçları ortaya çıkarıyor.

Grup, aynı zamanda müşterilerini de optimizasyon tedbirlerine dahil ediyor; standart yeşil taşımacılık çözümlerinin yanı sıra, müşterilerinin kendi tedarik zincirlerindeki karbon salınımlarını azaltmasına yardımcı olan kişiye özel lojistik çözümler de sunuyor.



Araç Filosunun Yüzde 10'u Elektrikli Araçlarla Değiştirilecek

Deutsche Post DHL Grubu'nun çevre korumaya yönelik program ve önlemleri DHL Express Türkiye'nin faaliyetlerinde de kendini gösteriyor. Bu yıl içinde inşaatına başlanması ve 2018 sonunda tamamlanması planlanan 3. havalimanı'ndaki tesis, Türkiye'nin bölgesel bir hub haline gelmesine katkıda bulunacağı gibi çevreci ve teknolojik özellikleriyle de dikkat

çekiyor. Türkiye'nin ilk ful otomasyona sahip antreposu güneş panelleriyle kendi elektrikliğini üretecek; su ihtiyacı büyük oranda yağmur suyunun dönüştürülmesiyle sağlanacak ve tüm bina yalıtım sistemine sahip olacak.

Bu yıl filosunun yüzde 10'unu yenileyecek olan DHL Express, bu yenileme-yi elektrikli araçlar ile yapacak. Aynı zamanda İstiklal

Caddesi'nde kullanım için Paul Munstege'nin dünyayı dolaştığı kurye bisikletinin aynısı Türkiye için de sipariş edildi. Bunun yanında teknoloji yardımıyla daha verimli yol güzergahları oluşturularak ve On Demand Delivery (İsteğe Bağlı Gönderi Dağıtımı) gibi ürünlerle ilk seferde teslimat oranını artırarak daha az yakıt tüketimi sağlayacak çözümler üretiliyor.

Solmaz Avrupa'da Artık Daha da Güçlü

ALMANYA - Türkiye arasında her gün büyüyen ticareti daha da kolaylaştırmak için Solmaz ve Rhenus yeni bir işbirliğine imza attı.

Solmaz, 1 Mart 2017 itibarıyla Almanya'nın en büyük gruplarından biri olan Rethmann Group'un bünyesinde bulunan Rhenus Freight Logistics ile birlikte Avrupa ülkeleriyle karşılıklı parsiyel ve komple araç trafiğini başlattı. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Solmaz'ın nakliyatın sorumlusu genel müdürü Yusuf Yal-

çın Dorman; "Ekonomilerinin daralmasına rağmen Türkiye halen ihracatının yüzde 50'den fazlasını AB ülkelerine gerçekleştirebiliyor. İş ortağımız olarak gördüğümüz müşterilerimizin tedarik zinciri içerisindeki taleplerini eksiksiz, zamanında ve uygun maliyetle yerine getirebilmemiz için Avrupa'nın en büyük Lojistik gruplarından biri olan Rhenus Freight Logistics ile işbirliği yapmak her iki kuruma ve iş ortaklarımıza değer katacaktır. Ayrıca İthalatta en yoğun olan gümrüklere ait

antrepolarımız sayesinde iş ortaklarımıza kapıdan kapıya zincir kırılmadan yurtdışı taşıma, antrepo, gümrük müşavirliği ve adrese teslim hizmetini tek elden sunmaya ve iş yüklerini azaltmaya devam edeceğiz" dedi.

Solmaz; 24 bin çalışan, yıllık 4,1 milyar Avro ciro, Asya ve Avrupa'da 390'ı aşkın lokasyonda var olan Rhenus ile birlikte, müşterilerine kapsamlı ve yenilikçi çözümler sunuyor.

Solmaz İstanbul, Kocaeli, Ankara, İzmir'deki 150 bin metrekareyi aşan lojistik merkezle-



Gebze'de ki 35.000 metrekarelik lojistik merkezinde; antrepo dahilinde 900 metrekare yanıcı ('Yanıcı, Parlayıcı 2012/26 sayılı genel Ek-62'ye ve NFPA 30-A/30-B standartlarına uygun) lojistik depo dahilinde 2.250 metrekare özel yanıcı alan sunuyor.

Bu lojistik merkez sahip olduğu özellikleri ile kimya sektöründe hizmet verilen müşterilere, güvenlik ve emniyet standartlarının yarattığı rahatlığı tüm lojistik süreçleri içerisinde hissettirerek ihtiyaçlarına karşılık verebilecek nitelikte.

Birinci sayfadaki haberin devamı

Fevzi Gandur Kurumsal Dönüşümünü Tamamlayarak Geleceğe Hazır Hale Geldi

TÜRK lojistik sektörünün köklü firmalarından Fevzi Gandur, sürdürülebilir gelişim politikası ile birlikte geleceğe hazırlandığı kurumsal dönüşümünü tamamladı. Önemli altyapı yatırımları gerçekleştiren firma, global entegrasyon ile büyümesini sürdürecektir.

Türkiye'nin en eski lojistik markalarından Fevzi Gandur, son dönemde kurumsallaşmaya ve altyapı donanımına çok önemli yatırımlar yaptı. Bu önemli dönüşümü firmanın yönetim kurulu başkanı Cemil Gandur ile konuştuk.

Fevzi Gandur son dönemde nasıl bir dönüşüm yaşadı?

70 yıllık köklü bir denizcilik geçmişine sahip firmamız son 10 yıldır entegre lojistik hizmetleri sunmaktadır. Özellikle 2016 senesinde yeni ofisimize taşınmamız ve tüm grup şirketlerimizi aynı çatı

altında toplamamızla birlikte çok ciddi bir sinerji ortaya çıkardık. Bu sinerjiden en çok faydalanan da müşterilerimiz oldu. Örneğin daha evvel sadece uluslararası nakliye alanında bizden hizmet alan bir müşterimiz kadar yurtiçi operasyonumuzdan da faydalanabilir hale geldi. Üstelik tedarik zincirinde hiç kesinti yaşamaksızın ve tek kontak (müşteri temsilcisi) ile iletişim halinde olarak. Artık

Fevzi Gandur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Gandur.



grup müşterilerimize lojistiğin her alanında hızlı ve güvenilir hizmetlerimizi tek noktadan sunabilir hale geldik. Müşterilerimizin tümü hava kargo yüklemelerinden, deniz taşımacılık hizmetlerimize, uluslararası kara nakliye hizmetlerimizden yurtiçi taşımacılık çözümlerimize ve proje taşımaları ve gabari dışı nakliye hizmetlerimize kadar tüm lojistik operasyonlarımızdan istifade edebilmektedirler.

Önümüzdeki süreçte nasıl bir gelişme hedefliyorsunuz? Yatırım planlarınız nelerdir?

2016 senesi bizim için yatırımlar ile dolu bir sene olarak geçti. Özellikle grup entegrasyonunda operasyonel süreçlerimizde kullandığımız OTM (Oracle Transport Management) sistemini tüm grup şirketleri için kullanılabilir hale getirdik. Sistem

sipariş alınmasından, nakliye süreçlerinin optimizasyonuna ve fatura kesilmesine kadar tüm süreçlerin profesyonel ve şeffaf bir şekilde yönetimini sağlıyor. Aynı zamanda OFM (Oracle Finance Management), e-fatura, GPS takip sistemleri, araç telemetre sistemlerimiz ile de entegre çalışmaktadır. Bu sayede müşterilerimize kesintisiz ve doğru bilgiyi 7/24 sağlayabilir hale geldik. 2017 senesi boyunca yatırımlarımıza ve sistemi daha da geliştirmeye devam edeceğiz. Aynı zamanda CRM ile ilgili bir yatırım planımız var. Kullandığımız ve yatırım yaptığımız sistemler dünya çapında etkin, global lojistik firmalarının kullandığı sistemlerdir. Yine 2017 senesi boyunca özellikle Anadolu'da hayata geçireceğimiz yeni projeler ile Türkiye genelinde 15 olan ofis sayımızı arttırarak istihdam yaratmaya devam edeceğiz.

Türk lojistik sektörünün geleceğine bakışınız nasıl?

Gerek coğrafi konumu ve gerek yetişmiş insan gücü kay-



nağı ile Türk lojistik sektörü önümüzdeki yıllarda da gençler ve yatırımcılar için gelecek vaat eden bir sektör olmaya devam edecek. Gençlerimiz Türkiye'de lojistik sektöründe edindikleri tecrübe ve gös-terdikleri çabalar neticesinde bugün yurtdışında pek çok ülkede üst düzey pozisyonlarda tercih edilir hale geldiler. Biz insanın bu sektördeki en önemli değer olduğuna inanıyoruz. Verdiğimiz eğitimler, sunduğumuz fırsatlar ile tüm çalışanlarımızın gelişimine destek sağlıyoruz.

Biz kendimizi yeni nesil bir lojistik şirketi olarak görüyoruz. Köklü bir gelenekten

gelen ve kendini 21. yüzyılın gerekleri doğrultusunda yenileyen bir şirkettir. Yeni Fevzi Gandur'un kendisini pozitif olarak ayrıştırdığı 2 önemli nokta var:

Birincisi, teknolojinin sunduğu imkanları mükemmel hizmet sonuçlarına dönüştürmek konusunda geliştirdiğimiz problem çözme "know-how"ı, ikincisi, teknoloji sistemlerimiz sayesinde bilgiye dönüştürdüğümüz verileri şeffaf, doğru, hızlı iletişimle birleştirerek müşterilerimize sunma, bilgilendirme ve neticesinde onlara kaliteli ve güvenilir hizmet almanın verdiği mutluluğu yaşatma tutkumuz.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı'na Liyakat Nişanı

MARS Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, Lüksemburg ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilere yaptığı katkılarından dolayı Lüksemburg Büyük Dukalığı Liyakat Nişanı'na layık görüldü.



Geçtiğimiz günlerde, başta lojistik ve finans olmak üzere birçok sektörde Türkiye ve Lüksemburg arasındaki iş fir-

satları, DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) Türkiye-Lüksemburg İş Forumu'nda ele alındı.

Gerçekleştirilen toplantı sonrasında Lüksemburg Başbakan Yardımcısı ve Ekonomi Bakanı Etienne Schneider'in yanı sıra Lüksemburg Büyükelçisi Georges Faber'in de katıldığı özel törende, Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu'na, iki ülke arasındaki gelişmelere katkılarlarından dolayı Lüksemburg Büyük Dukalığı Liyakat Nişanı verildi. Nişan, Lüksemburg Başbakan Yardımcısı ve Ekonomi Bakanı Etienne Schneider tarafından takdim edildi. Sahillioğlu'na Liyakat Nişanı'nın yanı sıra Grand

Dük'ün kendisine hitaben yazdığı "Liyakat Nişanı Belgesi" de verildi.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu yaptığı konuşmada, "İstikrarlı ekonomisiyle iş dünyası için önem arz eden Lüksemburg'un Türkiye ile yakın ilişkileri bulunuyor. Bu nişanı almaktan dolayı onur duyuyorum. İki ülke arasında ilişkilerin ve ticaretin geliştirilmesi için yaptığımız çalışmalara hız kesmeden devam edeceğiz." dedi. Lüksemburg-Türkiye ve Almanya-Türkiye arasındaki Intermodal hatlarını 2017'de daha da geliştireceklerini de ifade eden Sahillioğlu; ekonomik, güvenli ve çevreci taşımacılık modeli olarak nitelendirilen

bu taşıma modelinin, hem çevreye katkısı hem de sabit transit sürelerde hizmet vermesi bakımından tercih edildiğini söyledi.

Mars Logistics, İtalya'nın Trieste kenti ve Lüksemburg'un Bettembourg şehirleri arasında işleyen bu hattı 2012 yılında 'optimum süre, maksimum çevrecilik' sloganıyla faaliyete geçirmişti. Şirket, sadece bu rotadaki Intermodal Taşımacılık ile yıllık 624 sefer ve yaklaşık 20 bin treylerlik taşıma hacmine ulaşıyor.

Qatar Airways'ten Mars Lojistiğe Ödül

Mars Hava ve Deniz Kargo, 2016 yılında gösterdiği üstün performansından dolayı ödül almaya hak kazandı.

Katar merkezli ulusal havayolu Qatar Airways tarafından düzenlenen Kargo Acenteleri Ödül Töreni'nde Mars Hava ve Deniz Kargo, geçtiğimiz yıl gösterdiği üstün performansından dolayı ödül almaya hak kazandı.

Elite World Europe Hotel'de gerçekleştirilen törende, 2016 yılında en

iyi performans gösteren acenteler ödüllendirildi. Mars Hava ve Deniz Kargo adına ödülü, Türkiye Hava İhracat Satış ve Operasyon Müdürü Bora Sarp aldı. Sarp, Mars Hava ve Deniz Kargo olarak her yıl artan iş hacimlerinden ve aldıkları ödüllerden dolayı gurur duyduğunu belirtti.



Barsan Global Lojistik'ten 30 Milyon Dolarlık Yatırım

BARSAN Global Lojistik 2016 hedeflerini başarıyla gerçekleştirerek, 2017 yılına da iddialı girdi. Gebze'de 30 milyon dolar yatırımla Türkiye'nin en büyük deposunu inşa etmeye başladı.

Barsan Global Lojistik yatırımlarıyla büyümeye ve hizmet alanını genişletmeye devam ediyor. Gebze'de 30 milyon dolara mal olacak yeni

bir depo inşa etmeye başlayan BGL, bu yatırımla 500 kişiye istihdam sağlayacak. Proje tamamlandığında 75 bin



metrekarelik kapalı alanı bulunan bu yapı, Türkiye'nin en yüksek hacimli lojistik merkezi olacak. Gebze'de inşasına

başlanan deponun bir yıl içinde tamamlanarak, perakende kategorisindeki ürünler için kullanılması planlanıyor.

BGL'nin özgün girişimlerle sürekli yenilenecek büyümesinden gurur duyduklarını belirten Barsan Global Lojistik Şirket Kurucusu ve Sahibi Kamil Barlın, şunları söyledi: "Barsan Global Lojistik olarak, Türkiye'nin



ve dünyanın önde gelen markalarına hizmet veriyoruz. Bugün itibarıyla hizmet verdiğimiz müşteri sayımız 5 bini aştı. Geldiğimiz nokta, 35 yıllık çabanın ve güvenin sonucudur. Müşterilerimi-

zin memnuniyetle karşıladığı yatırımlara ve aralıksız büyümeye 2017 yılında da devam edeceğiz."

2016 yılında büyüme hedeflerini ve yatırım planlarını başarıyla uygulayan BGL, 22

ülkedeki 59 lojistik merkezde faaliyetlerine devam ediyor. Önümüzdeki yıl yurt dışında 20 merkez daha açacak olan Barsan Global Lojistik, yurt içinde de yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor.

Birinci sayfadaki haberin devamı

Kars Lojistik Merkezi'nin Temeli Atıldı

KARS Lojistik Merkezin temeli, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan tarafından Kars'ta düzenlenen törenle atıldı.

Törende konuşan Bakan Arslan, Bakanlık olarak 100 bin kişilik bir aile olduklarını vurgulayarak, ülkeye hizmet etmek için gecesini gündüzüne katan bütün çalışma ekibine teşekkür etti. Arslan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Burada bir kere daha söylemek istiyorum ki, 1950'den sonra özellikle 50 yıl boyunca demiryolları tamamen ihmal edilmiş. Atatürk'ün çok önemseydiği demiryolları kaderine terk edilmiş. Ne olmuş? 100 sene önce 120 kilometre hızla giden yol yapılmış, sonra yol bozulmaya başlamış. Biz yolu yenileyeceğimize demişiz ki 'buradan 100 kilometre hızla gidebilirsin'. Tekrar yol eskimiş, yine yolu yenileyeceğimize demişiz ki 'buradan 70 kilometre hızla gidersin'. Yine eskimiş, yeni yolu yenileyeceğimize demişiz ki, 'buradan 50 kilometre hızla gidersin'. Ne yaptık, dededen kalma evi, birileri yenilemez iken biz dünyanın en lüks, en konforlu evini, en konforlu yolunu milletimizin hizmetine sunduk. Avrupa'nın 6'ncı dünyanın 8'inci yüksek hızlı tren işletmecisi haline geldik."

Yeni demiryolları yapılırken eski demiryolları modernleşiyor

Bakan Arslan, "Bir şeyi daha yapıyoruz, kara trenden kurtulmamız çok önemli. Türküyü değiştiriyoruz. 'Kara tren gecikir, belki de hiç gelmez'den yüksek hızlı tren yetiştir dönemine geldik. 4 bin kilometre olan elektrikli hattı, 6 bin 300 kilometreye getirdik. Bununla da yetinmiyoruz, 2 bin 300 kilometrede şuan inşaat devam ediyor. Sinyalli hat miktarı 5 bin kilometre iken, 7 bin 300 kilometreye getirdik. Ve orada da 2 bin 300 kilometrede çalışmalarımız devam ediyor. 11 bin kilometrelik hattın tam 10 bin kilometresini yeniledik. Amacımız, olanı daha konforlu hale getirmek, onunla da yetinmeyip ülkemizi bir başkası gibi kaliteli konforlu demiryolu ağlarıyla örmek istiyoruz" diye konuştu.

Batıda ne varsa doğuda da o olacağını; Kars'a kadar hızlı trenin geleceğine vurgu yapan Arslan; "Bugün Kars Lojistik Merkezin temelini atıyoruz, hayırlı olsun. Bakü-Tiflis-Kars demiryolu ile entegre olan lojistik merkezle birlikte Kars cazibe merkezi olacak. Endüstri, yatırım gelecek, istihdam artacak. Başlangıçta 500 kişi çalışacak, 2 bin kişi de buna entegre şirketlerde çalışacak. Lojistik Merkez Türkmenistan'dan Çin'e kadar hizmet edecek ve daha da büyüyerek günde 5 bin-10 bin kişinin çalıştığı hala gelecek" diye belirtti.

412 bin ton taşıma kapasitesi
500 kişilik istihdam

TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın Kars Lojistik Merkez'in temel atma töreninde yaptığı konuşmasın-

da; "300 bin metrekarelik alan üzerinde kurulacak projenin sözleşme bedelinin 94 milyon 300 bin TL olduğunu bildirdi. Yıllık 412 bin ton taşıma kapasitesine sahip Lojistik Merkezin konteyner stok alanının da 175 bin metrekare olduğunu belirterek, demiryolu ünitelerinin yanı sıra her türlü idari ve sosyal donatıların bulunduğu lojistik merkezin içine 16 kilometrelik demir yolu hattı yapılacağını ve ulusal demiryolu ağına bağlantılı olacağını ifade etti.

Apaydın, sözlerini "Kısa süre içerisinde proje ve ihale süreçlerini tamamlayarak bugün temel atma noktasına gelmemizde projenin bizzat takipçisi olan Sayın Bakanım başta olmak üzere emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Yaklaşık 500 kişinin istihdam edileceği 690 günde hizmete açmayı planladığımız lojistik merkezimizin serhat şehrimiz Kars'a, Bölgemize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyor, saygılar sunarım" şeklinde noktalandı.



K

HER SEFERDE DAHA FAZLA KAZANÇ İÇİN

Kässbohrer akaryakıt tankeri, alüminyum şasi ve gövdesi sayesinde hafif ve dayanıklıdır. Dolayısıyla daha fazla taşıma imkanı sunar. Üstün özellikleriyle düşük işletme maliyeti ve yüksek getiri sağlar.

Tüm üretim süreçleri ve komponentleriyle birlikte ADR mevzuatına uygun Kässbohrer akaryakıt tankeri ile tanışmanız için sizi satış ofislerimize bekliyoruz.



Tüm ürünlerimiz 2 yıl Tirsan garantisi altındadır.

www.tirsan.com.tr

Bir TIRSAN şirkettir

Kässbohrer

Demiryollarında Eksik Parçalar Daha Hızlı Tamamlanmalı

ZORLU coğrafi koşullara sahip Türkiye demiryollarında ana hatları sağladıktan sonra yatırım maliyetlerinin yüksekliliği nedeniyle nüfusun ve ticaretin düşük olduğu bölgelere tren hattı taşımaya çok gönüllü olmamıştı. Son yıllarda yolcu taşımacılığı için yüksek hızlı trenler büyükşehir bağlantıları için neredeyse yarı yarıya tamamlandı. Diğer ana bağlantıların inşası ise sürüyor.

Özellikle yeni yapılan ve planlanan limanların demiryolu bağlantılarının projelendirilmesiyle birlikte yük taşımacılığında da yeniden ön plana çıkartılmak isteniyor. Bu gelişmeye paralel olarak ticaretin hızlanması için demiryollarında serbestleştirme adımı da atıldı. Özel firmalar artık ulusal demiryollarını kullanabilecekler.

Ancak demiryollarını uluslararası ticarete aktif kullanabilmek için henüz Asya-Avrupa bağlantısında yük taşımacılığı için bir alternatif oluşturulabilmiş değil. Yeni yapılan Yavuz Sultan Selim köprüsünde demiryolu geçişi için uygun altyapı hazırlandı fakat Arifiye'den sonra bu köprüye ulaşacak ve sonrasında da Edirne'ye kadar uzanacak demiryolu projesinde önemli adımlar atılabilmiş değil. Bu bağlantı sorunu da lojistik firmalarının demiryolunu kullanma ve yatırım yapma isteğini törpülüyor.

Türkiye, demiryollarına son yıllarda önemli yatırımlar yaptı ve yapmaya devam ediyor. Ancak bu yatırımlar çoğunlukla yolcu taşımacılığında kendini gösterdi. Özellikle İstanbul boğazının demiryolu yük taşımacılığına yıllardır kapalı olması sektörü olumsuz etkiledi. Kısa vadede bu sorunun çözülebileceği tahmin edilmiyor.

Marmaray yük taşımacılığına çare olmadı

Marmaray projesinin devreye girmesi ile Asya-Avrupa demiryolu bağlantısı sağlandı ancak yoğun yolcu taşımacılığı olduğu için yük trenlerinin bu hattı kullanımı şu zamana kadar mümkün olmadı. Devlet yetkililerinin verdikleri mesajlar da Marmaray'ın geceleri yük trenlerini taşımamasının mümkün olamayacağı yönünde.

2023 hedeflerinde ne kadar sapma olur?

2023 yılı Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. kuruluş yıldönümü. Bu tarihe hedeflenen projelerin tamamlanması ayrı bir önem taşıyor. Bu tarihe kadar demiryollarına toplam 23.5 milyar dolar yatırım yapılarak demiryolu hattının 13 bin km'nin üzerine çıkarılması hedefleniyor. Faaliyete geçen ve yapımı süren demiryolu bağlantılı lojistik merkezlerin çoğalması ile birlikte yük taşımacılığına dair istatistiklerin de yukarıya doğru ivmeleneyeceği öngörülmüyor. Yurtiçi taşımalarda karayollarının ve havayollarının gelişmesi ile birlikte yurtiçi taşımalarda demiryollarına olan ihtiyaç çok artmıyor ancak ihracat taşımaları için

hayati önem taşıyor. Hatırlanacağı gibi Pendik-Halkalı arasındaki demiryolu hattı hızlı tren düzenlemesi için ihale edilmiş ancak yüklenici firmanın iflası nedeniyle sıkıntılar yaşanmıştı. 2018 yılında bu hattın tamamlanması hedefleniyor ancak yük taşımacılığında bu hattan faydalanması şu aşamada çok zor görünüyor.

Serbestleşmeye

henüz başvuru olmadı

1 Ocak 2017 tarihinden itibaren demiryolu taşımacılığı serbestleşerek rekabete açıldı. Özel sektörün kendi araç ve personeliyle tren işletmeciliği yapmasının önünde hiçbir engel kalmadı. 1 Mayıs 2013 tarihinde yayımlanan "6461 Sayılı Türkiye Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleştirilmesi Hakkında Kanun" çerçevesinde altyapı ve taşımacılık birbirinden ayrılarak; TCDD alt yapı işletmecisi, TCDD Taşımacılık AŞ ise tren işletmecisi kuruluş olarak tanımlandı. Yeni düzenleme ile demiryolunun tekel olmaktan çıkarılması, demiryolu sektörünün daha etkin ve verimli işletmecilik ve altyapı yatırımlarını gerçekleştirecek şartlara kavuşturulması hedefleniyor.

Aldığımız son bilgilere göre demiryollarında serbestleşme kapsamında henüz hiçbir firmanın başvurusu olmadı. Daha önce görüşlerine başvurduğumuz bazı büyük lojistik firmaları, yüksek maliyetler ve altyapı yetersizlikleri sebebiyle demiryollarında serbestleşme için isteksiz olduklarını dile getirmişlerdi.

2013 vizyonundaki detaylar neler?

TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın, 2023 vizyonunda 13 bin kilometre demir yolu hattı yapmayı planladıklarını söyleyerek, "Bizim son yıllarda geliştirmiş olduğumuz Kuzey-Güney projesi olarak başlattığımız, Samsun-Çorum, Kırıkkale-Kırşehir-Aksaray, Adana-Mersin hattı var. Böylece Samsun ve Mersin limanlarını birbirine bağlamış olacağız" dedi. Apaydın, 2003 yılından beri demir yolu sektörüne hükümetin 50 milyar TL'yi aşan çok önemli kaynak aktarımları olduğunu söyledi. "Nüfusun Yüzde 50'sinden Fazlasına Ulaşacağız"

Şuana kadar 50 milyar TL'ye aşan kaynak aktarımı olduğunu ve bu kaynaklarla 11 bin kilometrelik demir yolu hattının tamamına yakını yenilediklerini kaydeden Apaydın, "Bunun yanında Ankara - Konya, Ankara -Eskişehir - İstanbul hızlı trenlerini de bin 213 kilometreyle işletmeye aldık çalışıyor. 250 kilometre hızla giden trenlerimiz insanımıza hizmet ediyoruz. Devam eden hızlı tren projelerimiz var. Ankara - Sivas yaklaşık 400 kilometrelik ve bu hattımızın alt yapısını yaptık yakın zamanda üst yapı inşaatına başlayacağız. Kısa sürede Ankara - Sivas arasını 2 saate düşüreceğiz. Ankara - İzmir arasında çalışmalarımızı sürüyor ve burası da 624 kilometre. Aynı zaman Bursa'yı da Ankara - İstanbul hattına bağlayacağız. Böylece yüksek hızlı tren çekirdek ağımızda ülke nüfusunun yüzde 50'sinden fazlasına hizmet ediyor konuma geleceğiz" dedi.

"Samsun - Mersin Limanlarını YHT ile Birbirine Bağlayacağız" YHT yatırımlarının yanında hızlı tren projelerin-



den de bahseden Apaydın, "Konya-Karaman, Karaman -Ereğli, Adana - Mersin ve Gaziantep'e ulaşacak güney kesiminde çalışmalarımızın bir kısmını yapımına başlandı, bir kısmında da proje çalışmalarımız devam ediyor. Antalya demir yolu projemiz var şuanda. İstanbul, Eskişehir, Afyon ve Burdur üzerinden Antalya'ya projemizi yapıyoruz. İnşallah Antalya'da hızlı trenle tanışacak. Yolcu ve yük taşımacılığı olarak hem Ankara'ya hem de İstanbul'a bağlanmış olacak. Bizim son yıllarda geliştirmiş olduğumuz Kuzey-Güney projesi olarak başlattığımız, Samsun - Çorum, Kırıkkale - Kırşehir - Aksaray, Adana -Mersin hattı var. Böylece Samsun ve Mersin limanlarını birbirine bağlamış olacağız. 2023 vizyonunda biz 13 bin kilometre demir yolu hattı yapmayı planlıyoruz. İnşallah bu hedefimizi tutturmak için gece gündüz çalışıyoruz" ifadesinde bulundu.

"Demiryolu Sektörü Yan Sanayi İle Birlikte Büyüyor"

Apaydın, ayrıca demir yolu sektörünün yan sanayisi ile birlikte büyüdüğüne de dikkat çekerek, "Şuanda 50'nin üzerinde firma demiryoluna tedarikçi olarak piyasada çalışıyor. Yanımızda KARDEMİR var, hızlı ve konvansiyon trenlerimiz için ray üretiyor. Gelecekte teker üretecek ve ürün yelpazesini genişletecek. Demiryolu sektörü belli bir gelişmeyi yakaladı ve bundan sonra gelişmesi aynı hızla devam edecek. Bu sektörde Karabük Üniversitesindeki gençlerimizle insan kaynağını yetiştirmeyi planlıyoruz. Bu geçlerimizi de demir yollarımızda ve raylı sektörlerde kaliteli insan kaynağı olarak istihdam etmeyi planlıyoruz" diye konuştu.

İl Koordinasyon Kurulu toplantısında yatırımlar hakkında bilgi veren Saygılı, bu dönem toplam değeri 253 milyon lira olan 4 adet proje yürütüleceğini belirtti. Bu projeler için şu ana kadar 38 milyon lira harcama yapıldığını belirten Saygılı, şöyle devam etti: "73 milyon lira

olan 2016 yılı ödeneğinin tamamını yıl sonuna kadar kullanmayı hedefliyoruz. Projelerimiz ve diğer faaliyetlerimizden bir tanesi Bahçe Nurdağ Varyantı'dır. Bu hızlı tren standartlarına uygun bir şekilde olacaktır. Sözleşme bedeli 193 milyon ve yüzde 20'lik artış ile birlikte 240 milyon liralık bir proje. Bunun şu anda yüzde 51'lik kısmı tamamlanmış durumda. Tüneli açtığımız zaman Türkiye'nin en uzun demiryolu tüneli bu kesimde açılmış olacak. İki ayrı tüp şeklinde olacak ve tünel açma makineleri olan TBM'lerin çalışmaları devam etmektedir. Projenin 2019 yılı içerisinde tamamlanmasını hedefliyoruz."

Türkiye ile İran arasında demiryolu taşımacılığında hedef 1 milyon ton

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) Yük Dairesi Başkan Yardımcısı Naci Özçelik, "Türkiye ile İran arasındaki 350 - 400 bin ton civarında olan demiryolu ile yük taşıma hacmini bir milyon tona çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. Tahran Van arası geçişlere önem veriyoruz" dedi.

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) Yük Dairesi Başkan Yardımcısı Naci Özçelik, Türkiye-İran arasındaki taşıma hacmini bir milyon tona çıkarmayı hedeflediklerini belirtti.

İran'ın başkenti Tahran'da, "Türkiye, İran, Kazakistan, Türkmenistan ve Tacikistanlı" yetkililerin katıldığı 5'li demiryolu toplantısı düzenlendi. İran Demiryolları binasında düzenlenen toplantıda konuşan Naci Özçelik, Türkiye-İran arasındaki demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi için çalışmaların devam ettiğini söyledi. Özçelik, iki ülke arasındaki taşıma hacmini artırma hedefleri bulunduğunu ifade ederek, "Türkiye'yle İran arasındaki taşıma hacmi 350-400 bin ton civarındadır. Bu rakamı 1 milyon tona çıkarmayı hedefliyoruz. Tahran-Van arası geçişlere önem veriyoruz. Aksama olmayacak" dedi.

Türkiye Demiryolu İstatistikleri

Yıl	Hat Uzunluğu [km]	Yolcu Sayısı [bin]	Yük Miktarı [ton] [bin]	Tren-Km [bin]	Yolcu-Km [bin]	Ton-Km [bin]
1977	8.139	112.607	13.938	38.280	5.087.257	7.633.592
1978	8.139	115.665	13.204	37.517	5.600.163	6.648.948
1979	8.132	126.563	12.427	37.411	6.802.359	5.814.018
1980	8.193	113.938	10.489	35.473	6.010.878	5.167.337
1985	8.400	136.354	14.263	45.038	6.488.988	7.958.963
1990	8.429	139.089	13.426	44.190	6.410.064	8.030.575
1995	8.549	104.635	15.271	43.355	5.797.247	8.631.928
2000	8.671	85.343	18.524	45.624	5.832.577	9.895.346
2005	8.697	76.306	19.195	45.395	5.036.000	9.152.000
2010	9.594	84.173	24.355	39.025	5.491.000	11.462.000
2014	10.087	78.404	28.747	43.006	4.393.000	11.992.000
2015	10.131	95.317	25.878	41.873	4.828.000	10.474.000

Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü



HEM KAZANCINIZI HEM ARACINIZI BÜYÜTÜN!



**Siz bir Doblò Cargo seçin,
biz bir boy büyüğünü verelim.**

Şimdi Fiat showroom'larına gelin,
Maxi ve Maxi XL hacmine gövde farkı ödemededen sahip olun.
Çünkü iş hayatı daha fazlasını gerektirir!



www.fiat.com.tr

 Koç

Koç Fiat Kredi

Doblò Cargo Maxi XL'de yolcu koltuğu katlanmış haldeki toplam bagaj hacmi 5,4 m³'tür. Kampanya, 4 Nisan-31 Mayıs 2017 arasında, 2016-2017 model 0 km Doblò Cargo Maxi ve Maxi XL gövdeli araçlarda geçerlidir. Kampanya kapsamında Maxi ve Maxi XL gövdeli araç alımlarında 2.500 TL indirim sunulmaktadır. Fiat, önceden haber vermeksizin kampanya koşullarını değiştirme hakkını saklı tutar. Kampanya, kredi kampanyalarıyla birlikte kullanılabilir. Detaylı bilgi www.fiat.com.tr'dedir.

Denizcilik Büyük Sıçramanın Eşiğinde

DÜNYA taşımacılığında denizciliğin payı 2016 yılında da yüzde 84'te kaldı ve 5 yıl üst üste aynı oranı korumayı başardı. 2016 yılında 2015 yılına göre dünya taşımacılığı 1 milyar ton artarak yüzde 4 büyüdü. Toplam 13.18 milyar ton yük taşınırken, bunun 11.10 milyar tonu denizyoluyla taşındı.

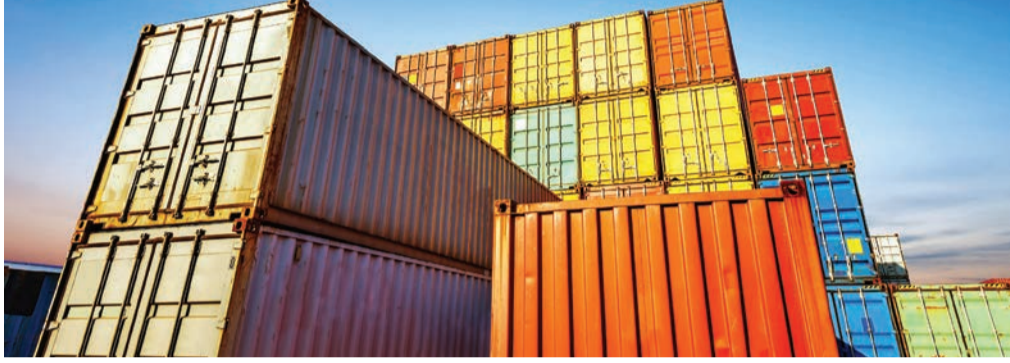
Dünya genelinde taşınan yüklerin cinsine baktığımızda ise Minör Dökme Yükler ve Ham Petrol yüzde 17'şer payla ilk sırada yer aldılar. Konteyner taşımaları yüzde 15 pay ile ikinci sırada yer alırken, deniz cevheri yüzde 13 pay ile üçüncü sırada, kömür ve LPG-LNG taşımaları

yüzde 10'ar pay ile dördüncü sırada yerlerini aldılar.

Türkiye liman ve denizciliği gelişiyor

Denizcilikte jeopolitik konum avantajını yeni yatırımlarla ilerletmek isteyen Türkiye, bölgesindeki siyasal ve ekonomik sorunlara rağmen dikkat çeken bir gelişme sergiliyor. Yalnızca devlet yatırımları değil, yerli ve yabancı sermaye de liman ve denizcilik alanında önemli yatırımlar yapıyor. Yılda ortalama yeni 5 liman hizmete girerken, inşaat süren yaklaşık 20 liman mevcut. Bu limanlara demiryolu ve karayolu altyapısı da dahil edilirken, teknoloji kullanım oranı da hızla artıyor.

Büyük bir denizcilik potansiyeline sahip olan Türkiye, son yıllarda attığı adımlar ve altyapı yatırımlarıyla bu alanda global bir oyuncu olmak için gayret gösteriyor. Yeni teknolojik limanların sayısı hızla artarken, gemi inşa sanayi de güçlü bir ivme gösteriyor.



Elleçlenen yük grafiğinde istikrarlı artış
Türk limanlarında elleç-

lenen toplam yük rakamı 2015 yılında 416 milyon ton civarında olmuştur. Bu rakam

2016 yılında 430 milyon ton düzeyine çıktı. Bu istatistiklerde dikkat çeken bir başka

nokta ise Türk bayraklı gemilerin elleçlenmesindeki oranı oldu. 2015 yılında Türk bayraklı gemilerin elleçlenmedeki rakamı 36.5 milyon tona yaklaşmışken 2016'da bu rakam 38.6 milyon ton sınırına ulaştı.

Limanolara uğrayan gemilerin tonajında artış var

Türkiye limanlarına uğrayan toplam gemi sayısında turizmin olumsuz gidişatı sebebiyle 2016 yılında bir miktar düşüş görünse de uğrayan gemilerin toplam gros tonunda artış oldu. 2015 yılında Türkiye limanlarına 73.685 gemi uğramışken bu rakam 2016 yılında 71.220 oldu. Yine 2015 yılında bu gemilerin tonajı 747.5 milyon gros ton iken bu rakam 2016 yılında 750 milyon gros tona ulaştı.

Port Akdeniz Yeni Sezona Hazır

TÜM liman sahalarının betonlanması tamamlanan Port Akdeniz, yeni aldığı ekipmanlarla, operasyonel yapısını daha da güçlendirdi. Port Akdeniz'de, mermer ve doğal taş ihracatında konteyner başına 80 dolar avantaj sağlayacak "Liman geçici gümrüklü sahasına 14 gün süreyle ücretsiz yük indirme hizmeti" fırsatı da 1 Mayıs itibarı ile sunulmaya başlanacak.

LED ışıklandırmaya geçildi. Kruvaziyer turizm sezonunu kente toplam 5.131 turist çeken TUI Cruises'e ait Mein Schiff 3 adlı gemi ile 11 Nisan'da açan Port Akdeniz'de, ticari limanda da yüksek sezon hazırlıkları tamamlandı. 2014 yılında

Akdeniz bölgesinin en önemli ticaret ve kruvaziyer turizm kapısı Port Akdeniz, yüksek sezona tüm hazırlıklarını tamamlayarak giriyor.

başlayan ve üç faz halinde yürütülen liman sahasının betonlaması çalışmalarının Nisan ayında tamamlandığını belirten Port Akdeniz Genel Müdürü Özgür Sert, "3.5 milyon dolarlık bir yatırımla toplam 110 bin metrekarelik liman sahasının betonu tamamen yenilendi. Betonlamayla beraber aydınlatma direkleri de yenilendi ve LED ışıklandırmaya geçildi. Böylece bir yandan limanın modernizasyonu ve güvenliğine katkı sağlanırken, diğer yandan da

önemli ölçüde enerji tasarrufuna gidildi" dedi.

Yüksek sezonda daha iyi hizmet için ekipman yatırımları da tamamlandı

Port Akdeniz'in, "Yüksek müşteri memnuniyeti, kaliteli ve güvenli hizmet sunma" ilkesi ile ekipman parkını da sürekli yenilediğini vurgulayan Özgür Sert, "Son iki yılda 1 milyon doların üzerinde yeni makine ve ekipman yatırımını yaptık. Hali hazırda güçlü ekipman parkımız; yeni alınan 3 adet paletli ekskavatör,

2 adet 7 tonluk forklift ve 2 adet mini yükleyici ekipman ile daha da güçlendirildi. Ayrıca, 1 Mayıs itibarı ile sunacağımız 'Liman geçici gümrüklü sahasına 14 gün süreyle ücretsiz yük alınması ile ilgili uygulama' hizmetine operasyonel destek vermek için de 1 adet 32 tonluk forklift siparişi verildi. Ayrıca liman sahasında çalışan 30 ton ve üzeri tüm büyük iş makineleri, iş güvenliği tedbiri olarak kameralı sensörler ile donatıldı. Port Akdeniz, tüm bu ekipman yatırımları ile; hali hazırda yüksek olan liman operasyonlarındaki güvenlik, kalite ve hız standartlarını daha da yukarıya taşımayı hedeflemektedir" açıklamasın-



da bulundu.

Port Akdeniz'de 1 Mayıs 2017 tarihi itibarı "Liman geçici gümrüklü sahasına 14 gün süreyle ücretsiz yük indirme hizmeti" verilmeye başlanacağını da hatırlatan Genel Müdür Özgür Sert, "Marble Buffer Storage - Liman geçici gümrüklü sahasına 14 gün süreyle ücretsiz yük indirme hizmeti için de tüm hazırlıklarımızı tamamladık. 1 Mayıs itibarı ile önemli avantajlar sunan bu hizmetimizi de tam

performansla sunmaya başlayacağız. İlk etapta 6 ay süreyle sunmayı planladığımız bu hizmet ile birlikte mermer ve doğal taşta, ihracatçı firmaların maliyetleri konteyner başına ortalama 80 dolar düşecek. Bununla birlikte ve daha da önemlisi; bu avantajın sağlayacağı lojistik kolaylıklar sayesinde, nakliye ve yüklemelerini çok daha esnek ve planlı şekilde gerçekleştirme imkanı da bulacaklar" şeklinde konuştu.

Taşucu Limanı Özelleştiriliyor

TÜRKİYE Denizcilik İşletmeleri AŞ'ye (TDİ) ait Taşucu Limanı ve liman geri sahasında bulunan taşınmazlar, 36 yıllığına, 'işletme hakkının verilmesi' yöntemiyle özelleştirilecek.

Son teklif verme tarihi 21 Temmuz olan ihale için geçici teminat bedeli ise 15 milyon lira olarak belirlendi. İdaresi Başkanlığı'nın Resmi Gazete'nin 7 Nisan 2017 tarihli sayısında yayımlanan ilanına göre,

TDİ'ye ait Taşucu Limanı ve liman geri sahasında bulunan taşınmazların özelleştirilmesi ihalesi kapalı zarfla teklif almak ve görüşmeler yapmak suretiyle pazarlık usulüyle gerçekleştirilecek. İhale komisyonunca gerekli görüldüğü takdirde ihale, pazarlık görüşmesine devam edilen teklif sahiplerinin katılımıyla açık artırma suretiyle de sonuçlandırılabilir.

Söz konusu liman ve liman geri sahasında bulunan taşın-

mazlar bütün halinde işletme hakkının verilmesi yöntemiyle, 36 yıllığına özelleştirilecek. Geçici teminat bedeli 15 milyon lira olarak belirlenen ihaleyle ilişkin şartname ve tanıtım dokümanı, 10 bin lira karşılığında temin edilebilecek.

İhaleye gerçek ve tüzel kişilerle ortak girişim grupları katılabilecek. Yatırım fonları ancak ortak girişim grubuna dahil olarak ihaleye katılabilecek ve gruplar sadece yatırım fonlarından oluşma-

yacak. Taşucu Limanı ve söz konusu taşınmazların yabancı uyruklu gerçek kişilerle yabancı ülkelerde kendi ülkelerinin kanunlarına göre kurulan tüzel kişiliğe sahip şirketler ve Türkiye'de kurulan yabancı sermayeli şirketlere işletme hakkının verilmesi, yürürlükteki 'Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu, Tapu Kanunu' ve ilgili diğer mevzuat hükümlerine tabi olacaktır.

Ukrayna-Türkiye Bir Adım Daha Attı

TÜRKİYE ile Ukrayna'nın sadece kimlik kartıyla seyahat için anlaşmaya varmasının ardından Ukrayna ve Türkiye birbirine yakın olmak için bir adım daha attı.

Ukrayna-Türkiye arasındaki ekonomik ve kültürel ilişkiler bağlamında bir olumlu gelişme daha kaydedildi. 9 Nisan'da İstanbul'da Haydarpaşa Limanı ve Gümrük İşletmeciliği'nde Ukrayna ve Türkiye arasındaki denizyolu hattının açılışı düzenlendi. Ayrıca Odesa'daki İlyechevsk şehrinde gelen ilk yolcu gemisinin seferi de bu bağlamda gerçekleştirildi.

Açılıшта Türkiye'nin Ukrayna Büyükelçisi Andrey Sibiga ile beraber İstanbul Vali Yardımcısı İsmail Gültekin vardı. Açılış konuşmasının ardından

Büyükelçi Sibiga 191 metre uzunluğundaki vapura çıkıp geminin yolculuk için hazır olduğuna emin oldu. Programa katılmak üzere Ukrayna'dan 45 gazetecinin bu vapurla limana geldiği aktarıldı.

Yeni denizyolu hattında görev yapacak vapurun hem yolcu taşımacılığında hem de yük taşımacılığında kullanılacağı belirtildi.

Türkiye ile Ukrayna'nın ulaştırma alanındaki işbirliği, en çok, havacılık, deniz taşımacılığı ve karayolu taşımacılığı alanında gelişme gösteriyor. Ukrayna ile Türkiye arasındaki deniz taşımacılığı alanında ise, günümüzde, İliçevsk-Derince, Yevpatoriya-Zonguldak ve Skadovsk-Zonguldak arasında, düzenli olarak gemi seferleri yapılıyor.



Maersk Line Dünyanın En Büyük Konteyner Gemisini Filosuna Kattı

DANİMARKA merkezli Maersk Line, dünyanın en büyük konteyner gemisini filosuna kattı. Japonya merkezli Mitsui OSK Lines (MOL) geçtiğimiz günlerde 20 bin 179 TEU taşıma kapasiteli M/V MOL Triumph adlı konteyner gemisiyle, dünyanın en büyük konteyner gemisini filosuna katmıştı. Ancak MOL'un bu ünvanı geçtiğimiz gün Maersk Line'a geçti.

Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME) tarafından Maersk Line için inşa edilen M/V Madrid Maersk adlı konteyner gemisinin taşıma kapasitesi Alphaliner'e göre 20 bin 568 TEU taşıma kapasitesine sahip.

399 metre boya ve 58 metre genişliğe sahip olan M/V Madrid Maersk 11 EEE Mark II sınıfı konteyner gemilerinin ilki. Serinin ikinci gemisi ise DSME tersanesinden 2018 yılının ikinci çeyreğinde denize indirilecek. 11 EEE Mark II sınıfı M/V Madrid Maersk, 20 EEE

Danimarka merkezli Maersk Line, dünyanın en büyük konteyner gemisi M/V Madrid Maersk'ü filosuna kattı.

sınıfının tasarımı baz alınarak geliştirildi. 20 EEE sınıfına göre kapasitesi yüzde 12 artan M/V Madrid Maersk seferi gemilere göre bir sıra

daha fazla konteyner istifine sahip.

Gelişen konteyner taşımacılığında M/V Madrid Maersk'ün ünvanında M/V MOL Triumph gibi kısa sürecek. Samsung Heavy Industries'in Hong Kong merkezli OOCL için inşa ettiği M/V OOCL Hong Kong, Alphaliner'e göre 21 bin TEU taşıma kapasitesine sahip olacak.

Alphaliner'e göre konteyner li-



manlarının 14 bin TEU büyüklüğünde gemilere hizmet verebiliyor. Megamax olarak adlandırılan 18 bin TEU ve üstü taşıma kapasitesine sahip olan konteyner gemilerinin

yaşayabileceği liman sayısı ise kısıtlı. Taşıma kapasiteleri artan konteyner gemilerine karşı limanlarda yeni yatırım ve ekipman yatırımları yapmak zorunda kalacak gibi.

Mercan Denizcilik'ten 40 Milyon Dolarlık Yatırım

DENİZCİLİK sektöründe genç, dinamik ve modern kimyasal tankerleri ile sektörün en iyileri arasında yer alan MRC Denizcilik, filosuna 40 Milyon dolara iki yeni tanker daha ekleyerek, büyümesini sürdürüyor. Mercan Denizcilik iki yeni tanker alıyor.

Kurulduğu 2002 yılından bugüne yüksek standartlı hizmet veren ve sürekli yükselmeye devam eden MRC Denizcilik, büyüme hedeflerini gerçekleştirmeye devam ediyor. Yeni yatırımlarına hız kesmeden devam eden MRC Denizcilik hali hazırda bünyesinde bulunan 4 adet kimyasala tanker sayısını yeni siparişleriyle 6'ya yükseltti.

MRC Denizcilik Yönetim Kurulu Başkanı Alpsel Mercan yeni yatırımları ile ilgili; "Son yıllarda deniz taşımacılığı küresel krizlerin de etkisiyle kısmen durağan bir dönemden geçmekte. Bu durağan dönemin biterek sektörün yeniden hareketleneceğine olan inancımızın bir neticesi olarak firmamız bünyesine yeni gemiler katmayı hedefliyor ve bu yönde sağlam adımlar atıyoruz" yorumlarında bulundu.

Filosunu teknolojik gelişmeleri güncel olarak yakından takip ederek hep yeni ve genç tutmayı ilke edinen MRC Denizcilik, yeni gemilerinde de sektörün ihtiyaçlarını her anlamda karşılamayı hedefliyor. Yeni gemilerinin her biri 20 Milyon Dolar olan MRC Denizcilik'in filosundaki tankerlerin toplam değeri 120 Milyon doları buldu.

MAN'ın yeni Aslanları Türkiye Turunda!



MAN YANINDA!
EURO 6 ROADSHOW

manyaninda.com







ENTEĞRE. ESNEK. ETKİN.

Türkiye, Almanya, İtalya, Romanya, Fransa, Yunanistan, Ukrayna, İnan, Bosna Hersek, Macaristan, İspanya, Çekya, Polonya, Bulgaristan, ve Slovenya'daki toplam 750.000 m² alana sahip tesislerimiz, İntermodal taşımacılığa fırsat veren 6 Ro-Ro gemimiz, haftada 48 sefer yapan blok trenlerimiz, 5.500 araçlık filomuz ve yüksek teknolojimizle entegre, esnek ve etkin lojistik çözümler sunuyoruz.

ekol | LOGISTICS 4.0

Hava Kargoda Hedefler Giderek Büyüyor

HAVACILIK alanında önemli adımlar atan ve altyapı yatırımlarına ağırlık veren Türkiye, bu alanda da iddiasını arttırıyor. 2016 yılı sektör için yatay geçiş de 2017 ve sonrası için hedefler büyük. Özellikle İstanbul'da inşası süren dünyanın en büyük havalimanlarından biri olma özelliğine sahip yeni havalimanının 2018 yılında faaliyete geçmesi ile birlikte elindeki kozlar daha güçlü olacak.

Dış hat taşıması Yüzde 2.2 arttı

Türkiye havalimanlarının kargo taşımaları 2016 performansına baktığımız zaman iç hat taşımalarında yüzde 5.3 düşüş, dış hat taşımalarında yüzde 2.2 artış ve genel ortalamada da yüzde 0.5 artış gerçekleştiğini görüyoruz. Geçtiğimiz yıl Türk turizmde yaşanan dönemsel kriz sebebiyle yolcu beraberinde taşınan yükün bu rakamları olumsuz etkilediği bir gerçek. 2017 yılında hem turizmde hem de dış ticarete beklentiler oldukça olumlu olduğu için bu enerjinin hava kargo sektörüne yansımaları da olumlu olacaktır.

Ticari uçak trafiği yüzde 3.3 arttı

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı verilerine göre 2016 yılında 2015 yılına göre Türkiye havalimanlarına uğrayan ticari uçak sayısı yüzde 3.3 arttı. İç hat seferlerinde bu oran yüzde 4.9, dış hat seferlerinde ise yüzde 1.8 arttı. 2016 yılında hava-



İhracatına paralel olarak hava kargo potansiyelini geliştirmek isteyen Türkiye inşası devam eden ve 2018 yılında ilk bölümü açılacak olan yeni İstanbul havalimanı ile birlikte hava kargoda daha büyük işler başarmak peşinde. 2016'yı yük bazında yüzde 0.5 artış ile tamamlayan sektör 2017'yi daha iyi bir performans ile kapatmak istiyor.



limanlarına toplam 846.404 ticari uçak seferi gerçekleştirildi. Bunun 417.636'sı iç hat seferiyken 428 bin 768'i dış hat seferi oldu.

Kargo şehri ile operasyonlar rahatlayacak

2018 yılında ilk bölümü açılacak olan İstanbul Yeni Havalimanı'nda kargo operasyonları için 'kargo şehri' kurulacak. UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Eldener, "Türkiye'de ilk kez kargo şehri uygulaması, İstanbul Yeni Havalimanı'nda hayata geçirilecek" dedi. Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, Türkiye'de ilk kargo şehri uygulamasının İstanbul Yeni Havalimanı'nda hayata ge-

çirileceğini, bu konuda İGA Havalimanı İşletmesi ile görüşmeler yaptıklarını bildirdi. Eldener; "Burasının dünya çapında bir hub olabileceğine inanıyoruz. UTİKAD olarak elleçleme deposu işletme görüşmeleri yapıyoruz. İhracatta birçok müşteriden malları alıp hava yolu taşımasına teslim edemiyoruz. Çünkü Atatürk Havalimanı'nda yer darlığı nedeniyle bu yapılamıyor. Müşterilerimiz uçakla göndermek istiyor ama şu an maliyetler çok yüksek. Uçaklarda konsolidasyon yapabilirsek maliyetleri düşürerek uçaklara daha fazla yük verebileceğiz, uçaklardaki kapasiteleri dolduracağız ve daha hızlı gönderimler yapabileceğiz" dedi.

1.4 milyon metrekare alana kurulacak

Türkiye Cumhuriyeti tarihindeki en büyük projelerden biri olan İstanbul Yeni Havalimanı, hem Türkiye hem de dünya havacılık sektörüne değer katacak dev bir proje. Yeni havalimanı, İstanbul'un Avrupa yakasında, Karadeniz kıyısındaki Tayakadın ile Akpınar köyleri arasındaki 76,5 milyon m2 alan üzerin-

de inşa ediliyor. Bittiğinde dünyanın 'sıfırdan yapılan' en büyük havalimanı unvanına sahip olacak İstanbul Yeni Havalimanı'nda kurulan kargo şehri de Türkiye'de alanında bir ilk olacak. 1,4 milyon m2'lik bir alana kurulacak olan kargo şehrinin yıllık hava kargo tonaj kapasitesi maksimum 5,5 milyon ton olacak. Kargo şehri aynı zamanda 36 adet kargo uçağının aynı anda park edebilmesine imkan sağlanacak. Bu haliyle İstanbul Yeni Havalimanı dünya üzerinde büyük kargo hub'larından biri haline gelerek Türkiye'nin hava kargo taşımacılığının büyümesine büyük bir katkı sağlayacak.

Cargo Şehri konsepti, yıllık 5,5 milyon tona kadar yükseltilebilecek bir kapasiteye sahip olacak. Toplam alanı 1,4 milyon metrekare olan kargo şehrinde, ilk fazda 200 bin metrekareyi aşkın kapalı alan bulunacak ve Code E kategorisindeki 36 adet kargo uçağının aynı anda park edebilmesine imkan sağlanacak.

Gelişen hava kargo ihracatı da destekliyor

Minimum stok, hızlı termin gibi trendlerin yüksel-

diği ticaret piyasalarında ürünün en hızlı şekilde müşteriye ulaştırılması zaman zaman fiyat avantajının önüne geçiyor. Üretimde önemli bir is haline gelen Türkiye, başta Avrupa olmak üzere bölge ülkelerine daha hızlı mal ulaştırılması için hava kargonun gelişimini destekliyor. 'Ertesi gün teslim' gibi reklam kampanyaları ile sektörlerin birlikte gelişimi için önemli adımlar dikkat çekiyor.

Gıda ihracatçıları hava kargo istiyor

Türkiye, bereketli toprakları ve farklı iklim koşulları ile bölgesinin en büyük yaş meyve-sebze ihracatçılarından biri. İncir, kiraz, fındık gibi ürünlerin üretiminde dünyada ilk 3 sırada yer alıyor. Ne var ki bu ürünlerin taşınmasında ciddi sorunlar yaşıyor. Birden fazla ülkenin geçildiği taşımalarda yaşanan gümrük beklentileri gibi sorunlar defolu mal oranının artışına da sebep oluyor.

Tüm bu sorunları aşmak isteyen üretici ve ihracatçılar hava kargonun nimetlerinden yararlanmak istiyorlar. Özellikle Antalya'dan bir çok noktaya daha fazla kargo taşınması ve fiyatların biraz daha makul düzeylere düşmesini bekliyorlar. Örneğin Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği, yeni hedef pazarlara açılma amacıyla Şili'ye düzenlediği Ticaret Heyeti Organizasyonu'nda Şili'nin başarısının altında kaliteli üretim ve hava kargo ile dünyanın her tarafına ürün gönderebilme kabiliyetinin yattığını gördü. Şili'nin ürettiği kirazın yüzde 97'sini ihraç ettiğini belirten Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Rıza Seyyar, "Şili doğru strateji ile yıllık 20 milyar dolar gıda ürünleri ihraç eden bir ülke konumunda. Sadece kiraz ihracatından yıllık 600 milyon

dolar gelir elde ediyorlar. Taze üzüm ihracatları 1 milyar dolar seviyesinde. Sezonunda her gün Santiago'dan Hong Kong'a, Tokyo'ya, Pekin'e, Şanghay'a hava kargo uçakları kaldırıyorlar. Şili kirazı bu ülkelerde tüketiciye 40-50 dolar arasında ulaşıyor. Üreticinin elinden de 8 ile 12 dolar arasında çıkıyor. Raf ömrüne duyarlı bütün çeşitleri dünya metropollerine ulaştırıyorlar" diye konuştu.

Dünya hava kargo sektörü iyi yolda

WorldACD'in raporlarına göre, hava kargo endüstrisi 2016 yılını iyi figürlerle kapatıyor. 2016 yılı başında başlayan talepteki toparlanma, yıl sonu itibarıyla toparlanmadaki ivme 2010'dan bu yana elde edilen en hızlı artış. Raporlar kasım ayında tonaj bazında taleplerin, geçen yıla kıyasla yüzde 6,9 arttığını gösteriyor; Hong Kong ve Çin'in talep gelişmeleri "olumlu yıl sonu gelişmelerinde önemli bir rol" oynuyor.

Büyümenin Asya Pasifik'te yoğunlaştığını görüyoruz. Buna rağmen bozulabilir kargo ihracatçıları Mısır, ABD, Şili ve Kolombiya da ciddi ivme yakaladı. Ekim / Kasım döneminde bozulabilir kargo hacim artışı, yıllık yüzde 16 (Şili) ve yüzde 34 (Mısır) arasında değişti. Asya Pasifik'ten başlıca pazarlara olan yeldler yükseldi. Ağustos ve Kasım ayları arasında dolar bazında yield önceki aylara oranla Asya Pasifik'ten Kuzey Amerika'ya yüzde 25, Avrupa'ya yüzde 30 yükseldi. Hava kargo fiyatlarında, 2009'dan bu yana ve bu oranda dönemsel artışlar görülmedi. Ayrıca ciddi hacim artışlarına sahne oldu. Hong Kong (+yüzde 30) ve Şanghay (+yüzde 17) pazarlarında da önceki yıllara göre daha belirgin artışlar oldu.

Üçüncü Havalimanının Sürdürülebilirlik Raporu Onaylandı

İGA'NIN, İstanbul Yeni Havalimanı inşaatı esnasında hayata geçirdiği sürdürülebilirlik faaliyetlerini konsolide eden "Sürdürülebilirlik Raporu" uluslararası standartlar çerçevesinde, Küresel Raporlama Girişiminin (GRI) onayını aldı.

İGA'dan yapılan yazılı açıklamaya göre, İstanbul Yeni Havalimanı Sürdürülebilirlik Raporunu tamamladı. Rapor, sürdürülebilirlik

İGA'nın, İstanbul Yeni Havalimanı inşaatı esnasında hayata geçirdiği sürdürülebilirlik faaliyetlerini konsolide eden 'Sürdürülebilirlik Raporu' onaylandı.

alanında çalışmalar yürüten kurumsal aktörlere bir yol haritası sunmak üzere gönüllü olarak kurulan GRI tarafından onaylandı. Bu rapor ile İstanbul Yeni Havalimanı sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarını

uluslararası standartlar çerçevesinde paydaşlarının dikkatine sunacak.

İGA, GRI G4 temel ilkeleri ışığında hazırladığı 2016 Sürdürülebilirlik Raporu aracılığıyla kurumsal yönetim, çevresel sürdürülebilirlik, iş gücü ve sosyal yönetim alanındaki uluslararası standartlardaki uygulamalarını rapor haline getirerek, Türkiye'deki sürdürülebilirlik kültürünün gelişimine ve Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına güçlü bir katkı sunmayı hedefliyor.

Verilen bilgiye göre, inşaatı tüm hızıyla devam eden İstanbul Yeni Havalimanı için yapılan sürdürülebilirlik planları, sürekli gelişim döneminde kapsayacak şekilde onaylandı.



lik planları, sürekli gelişim döneminde kapsayacak şekilde onaylandı.

Turkish Cargo ve İhracatçı Birlikleri Buluştu

TURKISH Cargo, Türkiye İhracatçıları Meclise bağlı ihracatçı birlikleriyle İstanbul'daki kargo tesislerinde bir araya geldi.

TİM Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege Yaş Sebze Meyve İhracatçıları Birliği Başkanı Rıza Seyyar, İstanbul Yaş Sebze ve Meyve İhracatçıları Birliği Başkanı Latif Ünal, Sebze Meyve Sektör Kurulu Başkanı ve İstanbul Yaş Sebze ve Meyve İhracatçıları Birliği Başkan Yrd. Melisa Tokgöz Mutlu ve Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği Başkanı Sinan Kızıltan'ın yanı sıra ihracatçı birliklerinin temsilcilerinin katıldığı çalışmaya, Türk Hava Yolları A.O adına Kargodan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen, Kargo Pazarlama & Satış Başkan Yardımcısı Halit Anlatan, Kargo Operasyon Başkan Yardımcısı Serdar Demir ve ilgili ünitelerin yöneticileri katılım sağladılar.



Globalize your business

Kargodan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen çalıştay, Özen'in açılış konuşması ile başladı. Özen, "Değerli ihracatçılarımızla Berlin Fruit Logistica fuarında bir araya geldiğimizde, ortak bir çalıştay yapma kararı almıştık. Bu çalıştay hem bizim, hemde ihracatçılarımız için çok faydalı bir çalışma olacak. Bu çalıştayda Turkish Cargo olarak bizim amacımız, ihracatçılarımızın beklentilerini daha detaylı ve olabildiğince sayılarla alabilmek, bunu en iyi şekilde kendi içimizde planlamak ve maksimum şekilde hazırlıklarımızı yapmak, dolayısıyla sezonun başlamasıyla beraber hızlı bir şekilde ihracatçılarımızın ihtiyaçlarına karşılık verebilmektir" dedi.

Anlatan: "Yaş sebze ve meyve sektörünün hava kargo pazarında büyüdü"

Kargo Pazarlama ve Satış Başkan Yardımcısı Halit Anlatan'ın özellikle yaş sebze ve meyve sektörünün hava kargo pazarında büyüdüğü noktalara vurgu yaparak gerçekleştirdiği sunum; Turkish Cargo'nun mevcut filo ve network yapısının yanında yakın zamanda hangi bölgelere ağırlık verilebileceği ve filoya ilave edilecek yeni uçaklar ile ulaşacağımız kapasite hakkında geniş bilginin aktarılmasıyla devam etti.

Özel Kargolar Müdürü Abdullah Bahadır Büyükkaymaz'ın yapmış olduğu Bozulabilir Kargolar özelindeki sunumu katılımcıların büyük ilgisini çekti. Büyükkaymaz yapmış olduğu sunumda, bozulabilir ürünler için Turkish Cargo'nun sahip olduğu tesis, sertifikalı personel ve geliştirilen özel teçhizatlar hakkında ayrıntılı bilgiler verdi.

İhracatçıları Birliği temsilcilerinin talepleri ile devam eden

çalıştayda karşılıklı olarak nelerin yapılabileceği üzerinde durularak, artan ihracat seviyesinin hava kargo taşımacılığıyla desteklenebilmesi için çalışmalarına başlanacağı ve gereken desteğin karşılıklı olarak sağlanabileceğinin belirtilmesiyle tamamlandı. İhracatçı Birlikleri ile Turkish Cargo arasındaki bu çalışmaların önümüzdeki günlerde de devam edeceği bildirildi.

Turkish Cargo Guangzhou'da Acentelerini Ödüllendirdi

Turkish Cargo'nun Ocak 2011'de ilk yolcu seferiyle başlayan Guangzhou macerası sürekli kapasite artışıyla günlük Boeing-777 seferleri ve haftalık şu an için 3, Mayıs ayı itibarıyla 4 freighter seferiyle devam ediyor. Hem servisi hem de müşteri ilişkileriyle bölgede ve Guangzhou pazarında sektörünün önemli oyuncularından olan Turkish Cargo Guangzhou acentelerini düzenlediği ödül gecesiyle bir araya getirdi.



peugeot.com.tr

YENİ PEUGEOT EXPERT
İŞİNİZ, GÖREVİMİZ.

SINIFININ EN AZ YAKIT TÜKETEN MOTOR TEKNOLOJİSİ
ELLER SERBEST AÇILAN OTOMATİK KAYAR KAPILAR
MODUWORK İLE MODÜLER KABİN YAPISI

Yeni Peugeot Expert BlueHDi 120 hp 6 ileri manuel karma yakıt tüketimi 5.5L/100km, ortalama CO₂ emisyon değeri 144 g/km'dir. İlanda kullanılan görsel ve belirtilen özellikler Türkiye ürün gamı ile farklılık gösterebilir.

PEUGEOT TAVSİYE EDER TOTAL
PEUGEOT MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ (0216) 579 94 44
Instagram.com/peugeotturkiye
Twitter.com/PeugeotTurkiye
Facebook.com/peugeotturkiye

YENİ PEUGEOT EXPERT

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

Yeni Nesil Scania Türkiye'de Satışa Çıktı

SCANIA, 2017 Yılın Kamyonu seçilen yeni modeliyle ağır ticari araçta yeni bir döneme geçişi yansıtıyor. Yeni modelde efsanevi T-şeklindeki ön yüz tasarımı anlayışı büyük ölçüde korunurken, kabin, motor, güç ve aktarma organları tamamen yenilendi.

Scania, yeni nesil araçları için 10 yıl süren Ar-Ge çalışmalarına 2 milyar Euro yatırım yaptı. Bunun yanında yeni nesil araçların geliştirilmesi için 10 milyon kilometrenin üzerinde test sürüşü ve 40 adet kamyonun kullanıldığı çarpışma testleri gerçekleştirdi.

Yeni nesil Scania araçları, Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin'in katılımıyla İstanbul Park'ta gerçekleşen test sürüşü aktivitesi ile tanıtıldı. Toplantıya Eksin'in yanı sıra Scania Türkiye Ofisi Müdürü Per Stümer, Scania İş Geliştirme ve Pazarlama Müdürü Adnan Yücel ve Scania Ürün Müdürü Cem Güney Özdemir katılarak araçla ilgili bilgi verdiler.



Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin.

Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, düzenlenen toplantıda şu açıklamaları yaptı: "Ağır vasıta sektöründe ihtiyaçlar, rekabet şartları ve maliyet beklentileri değişiyor. Artık standart bir araçla iş yapma dönemi sona

eriyor. Yapılan işe, taşınan ürüne uygun araçlar ve araçlarla birlikte sunulan bakım anlaşmaları, sürücü eğitimleri ve filo yönetim sistemleri gibi çeşitli hizmet paketleri ile müşteriye özel çözümler sunmak gerekiyor. Bu yüzden Yeni nesil Scania'yı sadece bir araç değil, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel tasarlanan hizmet paketleri ile eksiksiz bir taşımacılık çözümü olarak görüyoruz. Müşterilerimizle yaptığımız detaylı görüşmeler ve tüm dünyada dolaşan 250binin üzerinde Scania'lardan toplanan gerçek yol şartları verileriyle müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirliyor ve bu sayede en uygun çözümleri üretiyoruz."

Eksin sözlerine şöyle devam etti: "Müşterilerimizin karlılıklarının artması için iki temel konuya odaklanıyoruz. Maliyetleri azaltmak ve gelirleri arttırmak. Gelirin artması için temel koşul aracın çalışır durumda olması, serviste beklememesi. Artık araçlar bağlantılı hale gelerek onlardan gerçek koşullarda veriler elde ediyoruz ve bu verileri de müşterimizin faydasına olmak üzere değerlendirerek onlara en uygun araçları ve hizmeti önerebiliyoruz. Scania'nın son 5 yıllık satışının 250 bini bağlantılı araçlardan oluşuyor. Türkiye'de ise 6 bin bağlantılı Scania marka aracımız var. Bu bağlantıyla araçtan 85 farklı bilgi elde ediyoruz. Aracın yanı sıra sürücüler de takip ederek onların daha verimli olmaları için çalışıyoruz."

Daha sonra söz alan Scania Türkiye Ofisi Müdürü Per Stümer ise Türkiye'nin kendileri için en önemli pazarlardan biri olduğunu kaydederek sözlerine başladı. 2016 yılı Scania için rekorlarla dolu bir yıl olduğunu söyleyen Stümer, kamyon, otobüs ve motorlarla birlikte 90 bin adet Scania satışı gerçekleştiği açıkladı.

Scania, yeni nesil araç ve

Scania'nın 10 yıllık araştırma geliştirme süresi, 2 milyar Avro yatırım ve 10 milyon kilometrenin üzerinde test sürüşü sonucu üretime başladığı yeni nesil araçlarının Türkiye satışına başlıyor.



hizmetleri ile sektör standartlarını yeniden tanımlıyor. Yakıt tüketimi, güç aktarma organlarındaki geliştirmeler ve aerodinamik çözümler sayesinde yüzde 5 oranında düşüyor. Böylelikle yılda 150



Scania Türkiye Ofisi Müdürü Per Stümer.

bin km yol kat eden bir araç, yaklaşık 2 bin litrenin üzerinde yakıt ekonomisi sağladığı ifade ediliyor.

Tamamen SCR'li 13 litrelik yeni motor

Scania yeni araçlarıyla birlikte 13 litre, 500 bg'lik yeni motorunu da piyasaya sürdü. Yeni motorda Euro 6 emisyon değerleri, yüzde 100 SCR sistemi ile sağlanıyor. Vites değişim süresini yarı yarıya azaltan yeni tam otomatik optiscruise vites kutusu sürüş konforunu en üst noktaya çıkartıyor. Pazarda en geniş motor ürün gamına sahip marka olan Scania'nın, yeni nesil araçlarında, 13 litrelik motor serisi 370 beygir gücünden başlayıp 410, 450 ve 500 beygir gücüne kadar alternatiflerden oluşuyor. 16 litrelik motorların güç seçenekleri ise 520, 580 ve 730 beygir.

Düz zeminli yeni S kabin

Scania mevcut P, G ve yenilenen R kabinlerine, tamamen düz zeminli S serisi kabinini de ekliyor. 24 farklı temel kabin modeli müşterilerin tercihine sunuluyor.

Tüm yeni kabinlerde iç mekan, optimum sürüş ve dinlenme alanı sunacak şekilde tasarlandı. Sürücünün koltuk ayar seçenekleri, boyları 150 ile 200 cm arasındaki değişen tüm sürücüler için rahat bir sürüş pozisyonu sunuyor. Yeni Scania'larda A sütunu en geniş görüş açısı için inceltilecek yeniden tasarlandı.

Tüm yeni kabinlerde, sürücünün oturma pozisyonu, 6,5 cm öne alınırken sol cama 2 cm daha yaklaştırıldı. Böylelikle sürücünün görüş açısı ve yol hakimiyeti arttı. Bunlara ek olarak yatak kısmı da 1 metreye genişletildi.

Yan perde hava yastığı ağır ticariye Scania ile girdi

Mevcut araçların üstün frenleme performansı yeni nesil araçlarda daha da iyileştirildi. Geliştirilen fren sistemi, daha ileriye doğru konumlandırılan ön aks ve düşük ağırlık merkezi ile 80 km hızdaki 40 tonluk bir aracın durma mesafesi yüzde 5 azalıyor.

Scania'nın yeni araçları, yan perde hava yastıklarıyla donatılan ilk ağır ticari araç olma özelliğini taşıyor. Scania, yan perde hava yastıklarıyla devrilmeye-yuvarlanma tarzındaki kazalarda meydana gelen yaralanmaları yüzde 25 oranında azaltmayı hedefliyor.

"SESS - Scania Entegre Sürüş Sistemleri"

Scania, araçlarda standart olarak sunulan, uydu ve GPRS ile iletişim kuran sistemler üzerinden operasyonel verimlilik ve yakıt tasarrufu sağlıyor. SESS (Scania Entegre Sürüş Sistemleri) çatısı altında kişiselleştirilmiş sürüş eğitimi, sürücü koçluğu ve filo takibi uygulamaları bulunuyor. Bu uygulamalar ile yüzde 10'a varan yakıt tasarrufu sağlanıyor. Hem araç hem de sürücüler anlık olarak takip edilebilirken dönemsel performans raporları oluşturulabiliyor.

Scania'nın son 5 yılda satışını gerçekleştirdiği araçların üçte 2'si yani yaklaşık 250 bin araç SESS'li. Türkiye'de ise SESS'li araç sayısı yaklaşık 6.000.



Scania Sürücü Ligi

Scania, tüm SESS'li araçlardan elde edilen bilgilerle, Türkiye'nin en iyi sürücülerinin yarıştığı yeni online platformu piyasaya sunuyor.

IOS ve android tabanlı akıllı telefonlara yüklenebilen "Scania Sürücü Ligi" uygulaması ile filo yöneticileri ve sürücüler yarışmayı kolaylıkla takip edebiliyor. Platform üzerinden yakıt verimliliği, sürüş dinamikleri ve performans artırıcı detaylar kullanıcı ile paylaşılıyor.

Yeni nesil Scania'da verimlilik ve sürücünün konforu merkezde yer alıyor

Tanımlarından verimliliği ve bağlanabilirlik özellikleri öne çıkarılan yeni nesil Scania'lar, sürücü konforu için de yeni bir boyuta geçişin sinyallerini veriyor.

Kabinin ön kısmının hem alt hem de üst kısımda yer alan saklama alanları, sürücünün bütün ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde geliştirilmiş, ayrıca bütün açılma ve katlanma süreçleri çaba harcamadan çalışacak şekilde tasarlanmış. Düz zemine sahip olan S kabinle sınıfının en iyi hareket imkanı veren yeni nesilde, R kabinde bile uzun boya sahip olan sürücüler bile çok rahat hareket edebiliyorlar.

Yalıtımı güçlendirilen kabinin uzatılması ve sürücünün ileri taşınmasıyla koltuk arkasında elde edilen daha fazla hacim daha geniş yataklar için kullanılmış ve sabit yatak 80 cm'ye çıkarılırken üst yatak ise 100 cm'ye çıkarılarak piyasanın en geniş yatağı da yeni nesil Scania ile sunulur hale getirilmiş.

Gözle görülen bu detayların yanı sıra sürücü artık araçta bulunan bütün yan ve ön aynaları elektrikli olarak yerinden ayarlayabilecek. Ayrıca aracın park halinde iken motor çalışmadan ısıtma ve soğutmasını yapabilen entegre ünite ise hem sürücü hem de filo sahipleri tarafından ilgi görecektir.

Yeni nesil Scania bakımlar daha kolay

Elektrikli kabin kaldırma opsiyonun da eklendiği yeni nesil Scania'da şeffaf soğutma suyu depoları ve cam yıkama sıvılarına kolay ulaşım gibi pek çok detay eklenmiş.

Ayarlanabilir tavan rüzgarlığı aerodinamiğin kolayca optimize edilmesini sağlıyor. Kabin stabilizasyonunu sağlamak için aracın radyatörünün önüne yerleştirilmiş olan ve metal bar ise servise girildiğinde kolay bir şekilde hareket ettirilecek işlemlerin hızını arttırıyor.



Ford Trucks Yeni Beton Pompası ve Hafifletilmiş Mikserini Tanıttı

FORD Trucks, 9 L motor ve kauçuk süspansiyon seçenekleri, standart olarak sunduğu disk fren ve 8 ton ön aks kapasitesi ile 6x4 ve 8x4 hafifletilmiş mikser versiyonlarını tanıttı.

Ford Trucks, 13-15 Nisan'da İstanbul Fuar Merkezi'nde Beton İstanbul 2017 Hazır Beton, Çimento, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı'nda Ford Trucks 3233M, 4142M Mikser ve 3542P Pompa araçlarını sergiledi. Ford Trucks aynı zamanda, fuar kapsamında düzenlenen Beton 2017 Hazır Beton Kongresi'nin de ana sponsorları arasındaydı.

Ford Trucks'ın damper, mikser, hafif inşaat ve beton pompası tipi araçların aralarında bulunduğu yeni modelleri, hafriyattan hazır betona, sektörün her alanını kapsayan bir çeşitlilik sunuyor. Ford Trucks inşaat serisi, şantiyelerin dik yokuşlu çalışma şartlarında 2150 Nm'ye varan yüksek tork ile yokuşları tırmanırken; yeni 400 KW gücündeki motor freni ile gücü sürekli kontrol altında tutuyor. Daha zorlu şartlar için ise opsiyonel olarak sunulan 600KW gücündeki Intarder seçeneği ile toplam 1000 KW lık frenleme kabiliyeti sayesinde en dik rampa ve yokuşlarda en ağır yükler güvenli bir şekilde yol alabiliyor.

Yeni Ford Trucks inşaat serisindeki bir diğer yenilik ise 'otomatik şanzıman' opsiyonu oldu. Ağır şantiye ortamları için en uygun şekilde tasarlanmış serilikte ve verimlilikte sınıfının lider özelliklerine sahip otomatik şanzıman, sürücülere sunduğu; Off-road, Rocking (Beşik Hareketi) ve Ekonomi modları ile her türlü kullanım şartında sürücülerin sorunsuz ilerlemesini sağlıyor. Yüzde 22'lik dönüş açısı iyileştirmesi ile dar şantiye şartlarında yapılacak manevra sayısı önemli oranda azaltılarak; dar şantiye sahaları sürücüler için her türlü manevrayı yapabilecekleri bir oyun sahasına dönüştürülüyor.

Ford Trucks'ın yeni mikser serisi 980 kg'a kadar hafifletilmiş

Ford Trucks, inşaat sektörü beton işlerinin tüm ihtiyaçlarına hizmet eden 3542M, 4142M, 3542P ve 4142P araçlarına ek olarak; şimdi de 9 L motor ve kauçuk süspansiyon seçenekleri, standart olarak sunduğu disk fren ve 8 ton ön aks kapasitesi ile 6x4 ve 8x4 hafifletilmiş mikser versiyonlarıyla karşımıza çıkıyor. Ürün gamına 9L 330 PS gücündeki motor, disk fren ve kauçuk süspansiyon ile ultra hafif 8x4 talebini karşılayacak 3233M aracını ekleyerek,

980 kg'a kadar hafifletilmiş yeni mikser serisini müşterileri ile buluşturdu. Güçlenen 8T on aks kapasitesi ve ağırlık avantajı ile artık daha az seferde daha çok iş yaparak inşaat alanlarının yeni gözdesi olacak bu araç, müşteriye her konuda avantaj sağlayacak.

Ford Trucks'ın mevcut 3542M ve 4142M mikser modelleri ise standart disk fren uygulamasının yanında farklı kullanım alanlarına yönelik

şanzıman tipleri ve kabin modülleri ile kişiselleştirilebiliyor. 9 m3 ila 12 m3 üstü yapıya uygun mikserler, ağır inşaat kullanımına hizmet eden 10 mm 500 MPa şasi ve opsiyonel kauçuk süspansiyon ile hafiflik ve gücü bir arada sunuyor. Ayrıca opsiyonel 12 ileri otomatik şanzıman seçeneği ile arazi şartlarına uygun kullanım modları mikser serisinde göze çarpan özellikler arasında yer alıyor.



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
Internet www.vegatrans.com

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

Iveco Madrid Fabrikası Altın Seviyesine Yükseldi

IVECO Madrid Iveco fabrikası, WCM - Dünya Klasında Üretim Programı ekibinin gerçekleştirdiği denetimler sonucunda 'Altın Fabrika' seviyesine yükseldi.

Madrid, İspanya'daki Iveco fabrikası CNH Industrial Group'un Dünya Klasında Üretim (WCM) programında Altın Seviyeye erişen ilk üretim tesisi oldu. Bu program, fabrikalarının ve süreçlerinin entegre yönetimi için küresel üretim sektörünün en yüksek standartlarından biridir. Bu başarıyla birlikte Madrid fabrikası, Group'un dünya genelindeki 64 tesisi arasın-

da üretimde mükemmellik açısından en yüksek dereceli tesisi haline geldi.

Madrid'deki Iveco fabrikası, CNH Industrial'ın dünyadaki 64 tesisi arasında üretim mükemmelliğinde en üst düzeye ulaşmayı başaran ilk tesisi WCM Altın Seviye'ye ulaşmak üretim sistemlerinde köklü bir dönüşümün yanı sıra fabrikadaki herkesin katılımının gerekli olduğu önemli çevresel ve güvenlik iyileştirmeleri de gerektiriyor.

Iveco Marka Başkanı Pierre Lahutte konu ile ilgili şunları dile getirdi: "Madrid fabrikasıyla ve WCM Altın

Seviye ile gurur duyuyoruz. Bu, fabrikada bulunan herkesin takım çalışması, bağlılığı ve kararlılığıyla mümkün olan devasa bir başarıdır. Tesiste önemli yatırımlar yaptık ve üretim sürecine dahil olan herkesin aralıksız çabası sayesinde, üretim sürecini tamamen elden geçirdik. Sonuçta ise, montaj tesisinden ayrılan her bir aracın sınıfının en iyisi kaliteye sahip olması oldu."

Verbaeten: "Bugün fabrika, üretim kalitesi açısından olabileceği en üst düzeyde"

CNH Industrial Baş Üretim Direktörü Tom Verbaeten şunları ekledi: "Fabrika-

mızdaki tüm süreçleri 10 yıl önce yeniden yapılandırmaya başladık ve devamlı bir iyileştirmeyle aralıksız çaba harcadık. Bugün fabrika, üretim kalitesi açısından olabileceği en üst düzeyde. Sınıfının en iyisi olma düzeyine eriştik ancak burası varış noktamız değil, önümüzdeki mükemmellik çağımızın başlangıcı. Müşterilerimize Iveco kamyonlarında en iyi kaliteyi sağlamak için bu devamlı iyileştirme sürecinde de aynı şekilde çok çalışacağız.

Madrid fabrikası, bu WCM denetimindeki geçmişindeki en iyi sonuçları



elde etti. Bu başarı yıllardır yapılan ve güvenlikte sürekli artış, süreçlerde ve ürünlerde yüksek kalite, yüzde 100 hizmet düzeyine dönüşen iyileştirmelerin bir sonucu. Ayrıca fabrikasının olağanüstü çevresel iyileştirmeleri sonucunda üretilen araç başına CO2 salınımında yüzde 53 azalma görüldü ve tesis atıklarının

yüzde 99'u geri dönüşüm işlemine tabi tutuluyor."

Bu iyileştirmelerin birçoğu fabrika çalışanlarının tavsiye programına katılmasına sayesinde mümkün oldu. Bu program konusunda Madrid fabrikası, her yıl her çalışan tarafından yapılan 28 öneri ile Group içinde küresel çapta bir örnektir.

Iveco'ya 'NGV Global Endüstri Şampiyonu' Ödülü

IVECO, doğal gaz sektörüne bağlılığı, sıkıştırılmış doğal gaz (CNG) ve sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) piyasalarındaki gelişmelerle ilgili gösterdiği çabaları karşılığında 'NGV Global Endüstri Şampiyonu' 2017 Ödülünün sahibi oldu. Ödülün sponsoru NGV Global, Uluslararası Doğal Gazla Çalışan Araçlar Birliği'dir. NGV Global, dünya çapında doğal gazla çalışan araçlar sektörünü temsil eder.

Resmi duyuru NGV Global Üst Düzey Yöneticisi Diego Goldin tarafından yapıldı. Goldin konuşmasında, "Iveco, taşımacılıkla ilgili salınımların azalmasında büyük rol oynayarak tüm ticari

Iveco doğal gaz ile çalışan araçlar geliştirme konusunda 'NGV Global Endüstri Şampiyonu' ödülünü kazandı.

araç yelpazesinde metanla çalışan (biyometan dahil) alternatifler sunarak doğal gaza teşvik etmeye odaklanmaktadır. Umarım bu hediye sadece elde edilen başarıların bir simgesi olarak değil, aynı zamanda gelecekte doğal gaz sektöründeki daha büyük bir uygulamanın, gelişimin ve refahın olacağı yeni bir çağın başlangıcı olarak kabul edersiniz" dedi.



Lahutte: "Doğal Gaz veya Biyogazla çalışan 16 bin aracımız var"

Iveco Marka Başkanı Pierre Lahutte yaptığı konuşmada, "Sürdürülebilir taşımacılıkta kullanılacak yakıt

olarak doğal gazın gelişimine olan bağlılığımızın bu ödülle tanınmasından gurur duyuyoruz. Gerçek, pratik ve hızlı bir çözümdür. Iveco'da 20 yıldan daha uzun süredir bu sürdürülebilir yakıtın gelişi-

mi için çalışıyoruz ve bugün, Doğal Gaz veya Biyogazla çalışan 16 bin aracımız var."

Lahutte; "Hafif araçlardan ağır araçlara ve otobüslere kadar tam bir doğal gazla çalışan araç yelpazesi sunan ilk üretici olmaktan ve her gün yeni müşteriler kazanarak bu adaptasyonun büyü hızından gurur duyuyoruz" şeklinde ekledi.

İki yılda bir verilen bu ödül, dünya çapında doğal gaz sektörünü geliştirmek ve iyileştirmek için şirketler tarafından yapılan girişimleri ve programları takdir eder. NGV Global yönetim kurulu, alternatif yakıt olarak doğal gazın kullanımındaki yaptığı ilerleme ve dünya çapında büyüyen doğal gazlı araç piyasasına yaptığı katkıyı da içeren kriterlere bağlı olarak ödülü Iveco'ya verme kararı aldı. Jüri, markanın ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde yaptığı eylemlerin etkilerini değerlendirmiştir. NGV Global, dünya çapında 350'den fazla üyeyi temsil etmektedir. 1986 yılındaki kuruluşundan bu yana, dünyadaki Doğal Gazlı Araçların (NGV'ler) sayısının sıfırdan 23 milyona çıktığını görmüştür. NGV Global, önümüzdeki birkaç yıl içinde, 2030 yılında tüm dünyadaki yollarda 65 milyon NGV olması hedefiyle devam edecek bir büyüme tahmin etmektedir.

En Donanımlı VW Amarok Aventura Satışa Sunuldu

VOLKSWAGEN Ticari Araç, pick up segmentinin premium modeli Yeni Amarok Aventura'yı Türkiye'de satışa sunuyor. Kullanıcılarına SUV ve binek araç konforu yaşatacak Yeni Amarok Aventura, konfor donanımları ve teknolojik özellikleriyle rakiplerinden bir adım öne çıkıyor.

Yeni Amarok Aventura, 14 yöne ayarlı elektrikli sü-

Volkswagen Ticari Araç'ın pick up sınıfındaki temsilcisi Amarok'un, en donanımlı versiyonu Amarok Aventura satışa sunuluyor.

rücü ve ön yolcu koltuğunda aynı zamanda ısıtma özelliği de bulunuyor. Alman sağlık merkezleri tarafından sertifikalı olan ön koltuklar, ergonomisiyle sağlıklı oturma sağlıyor. Yeni Amarok

Aventura'da ısıtmalı ön cam yıkama fiskiyeleri, renkli yol bilgisayarı, direksiyon kenarlarında vites kumandası, paslanmaz çelik gaz/fren pedalı gibi standart olarak sunulan donanımlar sunuluyor.

Yeni Amarok Aventura'nın dış görünümündeki yeni detaylar araca farklı bir dinamizm kazandırırken, standart olan aydınlatmalı yan basamaklar karanlıkta zemini aydınlatıyor. Ravena mavisi renk alternatifi de yalnızca Amarok Aventura versiyonunda pazara sunuluyor.

8 ileri otomatik vites ile 100 km'de 7,8 litre birleşik yakıt tüketimi gerçekleştiriyor

Sınıfında yalnızca VW Amarok'ta bulunan 3 litre hacimli turbo dizel V6 motor, 224 PS güç üretirken 550 Nm tork sağlıyor. V6 motor, araca hem asfalt hem de off-road koşullarında yüksek performans, düşük yakıt tüketimi ve yüksek çekiş gücü kazandırıyor. 4Motion sürekli 4 çeker sistemine sahip otomatik şanzıman, Yeni Amarok Aventura'da standart olarak

sunuluyor. Yüksek hızlarda ekonomi sağlayan 8'inci vitesi, devir düşürerek hem yakıt tüketimini hem de kabin içine gelen sesi azaltıyor. 8 ileri otomatik vites ile 100 km'de 7,8 litre birleşik yakıt tüketimi gerçekleştiriyor.

Yeni Amarok Aventura'da bulunan ön aksta 17 inç, arka aksta da 16 inç çapındaki fren diskleri aracın daha iyi frenlemesini ve yüklü olduğu hallerde daha kısa fren mesafesine sahip olmasını sağlıyor.

Standart olarak sunulan 'İkincil Çarpışma Önleme Asistanı' olası bir ikinci çarpışmayı önleme amacıyla

ilk çarpışmadan sonra aracı frenliyor. İki bağımsız sensör sayesinde çarpışmanın derecesini algılıyor ve çarpışma yeterince kuvvetliyse aracı frenliyerek hızını 10 km/s'ye kadar düşürüyor. Frenleme esnasında sürücü aracın kontrolünü istediği zaman devralabiliyor.

Amarok Aventura'da "lastik basınç görüntüleme sistemi" de standart. Her tekerlekte bulunan basınç sensöründen veri alan sistem, sürüş güvenliğini artırıp lastiğin yıpranmasını önlemeye yardımcı oluyor.

Yeni Amarok Aventura 188 bin TL'den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor.



RTEC 2017'nin Türkiye Finalisti Belli Oldu

RENAULT Trucks'ın satış sonrası ekiplerine yönelik düzenlediği yarışması RTEC 2017'nin Türkiye'deki yarı finali tamamlandı. Türkiye'de 252 kişiden oluşan 67 takımın katıldığı yarışmada, Mersin'den Gökdenizler Otomotiv adına Fetih 2017, İzmir'den Koçasanlar Otomotiv'in Arıza adlı takımı ve yine İzmir'den Özmutlubaş Otomotiv'in takımı İzmir Kaplanları yarı finale kaldı. Özmutlubaş Otomotiv'in İzmir Kaplanları birinci gelirken, Koçasanlar Otomotiv ikinci ve Gökdenizler Otomotiv üçüncü olarak yarışmanın Türkiye finalini tamamladı. Yarı finale, Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine ve Bayi Geliştirme Direktörü Özgür Fırat ev sahipliği yaptı.

49 ülkeden 5 bin 285 kişinin bin 421 takım oluşturarak katıldığı RTEC 2017 finali için Türkiye'den de 67 takım yarıştı. İki teorik etabın ardından düzenlenen uygulamalı yarı finalde takımlar, birincilik mücadelesi verdi. Türkiye birincisi olan Özmutlubaş Otomotiv, tüm dünyadan katılan 24 ekip ile Mayıs 2017'de Fransa Lyon'da düzenlenecek uluslararası büyük finalde yarışacak.



Türkiye'de düzenlenen yarı finale katılan Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine, RTEC yarışmasının satış sonrası hizmetlere kattığı değerini altını çizerek; "RTEC, Renault Trucks olarak gelenekselleştirdiğimiz en büyük organizasyonlarımızdan biri. Bu yarışma ile ekiplerimize motivasyon sağlarken satış sonrası hizmetlerimizin kalitesini de artırıyoruz. Bu anlamda RTEC, sadece bir yarışma değil. Her bayimiz, kendilerini uluslararası platformda deneyimliyor. Yarışırken bilgi ve deneyimlerini de pekiştiriyorlar. Teorik ve uygulamalı etaplar ile uzmanlıklarını paylaştıkları gibi arttırıyorlar. Türk takımlarının başarısı ise bizleri çok mutlu etti. Umarız Özmutlubaş Otomotiv, dünya finalinde de aynı başarıyı devam ettirecek. Türkiye birincimize dünya finalinde başarılar diliyoruz" dedi.

Türkiye birincisi olan Özmutlubaş Otomotiv'in İzmir Kaplanları takımı adına konuşan Gökhan Yılman ise; "Türkiye'de 66 takım ile

yarıştık. Teorik etaplarda gördük ki her takım, oldukça zorlu birer rakipti. Rakip olmalarının yanı sıra tabii ki işimizdeki ekip arkadaşlarımızdan bahsediyoruz. Çok zorlu etaplar oldu ve birinci gelebildik. Şimdi Lyon'daki Uluslararası Büyük Final'de dünya şampiyonluğu için yarışacağız. Türkiye için dünya çapında 'Renault Trucks'ın En İyi Satış Sonrası Ekibi' ünvanını kazanmak üzere elimizden geleni yapacağız" diye açıkladı.



Renault Trucks'ın düzenlediği dünyanın en büyük satış sonrası yarışmalarından RTEC 2017'nin Türkiye finalisti belli oldu.



YÜKÜNÜZ VARSAN GÜCÜNÜZ DE VAR!



ISUZU NPR 3D

- 3. DİNGİL İLE **12,5 TON** AZAMI YÜKLÜ AĞIRLIK
- UZUN ÖMÜRLÜ **190 BEYGİRLİK** GÜÇLÜ MOTOR
- DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ
- DÜŞÜK BAKIM VE İŞLETME GİDERİ
- DAR SOKAKLARDA BİLE ÜSTÜN MANEVRA YETENEĞİ



www.isuzu.com.tr
facebook.com/IsuzuTürkiye
twitter.com/IsuzuTürkiye
instagram.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)

ISUZU

MB Türk'ten Kamyon ve Otobüsler İçin 'Sıfır Gibi Motor'

MERCEDES-BENZ Türk, motor yenileme işlemini şimdi kendi tesisleri içerisinde kurulan Motor Yenileme Merkezi'nde yapmaya başladı. Almanya'da konu ile ilgili eğitim görmüş uzman kadro tarafından yapılan motor yenileme süreci, motorun parçalarına ayrılmasıyla başlayarak, herbir parçanın spesifikasyonlara uygun test edilmesi ve akabinde hasarlı parçaların



MB Türk, otobüs ve kamyonlarında kullandığı OM457 seri motorlarını Mercedes-Benz Türk tesislerinde bulunan Motor Yenileme Merkezi'nde yenileyerek müşterilerinin hizmetine sunuyor.

sıfır orijinal parçalarla değişimi ile tamamlanıyor.

Bu sebeple 'Sıfır Gibi Motor' adı verilen ürünün, orijinal ve yeni parçalar ile uzman ekip tarafından yenileniyor

ve Mercedes-Benz Türk'ün 1 yıl sınırsız km yedek parça ve işçilik garantisi altında. Pazar tüm müşterilere hitap eden fiyat aralıkları ile giren 'Sıfır Gibi Motor', 24 ay sıfır faizli cazip finansmanla müşterilere sunuluyor.

'Sıfır Gibi Motor' ile fiyat ve kalitenin yanında müşterilere hızlı teslimatı da hedefleyen Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs müşterilerine stoktan komple motoru 1 gün içerisinde teslim etme olanağı sağlıyor.

Komple motor değişimi

seçeneği dışında Hadımköy Motor Yenileme Merkezi'nde çeşitli onarım kademelerinde motor onarımları da yapılıyor. Maxi ve midi paket olarak tanımlanan onarım kademeleri için de stoktan komple motordaki sağlanan finansman koşulları ve garanti şartları geçerli.

Tanıtım toplantısına MB Türk Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Bölüm Müdürü Can Balaban, Kamyon Müşteri Hizmetleri Pazarlama Müdürü Mehmet Doğan, Otobüs Müşteri Hizmetleri Pazarlama Müdürü Mehmet Orhan Çavuş katıldı.

Balaban: "Müşterilerimize cazip koşullarla yenilenen motora sahip olma fırsatı sunuyoruz"

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Müşteri Hiz-



metleri Bölüm Müdürü Can Balaban toplantıda yaptığı konuşmada şunları ifade etti: "Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri olarak da her zaman müşterilerimize yönelik servis ve hizmetlerimizi çok önemsiyoruz ve bu doğrultuda her zaman daha iyisini sunmak için çalışıyoruz. Bu çalışmalarımızdan biri 'Sıfır Gibi Motor' ismini verdiğimiz ve gurur duyduğumuz yeni ürünüdür. OM457 motorlara sahip olan Mercedes-Benz kamyon ve otobüs müşterilerimize cazip koşullarla Mercedes-Benz Türk Hadımköy tesislerimizde bulunan Motor Yenileme Merkezi'nde yenilenen motora sahip olma fırsatı sunuyoruz. Uzman ekiplerimiz tarafından orijinal ve yeni parçalarla, uygun fiyatta yenilenen sıfır kalitesinde motorlar ile müşterilerimizle olan beraberliğimizi daha uzun yıllar ve yollarda kenetliyoruz. Uygun fiyatlı 'Sıfır Gibi Motor' ürünlerimizi kilometre sınırı olmaksızın 1 yıl orijinal sınırsız yedek parça ve işçilik garantisi ile ve 24 ay yüzde 0 faiz finansman desteğiyle müşterilerimize sunuyoruz" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk'e Bir Ödül Daha

TÜRKİYE'DE kuruluşunun 50'nci yılını kutlayan Mercedes-Benz Türk, otobüs ve kamyon sektöründeki başarılarını ödülleriyle taçlandırmaya devam ediyor. Mercedes-Benz Türk bu kez, geçen yıl Euro 6 normlarına göre tamamen yenilediği 'Yeni Travego Lansmanı' ve 'Euro 6 Kamyonları Lansmanı' ile alanının en prestijli ödülü olan ACE of M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Ödülleri'nde iki özel ödüle değer bulundu.

Kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün kalite çıktısının yükselmesine katkıda bulunmak amacıyla verilen ve MICE sektörünün tek ödül töreni organizasyonu olan ACE of M.I.C.E. Kongre, Toplantı ve Etkinlik Ödülleri, bu yıl beşinci kez sahiplerini buldu. Tüm kategorilerde incelenen çalışmalar, 85 ayrı firma ve derneğin üst düzey yöneticisi ile akademisyenlerden oluşan jüri heyeti tarafından değerlendirildi.

Otobüs piyasasında 2005

yılından beri liderliğini koruyan ve Türkiye otobüs sektöründe bir efsane olan Travego otobüslerini Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda Euro 6 standartlarına göre yenileyen Mercedes-Benz Türk, yeni Travego'yu 'Gelecek Sefer' konseptiyle tanıttığı lansmanla 'En İyi Lansman Etkinliği' ödülünün sahibi oldu.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği kamyonları Euro 6 standartlarına göre yenileyerek uzun yol ve nakliye araçlarını Actros, inşaat araçlarını Arocs, şehir içi dağıtım araçlarını ise Atego çatısı altında toplayan Mercedes-Benz Türk, Comvex Fuarı 2016'da yeni kamyonlarını tanıttığı lansmanla ise "En İyi

Lansman Etkinliği Jüri Özel Ödülü"ne layık görüldü.

Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama İletişimi Müdürü Gamze Şulen "Mercedes-Benz Türk olarak hem şehirlerarası otobüs hem kamyon pazarında geleneksel hale gelen liderliğimizi 2016 yılında da sürdürmeyi başardık. Bu başarımızın arkasında Mercedes-Benz'in kalite, güvenlik ve konfordan ödün vermeyen üstün mühendisliği ve teknolojisi, Mercedes-Benz Türk olarak Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon Fabrikalarımıza yaptığımız toplamda 1 milyon Avro'yu aşan yatırımlarımız, araştırma-geliştirme çalışmalarımız ve çalışanlarımızın emeği yatıyor. Üretimde mükemmeli yakalamak için en ufak detay



Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama İletişimi Müdürü Gamze Şulen.

üzerinde yaptığımız titiz çalışmalarımızı, ürünlerimizi tanıtırken de devam ettiriyor lansmanlarımızda da aynı özeni gösteriyoruz. Yoğun emek verdiğimiz, özenle sunduğumuz ve her türlü detayı ile mükemmeli hedeflediğimiz bu çalışmalarımızın ödüllendirilmesi bize gurur veriyor. Kuruluşumuzun 50. yılında bu ödüle layık görüldüğümüz için ayrıca mutluluk duyduk" şeklinde konuştu.





BEST
ULUSLARARASI NAKLİYAT
VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

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



İkitheli 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

Tesla Elektrikli Kamyon Üretimine Başlıyor

ABD'Lİ elektrikli otomobil üreticisi Tesla'nın kurucusu Elon Musk, Eylül ayında piyasaya elektrikli kamyon çıkaracaklarını, ayrıca 18-24 ay arasında bir süreçte de elektrikli pick-up üreteceklerini duyurdu.

Son dönemde piyasa çökürmeye hazırladığı Model 3 ile dikkatleri üzerine çeken ve piyasa değerini her geçen gün arttıran ABD'li elektrikli araba üreticisi Tesla'nın kurucusu ve CEO'su Elon Musk, Eylül ayında kamyon, 18-24 ay içerisinde ise pick up tanıtım yapacaklarını söyledi.

Önümüzdeki Temmuz ayında çıkartacağı Model 3 ile birçok ön sipariş alan dikkatleri üzerine toplayan ve piyasa değerini her geçen gün arttıran Dünya'nın en değerli dördüncü otomotiv şirketi olan Tesla'nın önümüzdeki dönemde iki yeni araç çalışması içerisinde olduğu ortaya çıktı.

Yeni kamyonun Eylül ayında piyasaya sürüleceği bekleniyor. Tesla'nın önümüzdeki dönemde iki yeni araç çalışması içerisinde olduğu ortaya çıktı.

Detaylar için bir açıklama yapmayan Elon Musk'ın açıklamaları sonrası Tesla Motors hisseleri kısa süre içerisinde yüzde 2.4 arttı ve piyasa değerini arttırmayı sürdürdü.

Tesla'nın şu andaki aracı, orta seviye için sunulmakta ve firmanın bir yılda üretebileceğinden çok daha fazla - 400 bin adet ön sipariş almış durumda.



Krone Satış Sonrası Yapılanmasını Hız Kesmeden Sürdürüyor

KRONE Türkiye son olarak lojistik sektörünün önemli merkezlerinden olan Mersin'de yeni bir işbirliğine imza attı. Mersin'in tecrübeli bakım onarım servisi SRD Treyler, bundan böyle Krone'nin yetkili servisi olarak hizmet verecek.

Krone, ülke genelindeki yapılanmasına tüm hızıyla devam ediyor. Satış sonrası yapılanmasına aralıksız bir şekilde devam eden Krone Türkiye, son olarak Mersin'de yetkili servis açılışı yaptı.

Krone Türkiye ve Mersinli SRD Treyler işbirliği ile kurulan Krone Yetkili Servisi, Krone Türkiye CEO'su Rıza

Akgün, Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar ve Krone Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Dinçer, Krone Bölge Satış Yöneticisi Selçuk Akdöner, SRD Treyler firma ortakları Serdar Geliş ve Nuri Geliş'in katıldığı törenle açıldı.

Mersin'in önde gelen treyler bakım onarım servisi SRD Treyler, bundan böyle Krone'nin yetkili servisi olarak hizmet verecek. 28 yıllık treyler bakım tecrübesiyle dikkat çeken SRD Treyler, 1.800 metrekaresi kapalı olmak üzere 4.400 metrekaresel bir alanda hizmet veriyor. Ağırlıklı olarak

frigorifik treylerlerin bakım ve onarımını üstlenen SRD, yılda ortalama 500 frigorifik aracı elden geçiriyor.

SRD Treyler'in tesislerinde yapılan açılış töreninde söz alan Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, tüm Türkiye genelinde satış sonrası servis hizmet ağlarını mümkün olduğu kadar kısa süre içerisinde genişletmeyi hedeflediklerini belirtti. Akgün, "Bu hedeflerimiz doğrultusunda ülkemizin hem yurt içi hem de yurt dışı taşımacılığında en önemli lojistik noktalarından biri olan Mersin'de yetkili servis anlaşması yapmak

önceliklerimiz arasındaydı. Şu anda Türkiye genelinde 32 noktada yetkili servisimiz bulunuyor. Ve bu sayıyı her geçen gün büyütüyoruz."

32 yetkili servis noktasına Krone Gebze Center'dan son hızda yedek parça tedariki de sağlayabildiklerini kaydeden Akgün, "Ayrıca hayata geçirdiğimiz 7/24 Bilgi Hattından da tüm kullanıcılarımız yararlanıyor. Krone müşterisi, yolda herhangi bir sorunla karşılaştığında ister yurt içinde olsun ister yurt dışında 0262 777 00 56 nolu hattı arayarak destek alabiliyor" diye konuştu.

Mersin'de ağırlıklı olarak



kullanılan frigorifik treylerde pazar lideri olduklarını hatırlatan Rıza Akgün, Türkiye treyler pazarında frigorifik ürün gamında satılan her 3 treylerden 1'inin Krone olduğunu da dile getirdi.

SRD Treyler Sahibi Serdar Geliş de, "Mersin; coğrafi konumu, ekonomik, sosyal ve kültürel kapasitesinin yanı sıra diğer bölgeler ve yurt

dışına olan bağlantı kolaylığının sağladığı avantajlarla hem Türkiye'nin hem de Ortadoğu ve Doğu Akdeniz'in en önemli lojistik merkezlerinden birisi. Buradan hem ihracat hem ithalat yoğun olarak yapılıyor. Mersin ilimize lojistiğin kalbi de diyebiliriz. Krone'ye bizi ve Mersin'i tercih ettiğ için teşekkür ederiz" şeklinde konuştu.

Tırsan Polonya Bayisini ve OSPTN Derneği Üyelerini Ağırladı

TIRSAN, Avrupa'nın en modern üretim tesisinde yurtdışı bayilerini ve müşterilerini ağırlamaya devam ediyor. Kässbohrer Polonya Bayisi TIMEX S.A. ve Ogólnopolskie Stowarzyszenie Pracodawców Transportu Nienormatywnego (Polonya Ağırlı Taşımacılık Derneği) üyelerini 27-30 Mart tarihleri arasında Adapazarı fabrikasında ağırlayan Tırsan, en son üretim teknolojilerini yerinde



göstererek, özel sunumlarla üretim süreçlerini ve treyler üretiminde geline

tanımak için Tırsan fabrikasına gelen TIMEX S.A. ve dernek üyeleri, yapılan sunumları dinledikten sonra Kässbohrer'in sergilenen 6 farklı modeli Kässbohrer K.SLL 2, K.SLL 3, K.SLA 3, K.SLA 4, K.SLS 3 ve K.SLH 6 araçları hakkında detaylı bilgiler aldılar.

Avrupa'nın önemli lojistik merkezlerinden biri olan Polonya'da Tırsan ürünlerine olan ilgi sürekli artıyor. 2016 yılında da

Kässbohrer Polonya Bayisi TIMEX S.A. ve OSPTN Derneği üyeleri Tırsan Adapazarı fabrikasını ziyaret etti.



Akaryakıt tankeri segmentinde liderliğini sürdüren Tırsan, Polonya'da satışlarını yüzde 50 yükselterek, bu ülkenin en çok tercih edilen ilk beş treyler üreticisinden biri oldu.

Tırsan, Polonya'da Akar-

yakıt pazarında elde etmiş olduğu başarısını şimdi de low-bed segmentine taşıyor. Tırsan, yurtdışı bayilerini Adapazarı fabrikasında ağırlayarak, bayilerinin Tırsan markası ve üretim prosesleri hakkında detaylı bilgiler edinmesini amaçlıyor. Fabrikanın çalışma prensipleri ve sistemini öğrenen bayiler, sistemin nasıl işlediğini bildikleri için araç siparişlerini bu bilgiler doğrultusunda veriyorlar.

Serin Treyler Whatsapp Hattı Kurdu

DİJİTALLEŞEN dünyada mobil ve sosyal teknoloji araçları giderek yaygınlaşıyor. Bu teknolojileri yakından takip ederek hizmete alan SerinTreyler, satış ve satış sonrası hizmetlerinde müşterilerin kolaylıkla ulaşmasını sağlamak için web sayfasını yenileyerek geniş ürün yelpazesini, bayi ve servislerini müşterileriyle paylaşı-

Treyler sektörünün öncü firmalarından Serin Treyler, müşterilerinin görüş, öneri ve isteklerini kolaylıkla paylaşmaları için Whatsapp hattını hayata geçirdi.

yor. Ayrıca sosyal mecraada aktifliğini sürdüren SerinTreyler facebook, instagram ve twitter hesapları ile müşterilerine hizmet vermeye devam ediyor.

Whatsapp hattı uygulaması başladı

Serin Treyler, 0 541 442 29 23 numaralı whatsapp hattını tüm müşterilerin kolaylıkla ulaşma-

ları için devreye koydu. Tüm görüş, öneri ve isteklerin kolaylıkla paylaşılmasına ve anında çözümler bulunmasına olanak sağlayan bu uygulama sayesinde, müşteri memnuniyetine verdiği önemi bir kez daha vurgulayan Serin Treyler, yeni geliştirilmekte olan tüm uygulamave hizmetleri de yakından takip ederek en hızlı şekilde bunları da sistemineda-



hil etmeyi hedeflemektedir.

Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin, konuyla ilgili olarak "Serin Treyler'in mobilya da sosyal uygulamalarda iletişimini

en üst seviyede tutmaya çalışıyoruz. Çünkü müşteri ile kurduğunuz diyalog ürününüzün kalitesi kadar önemli olmaya başladı" şeklinde konuştu.

DAF Turkey Önemli Bir İşbirliğine İmza Attı

DAF Trucks Turkey ve AdexAkademi önemli bir işbirliğine imza attı ve DAF Akademi kuruldu.

Yapılan anlaşmaya göre AdexAkademi; DAF Türkiye

adına ürün ve teknik eğitimlerin yapılmasını sağlayacak. Ayrıca DAF müşterilerine de araç ve güvenlik, ekonomik sürüş üzerine eğitimler verecek. İki firma arasındaki anlaşmayı DAF Trucks Türkiye Genel Müdürü Gregor Ger Van Der Mark ve AdexAkademi'den Ayhan Gökdemir yaptı.

DAF Trucks Türkiye Genel Müdürü Gregor Ger Van Der Mark, "DAF Trucks Türkiye ve

AdexAkademi işbirliği; ürünlerimize kattığımız kalitemizin, iletişim ağımıza geri dönüşünü güçlendirmek adına büyük önem taşımaktadır. Türkiye merkezli, saygın bir sürücü ve yol güvenliği eğitimi sağlayan AdexAkademi ile çalışmak; müşterilerimize, en son teknoloji eğitim tesislerinde, Türkiye'de gelişmiş sürücü eğitimi programlarına katılma fırsatı sunabileceğimiz anlamına gelmektedir."

Ağır Ticari Araç Grubu Yüzde 34 Arttı

OTOMOTİV Sanayii Derneği (OSD) açıklamasına göre, Ticari araç grubunda, 2017 yılı Ocak-Mart döneminde üretim yüzde 10 ve hafif ticari araç grubunda yüzde 12 oranında azalırken, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 34 seviyesinde arttı.

Ağır ticarideki bu değişim baz etkisi kaynaklı olup 2015 yılı Ocak-Mart dönemine göre üretimde yüzde 35 azalma gerçekleşti. Aynı dönemde ticari araç pazarı ise geçen yılın aynı

dönemine göre yüzde 3 daraldı. Pazar, hafif ticari araç grubunda yüzde 1, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 19 geriledi.

2007-2017 yılı Ocak-Mart dönemine ait hafif ticari araç (minibüs + kamyonet) satışları ithalatın pazar payının 2017 yılı Ocak-Mart döneminde yüzde 49 olarak gerçekleştiği görüldü. 2017 yılı Ocak-Mart döneminde geçen yıla göre toplam hafif ticari araç satışları yüzde 1 ve yerli hafif ticari araç satışları



OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ

yüzde 4 oranında azalırken, ithal hafif ticari araç satışları yüzde 2 oranında arttı.

2017 yılı Ocak-Mart döneminde; geçen yıla göre ağır ticari araç pazarı yüzde 19 oranında azalarak 3 bin 778 adet, kamyon pazarı yüzde 19 oranında azalarak 3 bin 141 adet, midibüs pazarı yüzde 21 oranında azalarak 397 adet ve otobüs pazarı ise yüzde 28 oranında azalarak 240 adet düzeyinde gerçekleşti.



Schmitz Cargobull Adapazarı Fabrikası İlk Teslimatını Yaptı

GEÇTİĞİMİZ yıl Enka Pazarlama ile uzun süren işbirliğini karşılıklı olarak sonlandıran Alman treyler markası Schmitz Cargobull, Türkiye'deki ilk teslimatını Me-Tol Nakliyat'a yaptı.

28 Nisan tarihinde düzenlenen teslimat törenine Schmitz Cargobull Türkiye Genel Müdürü Mile Mishevski, Me-Tol Nakliye Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Civciv'in yanı sıra Schmitz Cargobull Ülke Satış Müdürü Nihat Özmen Ayhan ve Bölge Satış Yöneticisi Hakan German da katıldı.

10 adet Schmitz S.CS Mega Varios araç filosuna eklenen Me-Tol Tur. İnş. Nak. Ve Dış Tic. Ltd. Şti. Yönetim



Kurulu Başkanı Mehmet Civciv, yaptığı açıklamada ilk faaliyete geçtikleri yıldan beri Schmitz kullandıklarını söyledi. Schmitz'in özellikle şasi dayanıklılığına dikkat çeken Civciv, yoğun olarak çalıştıkları Doğu Avrupa yollarında çok fazla tuz ve kimyasal kullanıldığını belirterek sorunsuz bir şekilde kullandıkları için tercihlerini yine bu markadan yana kullandıklarını kaydetti.

Törende Schmitz'in yatırım kararını değerlendiren Schmitz Cargobull Türkiye Genel Müdürü Mile Mishevski, bu yatırımı pazara saygı duyduklar ve değer verdikleri için yaptıklarını ifade ederek, "Bir pazar araştırması

yaptık. Bu pazarda kendi tesisimizle yer almamız müşterilerimizin bir talebiydi. Biz de bu yüzden bu büyük adımı attık" dedi.

Servis sayısı 20'yi geçecek
Müşterilerine sadece sattıkları ürünle değil, verecekleri diğer hizmetlerle de daha yakın olacaklarını belirten Mishevski, şunları söyledi: "Türkiye pazarında tam kapsamlı olarak yer alacağız. Tam kapsamlı aktivitelerden bir tanesi satış sonrası hizmetlerin en yaygın ve iyi şekilde verilmesi. Şu an 6 noktaya satış sonrası hizmetler anlaşması imzalandı. Bunu Türkiye çapında 20'nin üstüne çıkaracağız. Aynı zamanda takas artık günümüzün gerçeği ve Avrupa da yaptığımız gibi ikinci el organizasyonumuz da bunun içinde olacak. Üretim ve montaj dışında Sakarya'daki tesisimizde yedek parça bir tarafı da servis hizmetleri vereceğiz. Buraya yapılan servis diğer servisler de örnek olacak. Aynı zamanda bir eğitim merkezi olarak çalışacak. Biri 5 bin 500 diğeri 3 bin 300

metrekare olmak üzere binamız var. Ayrıca 11 bin metrekarelik bir açık alan da bizim kullanımımızda olacak."

Tenteliden sonra frigorifik ve damper

Schmitz olarak üç ana grupta faaliyet gösterdiklerini ve üretime başlanan tenteli modellerinin ardından frigorifik ve damper treyler montajına da başlayacaklarını açıklayan Mishevski, "Şu an kapasitemiz sadece Türkiye'deki müşterilerimize hizmet vermek üzere tasarlanmış durumda. Bu tesisler bizim daha esnek olmamızı sağlıyor. Türk müşterilerimizin Avrupa'daki müşterilere kıyasla farklı talepleri olabiliyor. Regülasyonlara da dikkat ederek bu konuda daha esnek olabileceğiz" dedi.

Almanya ve Türkiye üretimi aynı kalitede olacak

Schmitz Cargobull'u Avrupa'da kalitenin simgesi olmuş bir marka olarak tanımlayan Mishevski, Türkiye üretimleriyle bundan ötürü vermeyeceklerini vurgulayarak şöyle devam etti: "Şu anda bütün parçalar



Almanya'dan geliyor. Bu elbette Türkiye'deki tedarikçilere güvenmediğimiz anlamına gelmiyor. Türkiye'de çok gelişmiş bir otomotiv endüstrisi var. Ama burada bütün süreçleri Almanya'daki gibi kusursuz çalıştırana kadar buradaki personelimize eğitimlerini doğru bir şekilde alana kadar bu şekilde yürüyeceğiz. Sonraki süreç içinde Türkiye'deki tedarikçilerden de alım yapacağız. Müşteri ürünleri yan yana koyduğunda Almanya üretimi ile Türkiye üretimi arasında hiç bir fark bulamayacak."

S.CS Mega Varios özellikleri

Sıcak daldırma yöntemi ile galvanize edilmiş 10 yıl korozyona karşı koruma garantili şasi, Civatalı "MODULOS" şasi teknolojisi ile esnek opsiyon çözümleri yanı sıra düşük bakım maliyeti ve

kolay bakım/onarım süreci, DIN EN 12642 XL Yük Güvenlik Sertifikası, MRH süspansiyon sistemi sayesinde farklı 5.teker yüksekliklerine sahip çekicilerle uyumluluk (standart mega çekicilerle ek olarak Midi çekicilerle de kullanılabilirlik), 19,5" dingil ebatının yanı sıra 22,5" dingil ebatına da uyumlu, dolayısıyla daha geniş çaplı (430 mm) fren diski kullanımına uygun, Ön tarafta 2.700 mm'den 3.050 mm'ye kadar 7x50 mm kademelerle farklı iç yükseklikte, arka tarafta 2.850 mm'den 3.050 mm'ye kadar 4x50 mm kademelerle kullanıma imkan tanıyan ayarlanabilir çatı sistemi, Yüksek hacim gerektiren yüklerde operasyonel esneklik, Manuel çatı kaldırma sistemi yanı sıra tercihe bağlı Hidro-pnömatik ayarlanabilir çatı kaldırma sistemi.

Avenue IBUS Yeni Deneyimlere Hazır

TEMSA'NIN geliştirdiği Türkiye'nin ilk Akıllı Otobüsü Avenue IBUS, STM ile birlikte geliştirilen büyük veri teknolojisi odaklı V2SMART platformunun ilk ürünü Fleetics ile daha da akıllandı. IBUS 'Fikirlerden Girişimcilik Yolculuğu İçin Hazır mısınız?' Projesi kapsamında deneyimlenmesi amacıyla Kocaeli Üniversitesi Teknopark'a teslim edildi.

Sabancı Center'da düzenlenen teslim törenine, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, STM Genel Müdür Yardımcısı Ömer Korkut ve Kocaeli Üniversitesi Teknopark A.Ş Genel Müdürü Ahmet Balkaya ile ilgili kurumların yöneticileri katıldı.

Avenue IBUS, Kocaeli Üniversitesi (KOÜ) öğrencilerinin, Kocaeli Üniversitesi'ne 25 kilometre mesafedeki KOÜ Teknopark yerleşkesine seyahatlerinde farklı bir inovasyon deneyimi yaşatacak. Bu seyahatlerle birlikte; sahip olduğu teknolojilerle 'Akıllı Şehirler'in 'Akıllı Ulaşım' çözümlerini eksiksiz karşılamak ve ulaşımı dijitalleştirmek için STM ile birlikte geliştiren

V2SMART platformunun ilk ürünü olan Fleetics de ilk kez Avenue IBUS'ta uygulamaya geçirilmiş olacak.

Minimum 50 seferle, 1000 öğrenci ve Teknopark çalışanlarının IBUS'u deneyimleyeceği süreçte, kullanıcı anketleriyle geri bildirimler alınacak. Ortaya çıkacak kullanıcı fikirleri de 'Akıllı Şehir ve Ulaşım' alanlarında Temsa ve STM tarafından yeni girişimlere dönüştürülecek. Akıllı otobüs Avenue IBUS'tan sağlanacak veri akışının güvenliği ise; bu konuda uzmanlaşan ve siber tehditlere karşı Türkiye'nin ilk ve tek Siber Füzyon Merkezi'ni kurmuş olan STM tarafından sağlanacak.

Çelik: "Temsal olarak yalnızca araç üretmiyor, teknoloji üretiyor ve ihraç ediyoruz"

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, teknolojiye katkılarıyla birlikte bireysel ve toplumsal ihtiyaçların değiştiğini ve çeşitlendiğini belirterek, "Bu değişimleri yalnızca gözlemleyen değil, bu değişimin etkili bir oyuncusu olmaya kararlı bir şirket olarak, ufkun ötesine odaklanmış durumdayız. Temsa olarak bugün yalnızca araç üretmiyor, teknoloji üretiyor ve ihraç ediyoruz" dedi.

Çelik, "Avenue IBUS'la kentlerdeki ulaşımı dijital dönüşümüne katkıda

bulunmayı amaçladık. Bu kapsamda, projede işbirliği yaptığımız STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret A.Ş. ile birlikte; sahip olduğu teknolojilerle akıllı şehirlerin akıllı çözümlerini eksiksiz karşılayan ve ulaşımı dijitalleştiren V2SMART Platformu'nun ilk ürünü olan Fleetics'i de AVENUE IBUS'ta hayata geçirmiş bulunuyoruz. Kocaeli Üniversitesi Teknopark'a teslim ettiğimiz aracımızla; öğrencilerimize, üniversite ve teknopark çalışanlarına, üniversite yerleşkesi ile teknopark yerleşkesi arasındaki parkurda akıllı ulaşımı deneyimleme imkanı sunuyoruz" dedi.



STM Genel Müdür Yardımcısı Ömer Korkut ise törende yaptığı konuşmada; "Bu işbirliği ile iki şirket, 'Akıllı Araçlar, Büyük Veri Analitiği, Endüstri 4.0, Nesnelerin İnterneti (IoT), ve Siber Güvenlik' konularında işbirliği için uzun bir yola çıktık. Bu doğrultuda ortak yapılan yoğun Ar-Ge çalışmalarıyla 7 aylık rekor sürede tamamen Milli bir sistem olarak geliştirilen Fleetics ürünü, Büyük Veri altyapıları ve Veri Bilimi teknikleri kullanılarak akıllı otobüslerden toplanan verilerin gerçek zamanlı ve offline yöntemler ile incelenmesini mümkün kılıyor. Fleetics; akıllı otobüslerin gerçek zamanlı performans takibi, yedek parçalarının yaşanmalarına göre arıza yapmadan önceden tespitinin sağlanması noktasında veri sağlıyor"

diye konuştu. Kocaeli Üniversitesi Teknopark A.Ş Genel Müdürü Ahmet Balkaya da konuşmasında şu görüşlere yer verdi: "Türkiye'nin ilk Akıllı Otobüsü Avenue IBUS KOÜ Teknopark'ta' projesi kapsamında; Mayıs ayında 3'er saatlik programlar halinde seferlerle Kocaeli Üniversitesi (KOÜ) öğrencilerini Kocaeli Üniversitesi'nden 25 km mesafede olan KOÜ Teknopark'a getirmeyi ve 1.000 öğrencimize KOÜ Teknopark'ı tanıtmayı hedefliyoruz. Öğrencilerimizi KOÜ Teknopark'ta; Kuluçka, Ön Kuluçka - Hobi - Spor merkezimizde ağırlayacağız. Hedefimiz öğrencilerimizden Kuluçka ve/veya Ön Kuluçka Merkezimize başvurulara alabilmek, bazılarının da fikirlerini ve projelerini hayata geçirmeye başlatabilmektir."



Düşen Satışlar Treylercileri Harekete Geçirdi: Üreticiler KDV İndirimi ve Hurda Teşviği Bekliyorlar

Son üç yıldır düşüş yaşayan Türkiye treyler pazarı, TREDER üyelerini harekete geçirdi. Sektörün 1 milyar dolar ihracat ve treyler üretim merkezi hedefinden uzaklaşmaması için devletin treyler sanayicilerini desteklemesi gerektiğini vurgulayan TREDER yönetimi, hurda teşviki ve KDV oranının yüzde 8'e indirilmesi gibi önlemlerle ilgili hükümete çağrıda bulundu.

TREYLER Sanayicileri Derneği'nin (TREDER) 7'nci Olağan Genel Kurulu 26 Nisan 2017 tarihinde, Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de gerçekleştirildi. Genel Kurul sonrası basın mensuplarına 2016 yılını değerlendiren TREDER Başkanı Kaan Saltık, sektörün hedefleri ve kamudan beklentilerini dile getirdi. Kaan Saltık, "Türkiye'deki treylerin yüzde 95'i yerli üretim.

TREDER Başkanı Kaan Saltık.



TREYLER SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

Böyle bir sektör otomotivde kolay kolay bulunmaz. Biz sanayiciyiz üreticiyiz, dolayısıyla doğrudan istihdam sağlarız. Güçlü bir iç pazar ile ihracat iddiamızı da arttırırız" dedi.

Konuşmasına dünyadaki genel ekonomik gelişmeleri aktararak başlayan Başkan Kaan Saltık, "ABD'de işler iyi gidiyor, bütün makro göstergeler olumlu yönde. Trump'ın istihdamı arttırmaya yönelik hedefleri, ekonomideki olumlu havayı daha da pozitif hale getiriyor. AB'de işler iyi gidiyor. Tek olumsuz gelişme olarak İngiltere'nin Eurozone'dan ayrılmasını söyleyebiliriz. Bunu Fransa, takip eder

mi? AB'nin geleceği konusunda en büyük risk bu. Almanya'nın aşırı bir ekonomi disiplini var. Diğer üyeler daha genişlemeci bir politikanın takip edilmesini istiyor. Almanya geçen yıl 1,9 oranla son 5 yılın büyümesini yakaladı. Rusya'da enflasyon düştü, petrol fiyatlarının düzelmesi biraz daha nefes almasını sağladı. Rusya, krizden çıkma yolunda önemli adımlar atıyor. Çin halen 6,7 büyüme ile halen iyi gidiyor. Hindistan ise gelişmekte olan ülkelerin yıldızı son çeyreği 7,2 büyüme oranı ile kapattı. Dünyada ekonomik gelişmelerin pozitif yönde olduğunu söyleyebiliriz" şeklinde konuştu.

Avrupa'da treyler pazarı hızlı büyüyor

Avrupa treyler pazarında genel olarak büyüme yaşandığına dikkat çeken Kaan Saltık, özellikle pazarı domine eden Almanya'da 2016 yılında 58 bin treylerin trafiğe kaydının yapıldığını belirtti. 2016 yılında Almanya treyler pazarının yüzde 8 büyüdüğüne dikkat çeken Saltık, 2017 yılında yüzde 4 büyüme beklendiğini ifade etti. "Almanya'da 120 bin adet treyler yapılıyor. 76 bin adedi ihraç ediliyor." diyen Saltık, diğer pazarlarla ilgili şunları söyledi: "Avrupa'nın 2. büyük pazar İngiltere oldu. Fransa yüzde 7,5 büyüdüyü 23 bin adet ile kapadı. Kamyon pazarlarına da baktığımızda 6 ton ve üzeri pazarlarda Almanya'da 80 bin, İngiltere 46 bin, Fransa'da 45 bin adetlerde olduğunu görüyoruz."

Türkiye pazarı 2017'de yüzde 30 daha küçülebilir

Başkan Kaan Saltık, Türkiye'nin treyler pazarının 2016 yılında yüzde 31 düşüğünü ve yılı 18 bin adetle kapattığını söyledi. Türkiye treyler pazarının 2011 yılında 27 bin adetle zirve yaptığını kaydeden Saltık, 2011 yılından itibaren de pazarda düşüş yaşandığına dikkat çekti. Irak, Suriye ve Rusya



ile yaşanan olumsuzluklardan çok etkilendiklerini belirten Saltık, 2017 yılının ilk iki ayı da bu olumsuzluğun devam ettiğini ilk iki ayda sadece 552 adet treyler satıldığını bildirdi.

TÜİK rakamlarına göre ilk iki ayda yüzde 40 düşüş yaşandığını dile getiren Kaan Saltık, 2017 yılında pazarın yüzde 30 düşüş yaşayabileceğini vurguladı.

Hurda teşviği verilsin, KDV yüzde 8'e düşürülsün

Treyler pazarındaki bu düşüşün önüne geçebileceğini ve sektöre destekler verilebileceğini aktaran Kaan Saltık, "Türkiye'de 20 yaş üzerinde 45 bin, 15 yaşından büyük 60 bin adet treyler var. Bu araçların yenilenmesi gerekiyor. Yenilenme için araç sahiplerine 'hurda teşviği' verilebilir. Bu sayede trafikte hem can hem de mal güvenliği için önemli bir adım atılabilir. Yeni nesil treylerler eskilerine göre daha hafif ve daha çok yük taşımaya müsait. Bu anlamda hem kullanıcı hem de ülke ekonomisi bundan yarar görecektir" dedi.

Toplantıda söz alan Serin Treyler Genel Müdürü Recep Serin de son dönemde ikinci el pazarında yaşanan hareketliliğin Türk treyler pazarının önüne engel olarak çıktığını vurgulayarak özellikle muhtemel KDV indiriminin üreticilere fayda sağlayabileceğine dikkat çekti.

Pazardaki tek olumlu taraf: ihracat

Kaan Saltık, hurda teşviğinin yanı sıra KDV oranının yüzde 18 den yüzde 8'e düşürülebileceğini dile getirdi. Böyle bir sektör otomotivde kolay kolay bulunmaz. Biz sanayiciyiz üreticiyiz, dolayısıyla doğrudan istihdam sağlarız. Güçlü bir iç pazar ile ihracat iddiamızı da arttırırız" diyen Kaan Saltık, beyaz eşya ve mobilya gibi alanlarda sağlanan KDV indirimlerinin pazarı büyüttüğüne de dikkat çekti.

Treyler sektörünün her geçen yıl ihracatını arttırdığını ve 2016 yılında ihracat pazarlarında 8 bin 365 adet satış gerçekleştirdiğini ifade eden Saltık, sektöre verilecek desteklerle Türkiye'nin üretim merkezi haline geleceğini savundu.

TRAFİĞE KAYITLI RÖMORK VE YARI RÖMORKLAR 2004-2016

Yıl	Römork	Yarı Römork	Toplam
2004	10.072	75.176	85.248
2005	11.071	84.568	95.639
2006	11.923	98.776	110.699
2007	11.595	114.900	126.495
2008	11.319	129.118	140.437
2009	12.002	138.014	150.016
2010	11.423	156.696	168.119
2011	11.356	183.893	195.249
2012	11.154	207.342	218.496
2013	11.277	231.352	242.629
2014	11.418	256.996	268.414
2015	11.778	280.081	291.859
2016	12.087	297.275	309.362

TRAFİĞE KAYDI YAPILAN RÖMORK VE YARI RÖMORKLAR 2004-2016

Yıl	Römork	Yarı Römork	Toplam
2004	1.527	8.685	10.212
2005	1.354	9.338	10.692
2006	1.381	13.833	15.214
2007	949	14.952	15.901
2008	916	13.398	14.314
2009	407	8.745	9.152
2010	494	18.329	18.823
2011	590	27.715	28.305
2012	561	23.840	24.401
2013	433	25.093	25.526
2014	408	26.811	27.219
2015	583	24.062	24.645
2016	391	18.338	18.729

TIRPORT ile Lojistik Sektörünün 2016 Cirosu 100 Milyar Doları Geçti

TAŞIMANIN yüzde 92'nin karayolu ile yapıldığı Türkiye, Avrupa'nın en büyük kamyon pazarı olma liderliğini kimseye kaptırmayacak gibi durmuyor. Her gün yaklaşık 900 bin kamyonun yük aldığı ülkemizde, lojistik sektörünün 2016 cirosu 100 milyar Doları geçti. Bu yıl, geçtiğimiz yıla oranla sektördeki cironun artacağı öngörülüyor. Ciro içinde en önemli payı yaklaşık yüzde 58'lik oran ile karayolu taşımacılığı alıyor. Karayolu taşımacılığı geçtiğimiz yıl 60 milyar Dolara yakın bir ekonomi yarattı ve sektörde dönen günlük sıcak para 500 milyon TL'yi buldu.

Türk kamyon pazarının en önemli ayırt edici özel-

liklerinden birisi, yollardaki her 10 kamyonun 9'unun sahibinin bireyler olmasıdır. Ülkemizde, kamyonculuk ekme teknesidir. Türkiye'de lojistik firmalarının "Özmal" olarak adlandırılan kendilerine ait kamyon sahipliği oranı yüzde 5'in altında. Yük, Anadolu merkezli kamyoncuların sırtında. TIRPORT, lojistik sektörüne "gerçek zamanlı, konum tabanlı ve akıllı yönetim ekranlarıyla" Endüstri 4.0 standartlarını yakalama fırsatı sunuyor.

Türk lojistik sektörü, dünyayla aynı anda hem hızla dijitalleşiyor, hem de kendisini Endüstri 4.0'a hazırlıyor. Konum tabanlı ve gerçek zamanlı uygulamaların, akıllı telefon-

larla hızla yaygınlaşması ile birlikte "Uberleşme" olarak nitelendirilen yeni ekonomi, Endüstri 4.0'ın bir parçası olarak hayatımızın her alanına girmeye başladı. Bir zamanlar uygun yük bulmak için TIR parklarında ve nakliye garajlarında yük tahtalarını kollayan kamyoncular, artık TIRPORT'un akıllı telefon uygulaması ile kendileri için uygun yüklere, istedikleri yer ve zamanda ulaşabiliyor. Daha yolda giderken dönüş yükü fırsatlarından anlık iletiler ile farkında olarak, teklif verebiliyor ve organizasyonunu yapıyorlar.

TIRPORT, Türkiye'de bu anlamda ön plana çıkan ve sektördeki ana aktörlerin kısa

zamanda dikkatlerini çeken bir uygulama oldu. TIRPORT, sahip olduğu teknolojiler ve ortaya koyduğu inovatif iş modelleri ile Mærsk gibi dünya lojistik devlerinin yanında, Türkiye'nin önde gelen lojistik firmaları ve holdinglerinin ilgi odağına girdi.

Lojistik sektöründe yaptıkları işi tarif eden TIRPORT İş Geliştirme Müdürü Alem-dar Kadioğlu, şunları söyledi: "Biz TIRPORT ile sektördeki tüm paydaşları teknolojiye dokunduruyoruz ve onların günlük hayatlarına değer katıyoruz. Lojistiğin, geleceğini şekillendiriyoruz" dedi.

TIRPORT'un ortaya koyduğu Lojistik Operasyon Yö-



netimi Çözümleri; fabrikalardan perakendecilere, lojistik firmalarından taşıma kooperatiflerine, ambarlardan kargo firmalarına kadar uçtan uca entegre çözümler sunuyor. Örneğin kamyoncuları, mobil uygulaması ile sisteme entegre ederek, yapay zekâ gücüyle onların kamyonlarını uygun yükler ile buluşturuyor.

Dünya lojistik devlerinin "Lojistiğin Dijitalleşme Yılı" olarak tanımladığı, UBER, Amazon gibi teknoloji devlerinin ardına ardına lojistik sektörüne yatırım kararları aldığı 2017 yılında, global dijital dönüşüm ihtiyaçlarına cevap verebilecek çözümler ortaya koyabilmek yakın gelecekte sektördeki değişimi gözler önüne serecek.

Hafif Ticarilerin Şovu KargoHaber'de



21 NİSAN 2017 tarihinde kapılarını açan 2017 İstanbul Autoshow'a Türkiye'den çok sayıda firma katılarak son model araçlarını sergiledi. Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) tarafından düzenlenen fuar Beylikdüzü Tüyap Fuar Merkezinde çok sayıda otomobil severi karşıladı. Fuarda az sayıda olsa da hafif ticari araç modelleri ve daha yoğun olarak da pick up modelleri de sergilenen araçlar arasında yer aldı.

Ford iki önemli ticari modelini sergiledi

Hafif ticari araç sektöründe gösterdiği yüksek performansla Avrupa pazarında liderliği alan Ford, fuarda bi-

nek araçların yanı sıra ticari araç modellerine de yer verdi. Yeni özellikleriyle çok daha konforlu hale gelen Tourneo Custom VIP modelinin yanı sıra Ranger Wildtrak pick up modeli de fuarın ilgi çeken modellerinden oldu.

Fiat Fullback Türkiye'ye isiniyor

Fuara ağırlıklı olarak binek modellerle katılan Fiat'ın standında Egea etkisi yoğun olarak hissedilirken hafif ticari olarak ise markanın geçen yıl tanıtımını yaptığı pick up modeli Fullback yer aldı.

Fuarda bir konuşma yapan Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, "Öncelikli hedefimiz, motorsporlarına



uygun olarak geliştirilen iki farklı Egea modeli ile güvenli sürüş alışkanlığını toplumda artırmak. Bu faaliyetleri sosyal sorumluluk anlayışıyla ele alacağız" dedi.

Peugeot Traveller ilk defa Türkiye'de

Geçtiğimiz aylarda markanın yeni hafif ticarisi Expert'i Türkiye pazarına sunan Peugeot, fuarda Traveller modelini de ilk defa sergiledi. Temmuz 2017'de satışa sunulacak olan Traveller'i tanıtan Peugeot Türkiye Pazarlama Müdürü Mehmet Akın şunları söyledi: "Yeni Peugeot Traveller segmentine yeni bir soluk getiriyor. 180 derece Visio Park Geri Görüş Kamerası, klima entegreli Panoramik Cam Tavan ve sınıfında ilk ve tek olarak sunulan Eller Serbest Otomatik kayar Yan Kapı bunlardan bazıları." Peugeot, fuarda markanın diğer ticarisi Partner Tepee'yi de sergiledi.

2017 model Mitsubishi L200'ler daha güçlü

Tema Motorlu Araçlar, artan donanımı ile 2017 model

Mitsubishi L200 pick up modellerine standında yer verdi.

2017 model yılı Mitsubishi L200 Tornado 4x4 motor gücü 181 PS'e yükseltirken otomatik şanzıman seçeneği eklendi. Mitsubishi L200 Tornado modelinde yeni 4 kollu deri direksiyon, sinyalli yan aynalar, karartılmış arka camlar ve 7" navigasyonlu dokunmatik multimedya sistemi bulunuyor. Ayrıca bagaj havuzu standart olarak sunuluyor.

Sergilenen Mitsubishi L200 Blizzard 4x4 modelinde ise yeni 4 kollu deri direksiyon, sinyalli yan aynalar, otomatik kararan iç dikiz aynası ve 7" navigasyonlu dokunmatik multimedya sistemi bulunuyor. Ayrıca bagaj havuzu, rollbar, bagaj kapağı ve krom yan çıtalar standart donanım içinde yer alıyor.

Navara Nissan standında yerini aldı

32 bin 53 adet araç satışı ile 2016 yılında satış rekoru kıran Nissan'ın standında geçen yıl Uluslararası Yılın Pick Up'ü ödülünü kazanan



Navara modeli de yerini aldı. Pazar payını hızlı bir şekilde arttırdığı ifade edilen Navara, markanın Türkiye'de sattığı tek hafif ticari araç modeli olarak dikkat çekiyor.

Çinli hafif ticariler DFSK Mini Maksi ve Mega Van fuarda

2016 yılında Şahsuvaroğlu Grup'la Türkiye pazarına giriş yapan ve hafif ticari ve binek araçlarda Çin'in en büyük ihracatçısı konumunda olan DFSK, Mini Maksi ve Mega Van modelleriyle fuarda yerini aldı.

DFSK Mini Maksi ve Mega Van araçlar; ABS, EBD, ESP ve çift hava yastığını standart olarak sunuyor. Dual VVT

teknolojisine sahip Euro 6 standartlarına uygun benzinli motora sahip.

DFSK Mini Maksi, elektrikli direksiyon sistemine sahip ve ayrıca 2,9 metre uzunluğunda kargo bölümü sunuyor. DFSK Mega Van ise 5,1 metre küp yüklem kapasitesiyle dikkat çekiyor.

Ssanyong Korando Sports

Pick up ve SUV modelleriyle tanınan Ssanyong, diğer SUV araçlarının yanı sıra fuarda Korando Sports modelini de tanıttı. Tork konventörlü 5 ileri otomatik vites seçeneğiyle sergilenen Korando Sports, çift salıncaklı bağımsız ön ve 5 bağlantılı helezon yaylı arka süspansiyona sahip.



Saf-Holland'dan Hafif ve Dayanıklı Yeni Treyler Ayağı

SAF-HOLLAND, Saf Hercules treyler ayağı sistemini sunuyor. Hafif yapısına rağmen bu ayaklar, 24 bin kg'a kadar yük taşıyabiliyor. 10 adet bağlantı yeri ve 3 boyutlu arka plakası sayesinde Saf Hercules treyler ayakları, piyasada bulunan tüm ürünlerin yerine kolayca entegre edilebiliyor. Ticari araç uzmanlarının yüksek kalitesine güvendikleri bu treyler ayak sistemleri, üç yıllık garanti ile sunuluyor.

Yeni Saf Hercules, iki

önemli özelliği bir arada sunuyor. Bu treyler ayakları, her bir yükün ağırlığının önemli olduğu taşımacılık alanında tasarruf sağlayan daha hafif ağırlıkta ve dayanıklılıkta bir tasarıma

sahip bulunuyor. Saf Titan Pro premium treyler ayak takımları ile karşılaştırıldığında

Saf Hercules, 8 kg'lık bir yük tasarrufu sağlıyor. Yeni ayaklarda 50 bin kg'lık statik yük ve 24 bin kg'lık kaldırma kapasitesi bulunuyor.

Toz boya kaplaması, treyler ayaklarını çevresel etkiler ve taş darbelerine karşı en iyi şekilde koruyor. Bu

özelliği Saf Hercules ayaklarının İskandinavya'nın buz gibi soğuşundan Orta Doğu'nun yakıcı çöl sıcaklarına kadar tüm zorlu koşullar için en ideal çözüm olmasını sağlıyor. Sağlam ayaklar, açık kasa araçlar, frigorik araçlar, tankerler ve silobas araçlarının yanı sıra damperli, konteyner taşıyıcı tabanlı, alçak yüklemeli ve ağır nakliye araçlarını da kapsayan geniş yelpazedeki uygulamalarda oldukça etkileyici bir performans gösteriyor.

Kompakt iki vitesli şanzıman, düşük ve yüksek vites arasında kolayca geçiş sağlıyor. Düşük viteste kaldırma kuvveti, dönüş başına 1 mm iken yüksek viteste 12 mm oluyor.

Saf Holland'ın kesintisiz 10 bağlantılı ve 3 boyutlu arka plakası, treyler ayak takımlarının çeşitli şekillerde monte edilmesine olanak sağlıyor. Böylece mevcut bütün treyler ayaklarının kolayca yeni Saf Hercules ile değiştirilmesi mümkün oluyor.

Saf-Holland Avrupa, Orta Doğu, Afrika & Hindistan Başkanı Alexander Geis konu ile ilgili açıklamasında; "Saf Hercules ayak takımlarının kullanımı, minimum güç sarf edildiğinden oldukça kolay. Bu takımların sağladığı üstün fonksiyonel güvenilirlik sayesinde günlük kullanım da çok daha kolay hale geliyor" dedi.

Özel Saf Holland gres yağının kullanımı sayesinde treyler ayakları, üç yıl boyunca bakım gerektirmiyor.



biz dağıtalım, SİZ İZLEYİN!

Tüm dağıtımlarımızı akıllı cihazlarla yapıyor ve teslimat yapıldığı anda Teslim Detayları, Resimleri ve GPS Bilgileriyle Google Maps üzerinde Sunuyoruz...



Bir AJANS PRESS GROUP kuruluşudur.



AJANS PRESS



GENEL MERKEZ: Hasanpaşa Mahallesi (E-5 Yan Yol) Lavanta Sok. No: 30/A Kadıköy, İstanbul

Telefon: 0 216 547 32 00 **E-Posta:** info@ajanspresskurye.com.tr

Continental'e 'Yılın Lastik Üreticisi' Ödülü

CONTINENTAL, "Tire Technology International" (Uluslararası Lastik Teknolojisi) dergisi tarafından verilen 'Yılın Lastik Üreticisi' ödülünün sahibi oldu. 2008 yılından beri takdim edilen ödülün bu seneki töreni, Hannover'daki Lastik Teknolojisi Expo 2017 Fuarı'nda gerçekleştirildi. ABD, Avrupa, Hindistan ve Japonya'daki uzmanlardan oluşan 27 kişilik jüri, firmaların son 1 yılda yaptığı yatırımları inceleyerek karar verdi. Adaylar ise Tire Technology International okuyucuları ve editör kadrosu tarafından belirleniyor.

Continental AG Yönetim Kurulu Üyesi ve Lastik Bölümü Başkanı Nikolai Setzer konu ile ilgili yaptığı açıklamada; "Bu ödül bizi çok heyecanlandırdı. Uzun dönem büyüme stratejimiz, 'Vizyon 2025' kapsamında durmadan

çalışarak gerçekleştirdiğimiz çok sayıda teknoloji projesi ve yeniliğin takdir edildiğinin göstergesi niteliğini taşıyor ve aynı zamanda, en yenilikçi lastik üreticisi olarak ödül almak, küresel çapta sayıları

50 bini aşan çalışanımızı bu yolda adım adım ilerlemeye devam etmeleri için motive ediyor" açıklamasını yaptı.

Tire Technology International editörü ve Jüri Başkanı Graham Heeps ise,

"Avrupa'dan Çin pazarına, ultra yüksek performans lastiklerinden zirai lastik segmentine kadar tüm tüketiciler, Continental'in geçtiğimiz on iki ay boyunca olağanüstü bir kararlılıkla araştırma ve geliştirme, test ve üretim süreçlerine yaptığı yatırımların faydasını görecek. Yılın Lastik Üreticimizi tebrik ediyoruz" açıklamasını yaparken, her yıl verilen bu yenilikçilik ve mükemmeliyetçilik ödülünün, özellikle lastik tasarım ve üretim endüstrisinin en parlak fikirlerini ve titiz çalışmalarını onurlandırdığının altını çiziyor.

Continental'in Ar-Ge, test ve üretim ekipmanlarına yaptığı yatırımlarla, uzun dönem büyüme stratejisi olan 'Continental 2025 Vizyonu' kapsamında hayata geçirdiği projeler Tire Technology International jürisi tarafından

beğeni ile karşılanırken, ödül sürecinde üç ana faktör belirleyici oldu. Bunların arasında Continental'in yüksek performanslı teknoloji merkezi, karahindiba köklerinden elde ettiği doğal kauçuk ve kapasite artışı yer aldı.

Yaz lastiklerinden en iyisi seçildi

Continental'in yeni yaz lastiği PremiumContact 6, en son teknolojiyle üretilen dengeli performansı ile 51 rakibini geride bırakarak Alman AutoBild SportsCars dergisinin düzenlediği yaz lastiği testinde birinciliği elde etti.

Popüler Dergi, "Hem ıslak hem de kuru yolda en iyi sürüş özellikleri, dinamik yol tutuş performansı ile birleşen hassas direksiyon tepkisi, ıslak ve kuru yolda kısa fren mesafesi ve üstün kilometre performansı" ifadeleriyle lastiğe övgüler yağdırdı. On



iki farklı test kategorisinden birincilikle geçen PremiumContact 6 aynı zamanda "Çevre Şampiyonu" unvanını da aldı.

Continental Binek ve Hafif Ticari Araç Lastikleri Halkla İlişkiler Müdürü Alexander Bahlmann: "Elde ettiğimiz bu mükemmel test sonuçlarından çok memnunuz. Bu ödül, lastik mühendislerimiz için iki şey ifade ediyor: ilki emeklerinin ciddi anlamda takdiri, ikincisi de ileride en yüksek teknolojiyle çözümler geliştirmek için harika bir motivasyon" diyerek görüşlerini aktardı.

Continental, Tire Technology International tarafından yılın lastik üreticisi seçildi.



Brisa Türkiye'nin Dijitalleşme Öncüleri Arasında Yerini Aldı

BRISA, dijitalleşme alanında da Türkiye'nin öncü kurumları arasında olduğunu Accenture Dijitalleşme Endeksi sonuçları ile bir kez daha kanıtladı. Şirket, 2015 yılında olduğu gibi 2016 yılında da yüzde 83'lük skorla Dijitalleşme Öncüleri arasında yer aldı ve kendi sektöründe Endüstri Lideri oldu.

"Dijital Strateji", "Dijital Hizmetler" ve "Dijital Operasyonel Yetkinlik" alanlarında, 10 kriterde 119 göstergeye göre değerlendirme yapılan Endeks'te Türkiye'nin dijitalleşme skoru yüzde 61 olarak belirlendi.

Brisa'nın bir sanayi şirketinden inovasyon şirketine dönüşüm yolculuğunda dijitalleşmenin

önemli bir rol oynadığına değinen Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay; "Geçtiğimiz yıl sadece 14 şirketin yer aldığı Dijitalleşme Öncüleri arasında bu yıl 23 şirketin bulunması oldukça sevindirici. İlk yıldan itibaren bu alandaki liderler arasında yer alan şirketimizin

de sektörümüzün ve ülkemizin dijitalleşme yolculuğunda önemli bir rolü ve sorumluluğu olduğuna inanıyoruz. Dijital Strateji alanında elde ettiğimiz yüzde 90'luk performans da doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi. Bu alanda son kullanıcılardan satış noktalarına, tedarikçilerimizden şirket içindeki yapıya kadar her alanda dijitalleşmeye önem veriyoruz" dedi.

Gürçay, sözlerine şöyle devam etti: "Şirketimizin ülke ortalamasının yüzde 52 olduğu bu alanda

elde ettiği yüzde 83'lük skor, müşterilerimize yeni nesil ve dijital teknolojilerle mükemmel bir deneyim sunma hedefimizin

bir sonucudur. Türkiye'nin ilk online lastik satış platformu Lastik.com.tr, lastik performansını dijital olarak kontrol edebilen ve operasyonel verimlilik sağlayan programlar gibi hizmetlerimizin yanı sıra geo-marketing, Büyük Veri gibi dijital teknolojileri iş süreçlerimizle entegre ediyoruz.



Michelin Yeni Ağır Vasıta Serisi X Multi'yi Piyasaya Sundu

MICHELIN Türkiye ağır vasıta sektörüne yönelik yeni ürünlerini ve Türkiye lastik pazarını düzenlediği bir basın toplantısıyla anlattı. Toplantıda Michelin'in ağır vasıta lastikleri X Multi ve X Line serileriyle ilgili bilgi verildi. Toplantıya; Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Ticari Direktörü Sertan Akçagöz, Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Pazarlama Müdürü Emir Aydemir ve Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Ürün Teknik Müdürü Recep Uçan katıldı.

Michelin Türkiye Ağır Vasıta Lastikleri Ticari Direktörü Sertan Akçagöz'ün açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte Akçagöz, "Türkiye, özellikle ağır vasıta lastikleri segmentinde mega projeler ve ülkemizin dinamik yapısı nedeniyle uzun süredir büyüme ivmesini sürdürüyor. 2016 yılında da Türkiye ağır vasıta lastikleri pazarı son üç yıldır olduğu gibi büyüme grafiğini korudu ve özellikle son 3 aylık dönemde gerçekleştirdiği satışlarla 2016 yılını yüzde 5'lik bir büyüme ile kapattı. Michelin Türkiye olarak pazarın üzerindeki büyüme oranımızla ve ülkemizin bu segmentteki potansiyeli ile grup içerisinde de bizim pozisyonumuzu sağlamlaştırıyoruz" dedi.

Türkiye'nin Avrupa'nın

en önemli ve en hızlı büyüyen ağır vasıta lastik pazarı olduğunu belirten Akçagöz, "Ülkemizin Avrupa'ya oranla daha dinamik ve büyüme odaklı olması, inşaat sektöründe yaşanan hareketlilikteki bu büyümeyi destekliyor. Biz de Michelin Türkiye olarak, ilk çeyrekte oldukça başarılı bir performans sergiliyoruz. 2017 yılını yeni ürünlerimiz, markalarımız, müşteri odaklı çözüm paketlerimiz, farklı ve yenilikçi satış kanalları sayesinde pazara oranla daha yüksek bir şekilde büyüyerek kapatmayı ve tüketicilerin tüm ihtiyaçlarını geniş bir yelpazede karşılamayı planlıyoruz" dedi.

Akçagöz: "Michelin Solutions, ağır vasıta ve inşaat filolarına önemli avantajlar sağlıyor"

Sektörde bir ilk olarak gerçekleştirdikleri Michelin Solutions ile fark yarattıklarını belirten Akçagöz, "Yeni bir hizmet modeli olan Mic-

Michelin, ağır vasıta lastikleri segmentinde tüketicileriyle buluşturduğu X Multi ve X Line serileri bir önceki nesile göre yüzde 15-20 daha fazla kilometre performansı sunuyor.

helin Solutions, ağır vasıta, otobüs, kamyonet ve inşaat filolarına önemli avantajlar sağlıyor. Michelin Solutions ile ulusal ve uluslararası onlarca firmaya anahtar teslim hizmet veriyoruz. Karsan'dan Mercedes'e, Omsan'dan Borusan'a, Mars Lojistik'ten Gökboru ve Ekol Lojistik'e kadar pek çok firmanın yer aldığı müşteri portföyümüzde şirketler yakıttan sonra en büyük maliyet kalemi olan lastik ve lastik yönetimi konusunu tamamen bize devrediyorlar. Kilometre başına faturalandırma, yol yardımı, raporlama, stok yönetimi, lastik bakım yönetimi, filo yönetimi ve çözüme bağlı hizmetleri bir arada sunuyoruz. Böylece ekipman, servis, satınalma gibi prosedürleri hepsi bizim

tarafımızdan yönetiliyor ve verimlilik artarken kilometre maliyetleri düşüyor" dedi.

Michelin Solutions ile Türkiye'de pek çok mega projeye hizmet sunduklarını belirten Akçagöz; dünyaya örnek teşkil eden işbirlikleri hayata geçirdiklerini ifade etti. Akçagöz, "İETT bünyesinde hizmet veren Karsan ve Mercedes'in Michelin Solutions ile olan işbirliği dünya çapında örnek bir model. Michelin Solutions bu model ile lastiğe bağlı herhangi bir sorun veya talepte 80 dakika gibi kısa bir sürede İstanbul'un neresinde olursa olsun araca ulaşıp talebi gerçekleştirme taahhüdü ile hizmet veriyor" şeklinde konuştu.

"2016'da 60 binin üzerinde araç lastiği inceledik"

Sertan Akçagöz başarısının altında yatanın düzenli müşteri ziyaretleri ve son kullanıcı odaklı yaklaşım olduğunu belirterek; "Michelin 16 Müşteri yöneticisi ile Türkiye'nin her noktasında ki son kullanıcılara düzenli ziyaretler gerçekleştiriyor. 2016 yılında 12 bin müşteri ziyareti ve 60 binin üzerinde araç lastiği inceledik" dedi.



Hakmar Filosundaki Isuzu Oranını Aşamalı Olarak Büyütecek

SON dönemde mağaza sayısındaki artış ile büyük perakende zincirleri arasına giren Hakmar, büyümesine paralel olarak araç parkını da genişletiyor.

Kısa bir süre önce yeni alımlar yapan ve filosunu 550 araca çıkartan firmanın tercihi Isuzu oldu. 38 adet Isuzu NPR10 ve TORA model araç yatırımı ile firmanın toplam Isuzu kamyon parkı 87'ye ulaştı.

Hakmar'ın Pendik'teki filo tesislerinde düzenlenen teslimat törenine, Anadolu Isuzu'dan satış direktörü Tunç Karabulut, pazarlama yöneticisi İlke Ergun, Anadolu Isuzu Çelik Dizel Bayi Genel Müdürü Hüseyin Çelik ve Hakmar Holding Filo Müdürü Yetkiler Satılmış katıldı.

"Markaya güveniyoruz, yeni yatırımlarımız olacak"

Hakmar'ın filo müdürü Yetkiler Satılmış, bir süre önce filolarındaki marka çeşitliliğini azaltma kararı aldıklarını, yola 1-2 marka ile devam edeceklerini belirterek şunları söyledi; "Yıllar önce yağ filtresi değişimi gibi temel bakım işlemlerini yaparken, bugün 30 personelin çalıştığı A'den Z'ye tüm araç bakımlarını yapabildiğimiz bir servisimiz var. Bütün araçlarımız özmal ve bakımlarını çok iyi yapmalıyız. Filomuzda çok fazla marka ve modelin olmasının yedek parça stoğu bulundurma

ISUZU

gibi konularda sıkıntı oluşturduğunu gördük. Bu sebeple marka çeşitliliğini azaltmaya karar verdik. Yaptığımız bütün araştırmalar ve tecrübelerimiz sonucu Isuzu'nun filomuzdaki en büyük paya sahip olması gereken marka olduğuna karar verdik. Bir süre önce Isuzu'nun Japonya'daki tesislerini ziyaret etme fırsatım oldu. Üretim kalitesinden gerçekten çok etkilendim. Isuzu Türkiye'de de çok iyi bir altyapıya sahip. Yedek parça temini gibi konularda içimiz rahat çalışıyoruz. Bu gibi sebepler markayı tercihimizde etkili oluyor. Son yapmış olduğumuz yatırımı özellikle Adapazarı'ndaki yeni depo yatırımımız için yaptık. Mağazalarımız arttıkça filomuz da büyüyor. Büyümeyle birlikte araç yenileme yatırımlarımız da sürecek."

"Partnerimizin Her Zaman Yanındayız"

Hakmar'ın yeni yatırımı ve firma ile işbirlikleri hakkında bilgi veren Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut da Hakmar'ın kendilerini tercih etmelerinden dolayı teşekkür ederek şunları aktardı; "Köklü bir firma olan Hakmar, filo yönetiminde de

çok tecrübeli bir ekibe sahip. 550 aracı yönetmek gerçekten çok zor bir iş. Araçları yoğun bir şekilde kullandıkları için bizim belki de göremeyeceğimiz önerileri sunma düzeyine erişiyorlar. Bu yüzden ürününüze ve altyapınıza tam olarak güvenmiyorsanız sizi zorlayan bir müşteri olarak görebilirsiniz. Ancak bizim için son derece uyum-

lu çalıştığımız bir partnerimiz statüsündeler. Ürünümüze, servis ve yedek parça ağıma, müşteri iletişimi kalitemize güvenimiz tam. Hakmar ile aynı frekansta iletişim sağlayıp sağlıklı bir işbirliğini sürdürebiliyoruz. Önümüzdeki dönemde kendileri ile daha yoğun bir işbirliği içerisinde çalışacağımızı tahmin ediyorum."



EKO
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

Messe München



Gateway to
logistics



15-17 Kasım 2017
İstanbul

logitrans
TURKEY

international transport
logistics exhibition

www.logitrans.com.tr



Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.

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

Quattro Petrol Enerji ve Lojistik Filosunu Tırsan İle Yeniledi

QUATTRO Petrol Enerji ve Lojistik Tic. A.Ş. filosuna 50 adet Tırsan Çift Katlı Frigo T.SRI P kattı.

Araçların 36 adetlik ilk partisi, Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu tarafından Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında düzenlenen törenle, Quattro Petrol Enerji ve Lojistik Tic. A.Ş. CEO'su Cengiz Yılmaztürk'e teslim edildi.

Gerçekleşen teslimat töreninde konuşan Quattro Petrol Enerji ve Lojistik Tic. A.Ş. CEO'su Cengiz Yılmaztürk; tekstil, otomotiv, inşaat, kimyasal, gıda, su ürünleri ve ilaç gibi farklı ürünlerin taşımalarını gerçekleştirdiklerini belirterek amaçlarının müşterilerine en hızlı ve en verimli lojistik hizmeti sağlamak olduğunu ifade etti. "Bu nedenle filomuzu Tırsan ile

büyütüyoruz" diyen Yılmaztürk, Tırsan'ı kaliteli ürünler ürettiği ve güvenilir bir marka olduğu için tercih ettiklerini, bununla birlikte vermiş oldukları lojistik hizmetlerinde Tırsan araçlarının kendilerine büyük avantaj sağladığını altını çizdi.

Cengiz Yılmaztürk, yeni aldıkları araçların iç net yükseklikleri nedeniyle daha fazla yük taşıma imkanı sun-

duğunu, çift kat opsiyonu ile ürünleri istedikleri yükseklikte yükleyebildiklerini aktardı. Yılmaztürk, "Tırsan Çift Katlı Frigo, panele entegre raylarıyla ihtiyacımız olan iç genişliği maksimum seviyede sunuyor. Alüminyum zemin yapısı sayesinde araç temizliği de oldukça kolay ve gıda taşımacılığı için ihtiyacımız olan hijyeni sağlamamızda kolaylık sağlı-



yor. Öte yandan soğuk zincir taşımacılığı için ihtiyacımız olan tüm sertifikaları sunuyor. Bununla birlikte, aracın yan panellerindeki koruyucu plakalar yükleme ve boşaltma sırasında oluşan darbe-

lerin araca zarar vermesini önüyor. Baktığınız zaman aracın kaliteli ve sağlam yapısı taşıdığımız ürünlerin doğru şekilde korunacağı konusunda bize tam güven veriyor" dedi.

Nuh Beton'un Tercih Ford Trucks Oldu



NUH Beton, filosunu Ford Trucks İnşaat Serisi araç ile güçlendirdi. Nuh Beton, 25 adet 4142M, 10 adet 4142P olmak üzere toplam 35 adet Ford Trucks inşaat kamyonunu filosuna kattı.

İstanbul Fuar Merkezi Beton Fuarı'nda düzenlenen teslimat törenine, Nuh Çimento Grubu CEO'su K. Gökhan Bozkurt, Nuh Beton Genel Müdürü Tamer Sağır, Nuh Çimento Grubu

Satınalma Direktörü Osman Duru, Nuh Beton Teknik Koordinatörü Bülent Başarır, Nuh Beton Operasyon ve Pazarlama Direktörü Onurhan Kışkı, Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Satış Müdürü Burak Hoşgören, Ford Trucks Pazarlama Müdürü Armağan Hazar ve Ford Trucks Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mustafa Bostancı katıldı.

Netlog Araç Filosunu Scania R450 Çekicilerle Güçlendirdi

BÜNYESİNDE Intercombi Uluslararası Taşımacılık ve Soğuk Zincir Lojistik şirketi Polar Express şirketlerini bulunduran Netlog Lojistik, 800'ün üzerinde araçtan oluşan filosuna 10 adet Scania R450 çekici ekledi.

Netlog'a, yeni Scania araçları firmanın Hadımköy tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. Törene Netlog Lojistik Grup Araç ve Teknik Destek Genel Müdürü Ali İstanbullu, Netlog Ağır Ticari Bakım Müdürü Erdal Mantaroğlu, Doğu Otomotiv Scania Servis Müdürü

Gökhan Altun, Scania Bölge Yöneticileri Volkan Kahya ve Ali Süner katıldı.

Yeni Scania'ları teslim alan Netlog Lojistik Grup Araç ve Teknik Destek Genel Müdürü Ali İstanbullu



sürekli büyüme odaklı bir firma olduklarını belirterek "Hedefimiz Türkiye'de ve Avrupa'da pazarımızı daha da büyütmek. Sorunsuz ve zamanında teslimatlar gerçekleştirmek öncelikli işimiz. Araçlarımızın kesintisiz ve arızasız yolda olmalarını istiyoruz bu nedenle parça bulunabilirlik ve servis süreleri bizim için oldukça önemli. Filomuzda

700'den fazla çekici araç var. Scania'yı filomuzda ilk kez dahil ediyoruz. Scania'yı tercih etme nedenimiz yüksek kalitede sorunsuz bir araç olması, parça bulunabilirliği ve geniş servis ağı. İş birliğimizin devam edeceğini ümit ediyoruz." dedi.

Doğu Otomotiv Scania Servis Müdürü Gökhan Altun, ise Türkiye'nin en büyük taşımacılık firmalarından biri olan Netlog ile gerçekleştirdikleri bu işbirliğinden duydukları mutluluğu belirtirken "Teslimatını gerçekleştirdiğimiz araçlarımızı daha verimli kullanmaları için sürücülere yerinde eğitimler vereceğiz. Böylelikle araçlarımızın yüksek verimliliğini daha iyi anlatabileceğiz." açıklamasında bulundu.

Efatur Filosu 100 Adet VW Crafter İle Büyüdü

EFATUR ile Volkswagen Ticari Araç'ın var olan işbirliği Efatur'un 100 adet Volkswagen Crafter'ı filosuna

dahil etmesiyle güçlendi. İlk 44 adet Crafter'ın teslimatı Nisan ayında gerçekleştirildi. Efatur'un Kurtköy şube-

sinde düzenlenen törende 44 aracın teslimatı Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Taner Kozlan, Efatur Yönetim Kurulu Başkanı Emin Altunç, Efatur Genel Müdürü Kayhan Yılmaz ve iki şirketin yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşti.

Volkswagen Ticari Araç Satış Müdürü Taner Kozlan, yeni teslimatlarla Crafter modelinin ticari araç pazarındaki etkinliğini artırdıklarını söyledi. Volkswagen Ticari Araç'ın sektörün öncü firmaları tarafından tercih edildiğinin altını çizen Taner Kozlan şöyle devam etti: "Bunun temel nedeni sektörün ihtiyaçlarına en iyi şekil-

de cevap verecek donanım ve kalitede model ve hizmetleri sunuyor olmamız. Efatur ile geçmişten gelen işbirliğimizi 2017'de de yeni Crafter teslimatları ile devam ettiriyoruz. Crafter, her sektörden farklı ihtiyaçlara uygun olarak tasarlandı. Bu anlamda Crafter, servis, okul, turizm taşımacılığında Efatur'un en iyi çözüm ortağı."

Törende konuşan Efatur Genel Müdürü Kayhan Yılmaz, şirket olarak en çok önem verdikleri konunun yolcularının güvenliği ve konforu olduğunu, bunun da Volkswagen Ticari Araç modellerini seçmelerindeki en belirleyici kriter olduğunu söyledi.



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

Mercedes Benz Filoların Tercihi Olmaya Devam Ediyor

ANT Lojistik, filosunu 20 adet Mercedes-Benz Actros 1843 ile güçlendirirken, Reysaş Lojistik 15 adet Mercedes-Benz Actros 1843 LSnRA'yı filosuna ekledi.

ANT Lojistik, 40 adet Mercedes-Benz Actros 1843 siparişinin 20 adedinin teslim aldığı ve filosundaki toplam aracı 155'e, Mercedes-Benz araç sayısını 70'e yükseltti.

Mercedes-Benz Türk ve ANT Lojistik yöneticilerinin

katıldığı törende ANT Lojistik Genel Müdürü Cem Eker, "Mercedes-Benz markası ile olan uzun yıllara dayanan işbirliğimiz dışında Mercedes-Benz'i tercih etmemizin birçok somut sebebi var. Öncelikle bu araçların bizim için en önemli iki özelliği, araçların sorunsuz olması ve işletme maliyetlerinin düşük olması. Bunun yanında Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketinin bize sunduğu uygun ödeme koşulu ve uzatıl-

mış garanti paketi. Bu sebeple Mercedes-Benz Actros'u tercih ettik" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Müdürü Bahadır Özbayır ise, "Bugün, iş ortağımız ANT Lojistik şirketine 20 adet yeni Mercedes-Benz Actros1843 LSnRA teslimatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Geçen sene piyasaya sunduğumuz ihtiyaca uygun geniş ürün yelpazemiz içerisinden Mercedes-Benz Actros1843 özellikle araç taşıması alanındaki kullanım için güçlü bir araç. 2017 yılının ikinci yarısında ulusal ve uluslararası lojistik sektörünün daha da hareketleneceğini ve bu araçlarımıza ilginin artacağını düşünüyoruz" ifadelerini kullandı.

Mercedes-Benz Türk, 15 adet Mercedes-Benz Act-

ros 1843 LSnRA'yı Reysaş Lojistik'e teslim etti. Firma, 27 yıl içerisinde 4 bin 845 adet Mercedes-Benz marka araç alımına imza attı.

Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, "27 yıllık işbirliğimiz içerisinde 4.845 adet Mercedes-Benz marka araç alımı yaptık. Bu işbirliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğinden eminim. Mercedes-Benz Türk ile karşılıklı güven üzerine kurulu işbirliğimizi uzun yıllardır sürdürüyoruz. Reysaş Lojistik olarak tercih sebebimiz toplam maliyet hesaplamasında Mercedes-Benz'in tüm bileşenler özelinde avantajlı olmasındadır. Euro 6 Mercedes-Benz araçları düşük emisyon değerlerine sahip olmaları, yakıt ekonomisi bakımından avantajlı olmaları sebebiyle de tercih



ediyoruz. Bu sebeple filomuza daha güçlü ve daha ekonomik olan yeni Actros araçları dahil ettik" şeklinde konuştu.

Mercedes-Benz Türk Yönetim Kurulu Başkanı Süer Sülün törende Reysaş Lojistik şirketi yöneticilerine Mercedes-Benz markasına olan güvenlerinden dolayı teşekkür etti. Sülün, "Reysaş Lojistik, 27 yıllık geçmişinde hep Mercedes-Benz araçlarına güvendi. Bu teslimat, işbirliğimizi bir adım daha ile-

riye taşıyor" dedi.

Satışın gerçekleşmesini sağlayan Koluman Motorlu Araçlar İcra Kurulu Üyesi ve Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Saltık, "Bugün teslimatını yaptığımız Actros 1843 LSnRA Euro 6 motor teknolojisine sahip araçların da gerek yakıt sarfiyatı, gerek şoför konforu ve çevreci teknolojisi ile Reysaş Lojistik filosuna büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz" şeklinde ifade etti.



Yeni Tourliner Siftahı Topçam Turizm İle Yapıldı

Antalya'da yapılan Lansman ile ilk kez Türkiye otobüs sektörü ile buluşan Neoplan Yeni Tourliner, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu tarafından test edildi. 24-25 Mart 2017 tarihlerinde gerçekleştirilen Türkiye Lansman'ında etkileyici şovda aracın tanıtımını da üstlenen Tuncay Bekiroğlu, Neoplan Yeni Tourliner'ın Türkiye yollarındaki ilk gerçek test sürüşünü de bizzat gerçekleştirdi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun da

eşlik ettiği Genel Müdür Tuncay Bekiroğlu test sürüşünü, Topçam'a yapılan teslimat sırasında gerçekleştirdi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ise 2+1 oturma düzenine sahip otobüslerden yeşil renkli Yeni Tourliner'ın kaptan koltuğuna geçerek, konvoya öncülük etti. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun da eşlik ettiği Tuncay Bekiroğlu; Ankara Akyurt'taki MAN Üretim Tesisleri ile Tokat Otogar'ı arasındaki 420 kilometrelik yolda,

ilk üretim Yeni Tourliner'ın Türkiye'deki ilk uzun yol test sürüşünü gerçekleştirdi.

Tuncay Bekiroğlu'nu sürücü koltuğunda gördüğünde uygulandığını belirten Olgun Dizman, "MAN Kamyon ve

Otobüs Tic. A.Ş. firmasının Genel Müdürü olarak bizlere olan sevgisi ve verdiği değeri Gözler önüne sermesine Türkiye karayollarına ilk kez çıkan Neoplan Yeni Tourliner'ı bize teslim etmek üzere bizzat kul-



lanarak, tüm yol boyunca özelliklerini test etmesi; bugün, hayatımda asla unutmayacağım bir güne çevirdi" dedi.

Her zaman gelişen teknolojileri ve gelişmeleri yakından takip ettiklerini belirten Erkut Dizman ise "Yeni Tourliner'lar, sadece bugünün değil geleceğin de tüm taleplerine cevap veren bir otobüs. Neoplan Yeni Tourliner otobüslerini, Türkiye'de ilk kez yollara çıkartarak Tokat halkının ve yolcularımızın hizmetine sunmak bizim için ayrı bir gurur ve onur oldu. Ayrıca otobüsleri Tuncay Bey'in bizzat kullanarak getirmesi ise gerçekten de bizler için çok özel bir mutluluk ve onur kaynağı. Tuncay Bey'in bu jesti aynı zamanda; MAN ve Topçam aileleri arasındaki ebedi dostluğunun ve güvenin bir göstergesi, teminatıdır" açıklamasında bulundu.

Neoplan Yeni Tourliner'da geleceğin otobüsünü bugünden sunduklarını belirten Can Cansu ise test sürüşü tecrübesi sonrasında "Yeni Tourliner, gerçekten de her açıdan geliştirilmiş, tüm ihtiyaçları karşılayan bir araç. Hem yolcusunu, hem sürücüsünü hem de işletmecisini beklentilerinin de üzerinde mutlu edecek bir otobüs. Bu işin teorisi, katalogta yazılanlar ayrı, otobüsler esas değerlerini yollarda kazanır" dedi.

Sonuç Olarak;

Türkiye denizcilikteki potansiyelini ortaya çıkarmaya çalışıyor ancak her şey istendiği gibi gitmiyor. Türk limanlarında elleçlenen toplam yük rakamı 2015 yılında 416 milyon ton civarında olmuştur. Bu rakam 2016 yılında 430 milyon ton düzeyine çıktı. 2015 yılında Türk bayraklı gemilerin elleçlemedeki rakamı 36.5 milyon tona yaklaşmışken 2016'da bu rakam 38.6 milyon ton sınırına ulaştı. Bir büyüme var ancak global yarışta öne geçmek için yeterli değil. Kabaotaj Kanunu ile yıllar önce denizciliğimizi korumaya karar verdik ancak bugün konteyner limanlarımızın neredeyse 3'te 2'si global oyuncuların kontrolüne geçti. Maalesef global trend, tekelleşmeden yana. İnsanlar aynı network üzerinden taşımacılık ve ticaret yapmak istiyorlar.

Entegre lojistik taleplerinin diğer yansıması ise demiryollarında yaşanıyor. Çin'den A firmasının ge-

misine yüklenen yük, Türkiye'de A firmasının limanına ve oradan da yine A firmasının treni ile hedef noktaya ulaştırılırsa ballı-kaymak oluyor. Çünkü entegre hizmetin fiyatı daha avantajlı oluyor. Ayrıca daha az muhatap ve prosedür cazip geliyor. Bu noktada Türkiye limanlarının demiryolu bağlantılarının arzu edilenden uzak olması ve özellikle Asya-Avrupa bağlantısının halen olmaması 'kilit ülke' pozisyonu hedefinde elimizi kolumuzu bağıyor.

Benzer şekilde hava kargonun 2016 karnesine ve 2017 gidişatına baktığımızda da biraz umut, biraz karamsarlık çıkıyor karşımıza. Tüketim ve üretimdeki direnç, hava kargoyu ayakta tutuyor ama sıçrama yapmasına yeterli olmuyor. Bütün beklentiler 3. havalimanının bir an önce tamamlanıp hava kargoda Türkiye'nin global oyuncu olması için yeni bir sayfa açmasına odak-

landı ama milyar dolarlık yatırımın uzun yıllar rolantide çalışma ihtimalini kimse düşünmek istemiyor. Bu yüzden daha hızlı bir şekilde uluslararası ilişkilerimizi, yasal düzenlemelerimizi yoluna koymamız gerekiyor. Ancak tüm bu problemleri hızlıca çözebilirsek güzel günlere yaklaşma olasılığımız yükselir.

Gelecek sayımızda neler var?

KargoHaber dergisi olarak 9-12 Mayıs tarihlerinde gerçekleştirecek Münih Transport Logistic Fuarı'nda yer alacağız. Fuar süresince gerçekleştirecek etkinlikleri takip ederek 'Mobilite' gibi güncel konularda son gelişmeleri sizlere aktaracağız. Ayrıca yine çok özel röportajlarla karşınızda olacağız.

Diğer taraftan hava kargo taşımacılığında yaşanan dönüşümü, global trendleri ve fırsatları aktaran kapsamlı bir haber çalışması ile sektörün durumunu masaya yatıracağız.

Artsan Yapı İnşaat'ın Tercihi Otokar Atlas

OTOKAR, hafif kamyon segmentinin iddialı ürünü Atlas teslimatlarında hız kesmiyor. Yük taşıma kapasitesi ile sektörde büyük beğeni toplayan Otokar Atlas, Artsan Yapı İnşaat'ın da tercihi oldu.

Otokar Atlas'ın teslimat töreni Artsan Yapı İnşaat Genel Müdürü Taylan Ustabaş, Genel Müdür Yardımcısı Şentürk Kibar, firma yetkilileri ve Otokar Bayi Örnek Otomotiv Kamyon Satış Mü-

dürü İlker Kuzu'nun katılımıyla gerçekleştirildi.

Törende hizmet verdikleri sektör gereği dayanıklı, yüksek performanslı ve ekonomik araçlara ihtiyaç duyduklarını belirten Artsan Yapı İnşaat Genel Müdürü Taylan Ustabaş, "Güçlü motoru, tam havalı fren sistemi, düşük yakıt tüketimi ve düşük bakım giderleri sunan Atlas'ı filomuza katmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz" dedi.



Yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği Lojistik Sektörünü Harekete Geçirdi



ULAŞTIRMA, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı mevcut Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin yerine ikame edilmek üzere hazırlanan Karayolu Taşıma Yönetmeliği Taslağı, ilgili tüm kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ile gerçek veya tüzel kişilerden görüş alınmak üzere Kamuoyuna sunuldu.

Yeni yönetmeliğin, kamuya açık karayolunda motorlu taşıtlarla ya-

Siz satışla ilgilenin,
mal takip, planlama ve
dağıtım işlerinizi
Pan Profesyonellerine
bırakın.

PAN
LOGISTICS

www.panlogistics.com.tr

pılan yolcu ve eşya taşımalarını, taşımacı, acente, taşıma işleri komisyonculuğu, taşıma işleri organizatörlüğü, nakliyat ambarı işletmeciliği, kargo işletmeciliği, lojistik

işletmeciliği, terminal işletmeciliği ve benzeri taşımacılık faaliyetlerini yapanlar ile taşıma işlerinde çalışanları, taşımacılık faaliyetlerinde yararlanılan her türlü taşıt, araç, gereç, yapı, tesis ve benzerlerini kapsamı planlanıyor.

Söz konusu yönetmelik taslağına ilişkin görüş ve öneriler, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığına yazılı olarak bildirilmesi halinde, değerlendirmeye alınacak. Bu taslaktaki en önemli değişikliklerin belgeler konusu olduğu görülüyor.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın 82 maddelik yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği, lojistik sektörünü harekete geçirdi. Yönetmeliğin bazı maddelerine itiraz var. Belge sayısını azaltmak, sistemi sadeleştirmek amacıyla hazırlanan yönetmeliğe en önemli itirazlar şöyle sıralanıyor: Her bir araç için alınması gereken taşıt kartı ücreti 5 kattan fazla artırılarak 500 TL'ye çıkarılmış. Bu binlerce araçla çalışan bir şirket için 2 - 3 milyon liralık yük getiriyor. Oysaki taşıt kartı uluslararası yollarda aranan bir belge değil. Sektör kaldırılmasını istiyor. Taşımacılık yapana bin 500 metrekare depo şartı getiriyor. Kapıdan kapıya yük taşıyan ve tek bir kamyonu olan binlerce esnaf bu şartı karşılayamaz. Ya taşımacılık yapamayacak ya da araçlarını deposu olan bir firmaya kiralayacak. Yeni belge düzeni getiriyor ama mevcut belgelerin değişimi ve kapsamı arasında çakışanlar var.

Depo şartı geliyor. Bin 500 metrekare asgari açık ve kapalı olmak üzere. Küçük ölçekli firmalar bunları karşılamakta çok zorlanacaklar.

air cargo
europe

9-12 Mayıs 2017
Messe München

Bizi ziyaret edin!
Salon B1, Stand 429/530

Bırakın teknolojiniz kanatlı olsun

Teknolojik ürünlerinizi dünyanın dört bir yanına hem güvenli, hem de hızlı bir şekilde ulaştırıyoruz. Siz de Turkish Cargo'ya gelin, dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu şirketi ile daha fazla tüketiciye ve daha çok dağıtım noktasına ulaşın.

TURKISH CARGO  Globalize
your business

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

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

Almanya 13.000 km'ye yaklaşan otoyol ağıyla ABD ve Çin'den sonra en uzun otoyolu ağına sahip ülkedir. Ülkedeki ilk otoyol 1932 yılında Köln ve Bonn şehirleri arasında tamamlanmıştır.

İngiltere ile Fransa'yı denizaltından bağlayan ve uzunluğu 50.5 km olan Manş Demiryolu Tüneli 1994'te açıldı. Fakat proje 1802 yılında Napolyon döneminde ilk kez ortaya atıldı. 1880 yılında kazılar başladı ancak 1986 yılına kadar projeye defalarca ara verildi.