

transmedya

Mart 2018
Yıl: 16 Sayı: 178

Lojistik ve Ticari Araçlar Dergisi | 10 TL

www.transmedya.com



GOLÜ KENDİ SAHAMIZDA YİYORUZ

"TÜRKİYE LOJİSTİK PERFORMANSI'NDA 34. SIRADA YER ALIYOR AMA SAHAYA İNİLDİĞİNDE GERÇEK YERİMİZ BUNUN ÇOK GERİSİNDE."

EKOL LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET MUSUL, BORUSAN LOJİSTİK GENEL MÜDÜRÜ İBRAHİM DÖLEN VE OMSAN LOJİSTİK GENEL MÜDÜRÜ MEHMET HAKAN KESKİN'E GÖRE LOJİSTİK PERFORMANSIMIZ KAĞIT ÜZERİNDE GÖRÜNENİN GERİSİNDE. BUNUN SEBEBİ İSE UYGULAMADA ORTAYA ÇIKAN AKSAKLIKLAR.



**TREYLERİN KARA KUTUSU:
TIRSAN TELEMATİK**



**TÜRKİYE'NİN TAMAMINA
3 MİLYAR TL TASARRUF**



**KRONE, TİRE'DE ÜRETİMİ
4 BİN ADEDE ÇIKARIYOR**



YENİ DESTİNASYON BOGOTA

DÜNYADA EN ÇOK ÜLKEYE UÇAN HAVA KARGO MARKASI
5 MART'TAN İTİBAREN BOGOTA, KOLOMBİYA'YA UÇUYOR.



**TURKISH
CARGO** 

turkishcargo.com | +90 850 333 0 777

Lojistikte Tüm İşlemlerin Tek Sonucu!



Mars Lojistik olarak kara, hava, deniz, demiryolu taşıma modellerimiz, dünyanın her noktasında sunduğumuz entegre lojistik hizmetlerimiz ve kusursuz hizmet politikamızla tüm lojistik ihtiyaçlarınıza tek elden etkin çözümler sunuyoruz.



EDİTÖR'ÜN NOTU

ÇOK KOŞUP, ÇOK YORULUYORUZ

Sektöre yön veren firmalarımızın başında gelen Ekol, Borusan ve Omsan; lojistik performansımızı yeterli bulmuyor. Neden bulmuyorlar? Çünkü gümrüklerin yeteri kadar hızlı olmadığını düşünüyorlar. Çünkü maliyetler artıyor. Çünkü modlar arasında dengesizlik var. Açıklayacağımız o kadar çok etken var ki? Sektörün dışında olan konuların sektörü geriye götürmesi bir yana, sektörün kendisi de artık sorun üretmeye başladı.

Lojistik Performans Endeksi'ndeki temel sorun Türkiye gibi lojistik avantajı olan bir ülkenin endekste böyle geri kalması. Bu kabul edilebilir bir durum değil. Kaldı ki ihracat ile ekonomisini büyütmeyi planlayan bir ülkenin endekste geri kalması, maça 1-0 yenik başlaması demek. Bu arada LPI'daki sıralamanın bu sektörün tam anlamıyla filmini çektiğini söyleyemeyiz. Ancak tablonun geneline bakınca değerlendirmenin çok da yanlış olmadığını görüyoruz.

Dünyada birbirine en az güvenen ulus seçilmişiz. 'Türk'ün Türk'e güveni yoktur' noktasına hızla geldik. Bu algının süratle yıkılması gerekiyor. Öbür türlü iş yapamaz hale geliriz. Dünyada zaten korumacılık artıyor, işler zorlaşıyor. Bir de üstüne ayağımıza pranga takmayalım.

Doğu batı ekseninde yer alan Türkiye, sarkacın her zaman ortasında yer almasını bilmeli. Bunun için lojistikte kaynakların daha iyi kullanılması gerektiği kanaatindeyim. Özellikle firmaların entegre lojistik hizmeti verebilmek için, kamyonlardan envai çeşitli treylere, gemilerden limanlara, vagonlardan lokomotiflere, depolardan istif makinelerine kadar pek çok alanda kendilerini yatırım yapmak zorunda hissediyorlar. Bir müşteriye tam anlamıyla hizmet verebilmek için firmalarımız taşın altına elini

sokuyor. Ancak firmaların her yere yatırımdan ziyade bir veya birkaç konuda yetkinliği artarsa ülke olarak daha verimli hale geliriz diye düşünüyorum.

Herkesin deposu veya lokomotifi olmak zorunda değil. Önemli olan; deponun tüm ülkenin ihtiyacını karşılar nitelikte olması. Yapılacak projeler, hatlar, yatırımlar sadece bir firmanın değil belki de birkaç firmanın konsorsiyumu ile hayata geçmeli diye düşünüyorum. Aksi halde büyük firmalarımız her zamankinden daha çok koşacak ve daha çok yorulacak.

Gelecek sayımızda 'otomotiv lojistiğini' ele alacağız. Sorunlar neler, özel çözümler neler aktarmaya çalışacağız.

Daha güzel günlerde buluşmak dileğiyle.



Hasan KARAKURT
Editör

hasan@transmedya.com
www.facebook.com/Transmedya
twitter.com/transmedyadergi
tr.linkedin.com/in/hasan-karakurt



TRANSMEDYA.COM

Adres: Cennet Mah. Hüriyet Cad. No: 1/1 B Blok
Cennet / Küçükçekmece
İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: 0212 579 92 35 - Fax: 0212 598 47 62

www.transmedya.com

LOCAMEDYA

KÜNYE

TRANSMEDYA
Aylık Taşımacılık ve
Ticari Araçlar Dergisi

İmtiyaz sahibi ve sorumlu

Locamedya Org. Ve Rek.
Hiz. Ltd. Şti. adına;
Mutlu Doğan

Hasan Karakurt
genel yayın yönetmeni

Sinem Sürmeli
sosyal medya ve bilişim

Doğukan Özkan
haber merkezi

Erhan Aydın
grafik uygulama

Hakan Güner
reklam satış direktörü

Osman Görgün
akdeniz sorumlusu

çtp baskı ve cilt
İstanbul Basım Ltd.Şti
0212 603 26 21
Mart 2018

dağıtım
ZİP Dağıtım
editor@transmedya.com
www.transmedya.com
Yerel ve Süreli Yayın

İLAN İNDEKSİ

Turkish Cargo	2
Mars	3
Tırsan	5
Serin	7
Nevpa	9
Pegasus Cargo	11
Volvo	13
Koluman	15
Scania	17
Krone	19
Yalçın Dorse	21
Mercedes	25
Schmitz	27
Knor-Bremse	29
Alcoa	37
Ford	43
Interpress	67
Renault Trucks	68



İHRACAT REKORU'NU %140 ARTIŞLA KIRDIK

Türkiye'deki 41 yıllık liderliğimizi Avrupa'ya taşımaya devam ediyoruz.

Avrupa'nın en hızlı büyüyen treyler üreticisiyiz. 2015'ten bu yana her yıl rekor kırarak ihracatımızı %140 artırdık. Türkiye'nin en büyük 100 ihracatçısından biri olduk.

Tirsan, dünyanın 55 ülkesinde yollarda!



İhracat rekorlarındaki artış, 2015, 2016 ve 2017 ihracat rakamları baz alınarak hesaplanmıştır.



52



33



36



30

İçindekiler

22

TREYLER SEKTÖRÜ, BPW GEBZE FABRİKASI'NDA BULUŞTU

Treyler sektörünün tek temsilcisi Treyler Sanayicileri Derneği'nin Yönetim Kurulu üyeleri BPW'nin Gebze Fabrikası'nı ziyaret etti.

26

FORD OTOSAN, İLK YERLİ ŞANZIMANI DA ÜRETECEK

Ford Otosan, motordan sonra araçtaki en önemli diğer aktarma organı olan şanzımanı Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretmek için 49,5 milyon avro yatırımla çalışmalara başladı.

27

ARAS KARGO BÜYÜMEYİ DİJİTALLEŞME İLE YAKALAYACAK

Aras Kargo, 2017 yılı finansal sonuçlarını açıkladı.

28

BMW GROUP, LNG TEKNOLOJİSİNİ IVECO İLE TEST EDİYOR

Iveco, BMW Group ile işbirliği yaparak LNG ile çalışan kamyonun Alman araba üreticisinin lojistik hizmetleri için test edildiği bir pilot proje gerçekleştirdi.

30

MB TÜRK'ÜN 250 BİNİNCİ KAMYON GURURU

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, üretilen 250.000'inci kamyonun banttan indirilmesini tarihi bir ana daha evsahipliği yaptı.

31

RENAULT TRUCKS, EGE'DE 5 İLDE ROAD-SHOW DÜZENLEDİ

Renault Trucks ve Özmutlubaş Otomotiv'in düzenlediği özel etkinliklerle Mart ayı boyunca Ege illerinde filo sahipleri ve kamyon sürücülerini bir araya gelecek.

36

TEKNOLOJİ TIRSAN İLE TREYLERİN EMRİNE GİRDİ

Treylerde teknolojik dönüşümü başlatan ve Endüstri 4.0 prensipleri doğrultusunda yatırımlar yapan Tirsan, kullandığı robotik sistemlerle üretimde verimlilik ve kapasite artışı yakaladı.

52

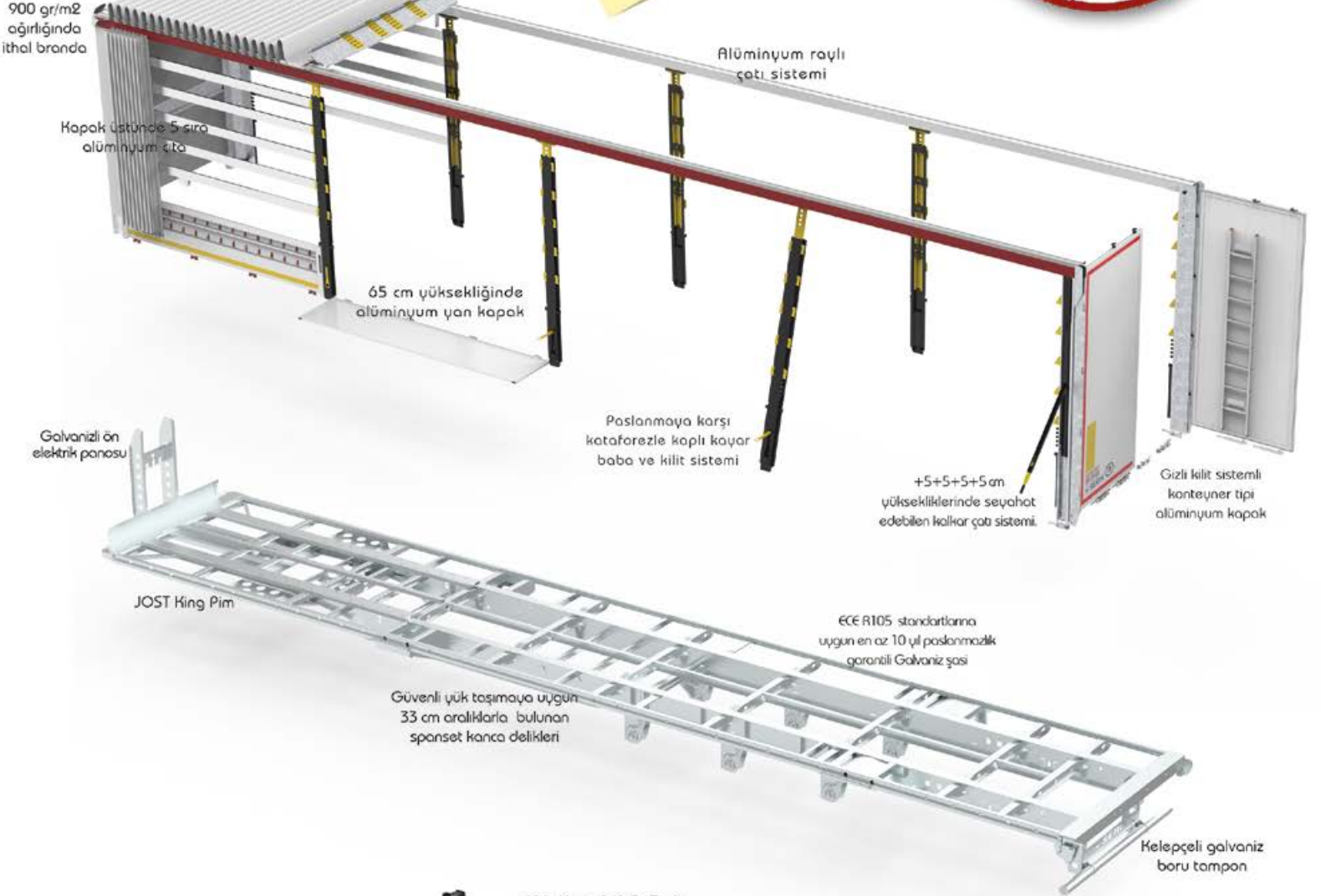
RÖMORK İMALATINDAN DÜNYANIN EN İYİ KAMYONLARINA UZANAN YOLCULUK

Kaynak ve demir dövme işinden römork imalatına oradan dünyanın en iyi kamyon üretimine uzanan DAF'ın yolculuğu başarılarla dolu.

32



galvaniz şasi
tanıtım
fiyatlarını
kaçırmayın...



EN 12642
COD XL

UIC
596-5
S400 P400



SERİN TREYLER A.Ş.

Sarıcağ Mah. Yeni İstanbul Cad. No : 138 Selçuklu / KONYA
Telefon : 0 332 282 01 00 (pbx) Faks : 0 332 282 01 05

www.facebook.com/serintreyler
www.twitter.com/serin_treyler
www.linkedin.com/in/serintreyler

444 29 23

www.serin.com.tr
www.serincomer.com



Alışan 2'inci Ar-Ge Merkezi'ni Konya'da açıyor

ALİŞAN Lojistik, 2017 yılında faaliyetlerine başlayan Yön Ar-Ge Merkezi'nin ardından ikinci Ar-Ge Merkezi'ni Konya'da kuruyor. Alışan Lojistik, yeni Ar-Ge merkezinde gerçekleştireceği projeler ile sektöre yön vermeyi ve sektörün küresel çapta sürdürülebilirliğini sağlamayı hedefliyor. Türkiye genelinde 16 farklı lokasyonda yaklaşık 1400 çalışanı ile tedarik zinciri yönetiminde uçtan uca hizmet sağlayan, tehlikeli madde depolanması ve taşımacılığında öncü olan Alışan Lojistik, hizmet kalitesini arttırmak, rekabet gücünü geliştirmek ve sürdürülebilir büyümesini devam ettirmek amacıyla 2017 yılından itibaren Ar-Ge inovasyon çalışmalarına yatırımlarını arttırdı. Konya'da 2017 yılında gerçekleştirdiği operasyon merkezi yatırımı ile İç Anadolu bölgesinde önemli bir rekabet şansı yakalayan Alışan Lojistik, burada kurulacak Ar-ge merkezi ile yerel firmalar ve



bölge üniversiteleri ile iş birliklerini geliştirerek lojistik sektörünün gelişimine katkı sağlamayı sürdürmeyi amaçlıyor.



Alışan Lojistik Yöneticileri Şile'de buluştu

ALİŞAN Lojistik yönetici kadrosu Şile Gardens Otel'de 3 gün süren yıllık değerlendirme ve motivasyon etkinliğinde bir araya geldi. Etkinlik sırasında Prof. Dr. Acar

Baltaş tarafından verilen 'Potansiyeli Performansa Dönüştürmek' başlıklı seminerin yansıra 'Verimli Büyüme' konulu bir çalıştay düzenlendi.

Borusan iş güvenliği için simülasyon merkezi kurdu



BORUSAN Lojistik, Borusan limanında açtığı simülasyon merkezinde çalışanlarına iş sağlığı ve güvenliği eğitimi veriyor. Türkiye'de ilk defa düzenlenen Simülasyon ve Sanal Gerçeklik Video Eğitimleri ile tehlike ve riskler konusunda görsel farkındalığın artırılarak iş kazalarının önüne geçilmesi amaçlanıyor. Borusan Lojistik Simülasyon Merkezinde farklı departmanlardan oluşturulan 10'ar kişilik gruplara ve işbaşı yapacak tüm personele haftada 2 gün toplam 8 saat eğitim veriliyor. İş Güvenliği uzmanları tarafından verilen eğitimin içeriğini İş Güvenliği Genel Konular, Teknik Konular, Atık Yönetimi, Simülasyonlar ve Sanal Gerçeklik videoları oluşturuyor. Eğitim kapsamında sanal gerçeklik gözlükleri ile birbir operasyonlardaki doğru ve yanlış hususları içeren videolar çalışanlara izletiliyor. Eğitimler sırasında 4 adet gerçek simülasyon kullanılıyor. Bunların arasında İş Güvenliği uygun (çelik burunlu) ayakkabı, gemi ambar menhol kapağı iniş çıkış güvenliği ve baret kullanımı, yük altında durmak ve sapan çarpması ile çember kesme operasyonu yer alıyor. Simülasyonlarda bu görevlerin içerdiği tehlike ve riskler çalışanlara güvenli bir ortamda yaşatılıyor. 8 saatlik eğitim süreci, tehlikeli ortam ve davranış panosunda tehlike ve risk oyunu, karikatürdeki doğru ve yanlışlıklarla ilgili tespitler yapılarak tamamlanıyor.

Brisa, Profleet danışmanları 6. kez biraraya geldi

BRISA'NIN filo yönetimindeki gücüne güç katan Profleet Danışmanları ve Brisa ekibi, 6. kez düzenlenen "En İyi Bir Arada" toplantısında buluştu. Brisa'nın Profleet için özel olarak geliştirdiği yazılım ve uygulamaların tanıtıldığı toplantıda, filo yönetiminin çehresini değiştirecek yenilikler konuşuldu. Profleet Danışmanları, Brisa tarafından sağlanan eğitimlerle sürekli gelişime odaklanıyor. Bu kapsamda 2017 yılında 109 mevcut ve aday Profleet Danışmanı'na 17 farklı eğitim verildi, 3 bin 608 kişi/saat eğitim gerçekleştirildi. Profleet Danışmanı Eğitim Programları'ndan mezun olan kişi sayısı ise 257.



Perde İstanbul'da Açıldı

Nevpa Branda, ticari araçlar için, Hızlı Perde, Branda üretimi, Kayar Çatı montajı yapmaktadır. Kayar çatı sistemlerinde Türkiye Distribütörlüğünü yaptığı SESAM markasına ait ürünlerin satışı Nevpa güvencesi ile sizlerle buluşuyor. Ürünlerimizi ve kalitemizi görmek için misafirimiz olun.



Türkiye'nin En Büyük Üretim
Kapasitesine
Sahip Branda İşleme Fabrikası

BRANDA-REKLAM

HIZLI PERDE

SESAM KAYAR
ÇATI SİSTEMLERİ

DİJİTAL BASKI VE
LAMİNASYON



 **nevpa**

SESAM
KAYAR ÇATI SİSTEMLERİ

 **nevpa**
branda

Web : www.nevpa.com.tr

Adres : Tuzla Birlik OSB,
Tem Yanyol Batı Cd. 5. Sokak No:6
Tuzla/İSTANBUL

Telefon : 0 216 911 50 50

e-Ticaret Zirvesi, Horoz Lojistik sponsorluğunda İzmir'de gerçekleşti

ADANA Bursa ve Antalya'nın ardından e-Ticaret Zirvesi, İzmir'de düzenlendi. Horoz Lojistik sponsorluğunda 5 Mart Pazartesi günü İzmir Hilton Otel'de gerçekleşen Hepsiburada e-Ticaret Zirvesi'nde Horoz Lojistik yöneticileri e-ticarette lojistik çözümler konusunda bilgiler aktardı.



Amerika'daki Doblo sayısı 60 bine yaklaştı

TÜRKİYE'DE geliştirilerek üretilen Fiat Doblo'yu Kuzey Amerika pazarına Ram markası altında, ProMaster City ismiyle ihraç eden Tofaş'ın, ABD ve Kanada'ya gerçekleştirdiği ihracat adedi 60 bine yaklaştı. Tofaş, Fiat Doblo'nun Ram markalı versiyonu ProMaster City'den Kuzey Amerika'ya, Ocak 2018 sonu itibarıyla 56.199 adet ihracat gerçekleştirdi.



Temsa'da üst kadro değişti

TEMSA Ulaşım Araçları, yönetim kademesinde yeni atamalar gerçekleştirdi. Daha önce diğer bir Sabancı Topluluğu şirketi Brisa'da, Tedarik Zinciri Yönetimi Direktörü olarak görev yapmakta olan Fatih Tunçbilek, Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. TEMSA Ulaşım Araçları Satış Genel Müdür Yardımcılığı'na ise, daha önce Temsa İş Makinaları'nda Satış Direktörü olarak görev yapmakta olan Hakan Koralp getirildi. Mali İşler ile Ar-Ge ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcılıklarına ise atamalar TEMSA

Ulaşım Araçları bünyesinden gerçekleştirildi. Şirkette Mali İşler Direktörü olarak görev yapmakta olan Ural İnal, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı olarak atanırken, TEMSA Ulaşım Araçları Ar-Ge ve Teknoloji Direktörlüğü görevini üstlenen İbrahim Eserce, Ar-Ge ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı pozisyonuna getirildi.



Havayolu trafiği yüzde 23,1 arttı

2018 yılının ilk iki ayında Türkiye geneli havayolu yolcu trafiği, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23,1 artış göstererek 27 milyon 817 bin 145'e ulaştı. Ajans Press'in Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) ve medya yansımalarından derlediği bilgilere göre, 2018 yılının ilk iki ayında havayolu yolcu trafiği, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23,1 artışla 27 milyon 817 bin 145 olarak belirlendi. Şubat ayı boyunca Türkiye geneli havalimanları iç hat yolcu trafiği de yüzde 15,5 artarak 8 milyon 375 bin 807 olurken, dış hat yolcu trafiği yüzde 22 artışla 4 milyon 672 bin 463 oldu. Yine aynı ayda direkt transit yolcularla toplam yolcu trafiği, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17,6 artarak 13 milyon 58 bin 763 olarak kayıtlara geçti. Atatürk Havalimanı'ndaki yolcu trafiği geçen

yılın aynı ayına göre, yüzde 18 artarak 4 milyon 734 bin 155 olurken, Sabiha Gökçen'de ise bu rakam yüzde 17 artışla 2 milyon 384 bin 880'e ulaştı. Hava ulaşımına talebin her geçen gün arttığı Ankara Esenboğa Havalimanı'nda ise, iç hat ve dış hat olmak üzere toplamda yüzde 39 artış yaşanırken, yolcu sayısı 1 milyon 371 bin 340'a yükseldi. Havalimanları yük (kargo, posta ve bagaj) trafiği incelendiğinde ise, Şubat ayı itibarıyla iç hatlarda yüzde 13,7 artışla 64 bin 629 tona, dış hatlarda yüzde 20,4 yükselişle 173 bin 856 tona, toplamda da yüzde 18,5 artışla 238 bin 485 tona ulaştığı belirlendi. Ocak ve Şubat ayları özelinde yapılan incelemede, iç hatlarda yüzde 18,7 artışla 140 bin 965 tonu, dış hatlarda yüzde 25 artışla 357 bin 889 tonu, toplamında da 23,1 artışla 498 bin 854 tonu bulunduğu görüldü.



HAVACILIK İLE LOJİSTİĞİN BİRLEŞTİĞİ NOKTA



PEGASUS
CARGO
www.pegasuscargo.com

Mars Hava ve Deniz Kargo'ya 3 kategoride "Birincilik Ödülü"

ULUSLARARASI Network Kuruluşu WIN (Worldwide Independent Network), geçtiğimiz ay Arjantin Buenos Aires'te düzenlediği yıllık Genel Kurul Toplantısı'nda, Mars Hava ve Deniz Kargo'yu 3 kategoride birden ödüllendirdi. 1999 yılında faaliyet giren ve bugün 5 kıtada 330 ofisinde 7 bin 454 çalışanı bulunan WIN, dünya çapındaki ağ üzerinden hizmet veriyor. Yeni iş fırsatlarının geliştirilmesini sağlayan kuruluş faaliyetlerine aktif üyelerini dahil etmek ve üyeleri arasında iletişimi sağlayabilmek adına her yıl farklı ülkelerde üyeleriyle bir araya geliyor. İspanya, Malezya, Şili, Filipinler, Fas, Brezilya ve Tayland gibi ülkelerde düzenlenen WIN toplantısı bu yıl Arjantin Buenos Aires'te gerçekleşti.

Yerel gereksinimlere bağlı kalarak müşteri ve üyelerinin karşılıklı yarar ve ortak çıkarlarını koruyan kuruluşun Yeni Genel Kurulunun da belirlendiği toplantıda Mars Hava ve Deniz Kargo; "İş birliği Aktiviteleri", "Verimlilik" ve "Tüm Kategorilerde" elde ettiği başarılarla birincilik ödülü almaya hak kazandı. Mars Hava ve Deniz Kargo CEO'su Selmin Kahraman ve Mars Hava ve Deniz Kargo Genel Müdür Yardımcısı Aydın Çevik'in katıldığı toplantıda, 38 ülkeden üye firmalar yer aldı. Toplantıda, lojistik sektöründeki gelişmeler gündeme getirilerek 2017 yılı değerlendirildi. Bütçeler gözden geçirildi ve 2018 yılında yapılacak ortak global projeler üzerine görüşmeler gerçekleştirildi.

MARS AIR & SEA

KUSURSUZ TAŞIMA HİZMETİ

Sahip olduğu IATA ve FIATA belgeleri ve WIN üyeliği ile dünyadaki tüm havayolu ve denizyolu firmalarıyla çalışan Mars Hava ve Deniz Kargo, konsolide, ekspres, kapıdan kapıya, refakatli taşıma, komple taşıma ve multi-modal taşıma hizmetlerini kusursuz olarak sunuyor. Uzakdoğu'daki ilk temsilciliğini Shanghai'da açan Mars Hava ve Deniz Kargo'nun, Guangzhou, Bursa, İzmir, Ambarlı, Adana, Mersin, İskenderun, Adnan Menderes Havalimanı, Ankara Esenboğa, Adana Şakirpaşa Havalimanı ve İstanbul Atatürk Havalimanı'nda ofisleri bulunuyor.

Otokoç 10 milyar ciroya koşuyor

OTOKOÇ Otomotiv, 2017 yılını 7 milyar lira ciro ile kapattı. Global 100 Endeksi'nde Türkiye otomotiv sektörünün birincisi olan Otokoç Otomotiv, 76 bin adet yeni, 26 bin adet ikinci el olmak üzere toplamda 102 bin adet araç satışı gerçekleştirdi. Aynı dönemde 127 bin 500 adet sigorta ve finansman ürünü sunan Otokoç Otomotiv, kiralama iş biriminde ise 52 bin adetlik araç parkına ulaştı. Otokoç Otomotiv'in yıl sonu performansını değerlendiren Genel Müdür Görgün Özdemir, 2017 yılını %35'lik artışla 7 milyar TL ciro ile tamamladıklarını söyledi ve ekledi; "Araç satışlarında 2017'de yaşanan yüzde 2.7'lik daralmaya rağmen, pazardan aldığımız payı bir önceki yıla göre 1 puan arttırmayı başardık." Sıfır araç pazarından yüzde 8 pay aldıklarını belirten Özdemir, Türkiye'de satılan tüm Jeep ve Alfa Romeo markalı araçların yüzde 41'ini, Ford, Fiat ve Volvo'ların ise yaklaşık üçte bi-



rini Otokoç Otomotiv çatısı altında yeni sahipleriyle buluşturduklarını belirtti. Ağır ticari araç grubunda temsil ettikleri Ford Trucks'ta ise yüzde 30 marka payına ulaştıklarını söyledi. Otomotiv sektörünün 2018 yılındaki durumunu yurt içinde ve küresel piyasalarda yaşanacak gelişmelerin belirleyeceğini belirten Görgün Özdemir, 2018 yılında sektörde bir önceki yıl paralelinde araç satışına ulaşılmasını belediklerini sözlerine ekledi.

Hamburg Polisi, Allison şanzıman donanımlı özel zırhlı araçlara güveniyor



AVUSTURYALI Achleitner tarafından üretilen High Mobility Vehicle (HMV) Survivor I, Almanya'da segmentindeki ilk Allison tam otomatik şanzıman donanımlı araç oldu. Hamburg Şehir Polisi Filo Yöneticisi Thorsten Krumm, konu ile ilgili bir açıklama yaparak; "Şu ana kadar, Survivor I'den çok memnunuz. Allison tam otomatik şanzıman sayesinde araç, son derece kolay bir şekilde manevra yapabiliyor ve sürüş konforu da sunuyor. Tehlikeli durumlarda 12 tonluk, 6 metre uzunluğundaki Survivor I'in hızlanabilmesi de ayrıca önemli" diye belirtti. Araç, terör saldırıları ve kaçırılma başta olmak üzere çok çeşitli tehlikeli olaylarda özel polis kuvvetleri tarafından kullanılmak üzere tasarlanmıştır. Birlikleri taşıyan bu zırhlı araç, özel görev güçlerinin ihtiyaç duyulan her yere en hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşmalarını sağlıyor. Dört çekerli olan HMV Survivor I, Achleitner tarafından geliştirilen bir şasiye sahip. Tırmanma ve çeşitli arazilerde kullanılabilme yeteneği, yol performansı kadar etkileyici. Krumm, "Allison şanzımanının sağladığı kullanım kolaylığı, özel kuvvetlerdeki her polisin tehlikeli durumlarda aracı rahatça kullanabilmesini mümkün kılıyor" dedi.

Scania 'Ekonomi Zirvesi'nde aracını sergiledi

EGD (Ekonomi Gazetecileri Derneği) tarafından düzenlenen 14. Kartepe Ekonomi Zirvesi 23-25 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirildi. Yüzde 100 doğalgaz ile çalışan ilk çekiciyi Türkiye pazarına sunan Scania, Ekonomi Zirvesi'ne katılan basın mensuplarına doğalgazlı motora sahip çekicisiyle test sürüşü imkanı sağladı. 2 gün boyunca süren test sürüşü etkinliğine 100'ün üzerinde gazeteci katıldı.



MÜKEMMEL KONTROL, DENGE VE KONFOR



Volvo Trucks FH çekiciler, dengeli ve mükemmel kontrollü.
Sarsıntısız sürüş ile daha konforlu... Temsa İş Makinaları'nın tecrübeli ekibi, geniş servis ağı ve güçlü satış sonrası desteği ile hizmetinizde!

TEMSA İŞ MAKİNALARI

Kısıklı Caddesi, Şehit Teğmen İsmail Moray Sokak, No:2/1 Altunizade
34696 Üsküdar, İstanbul **T:** 0216 545 0 777 **F:** 0216 340 77 40
talep-sikayet@temsamakina.com www.temsamakina.com

    temsamakina

Volvo Trucks Türkiye Distribütörü

Volvo Trucks. Driving Progress



Almanlar, Fransız Renault Trucks'a tasarım ödülünü verdi

ALMAN Tasarım Konseyi, Renault Trucks T serisine Ulaştırma kategorisinde Alman Tasarım Ödülü verdi. Böylece konsey, uzun yol çekicilerinde ön plana çıkan Renault Trucks T serisinin tasarımını ve estetiğini ödüllendirdi.

Fransız üretici Renault Trucks, Frankfurt'ta düzenlenen Ambiente Uluslararası Fuarı'ndaki törende Alman Tasarım Konseyi'nden T Yüksek Kabin serisinin özel tasarımı için ödülünü teslim aldı. Renault Trucks T, trapez kabin, 12 derece eğimli ön cam ve pi şeklinde cephe gibi üç ana unsuru ile ön plana çıkıyor. T Yüksek Kabin çekici, siyah kaplaması, alüminyum poryalar, karbon görünümlü yüzeyler ve kapı kollarının kırmızısını yansıtan ince kırmızı çizgilerle farklılaştırılmış bir görünüm sunuyor. Renault Trucks'ın Tasarım Direktörü Hervé Bertrand,

"Bu ödülü almaktan büyük gurur duyuyoruz. Renault Trucks T, modern tasarımı ile maksimum konforu sunan bir kamyon. Yenilikçi tasarımı, bu ödül sayesinde bir kez daha kendini kanıtladı" diye belirtti.

İlk olarak 2016 Almanya IAA Fuarı'nda tanıtılan Renault Truck T Yüksek Kabin çekici, genç kamyon sürücülerini tarafından verilen "Genç Profesyoneller Kamyon Ödülü 2017"de ikinci sırada yer almıştı. Alman Tasarım Ödülü ise Almanya ve uluslararası tasarım alanındaki yenilikçi ürünleri ve projeleri, üretici ve tasarımcıları ile birlikte ödüllendiriyor. Ödüller, 1953'te federal parlamento girişimi tarafından kurulan Alman Tasarım Konseyi tarafından veriliyor. Kazananlar, alanlarında tanınan, uzman 43 kişilik bir jüri tarafından seçiliyor.



Sertrans'tan IT'ye yatırım

2017'DE Big Data yönetimine geçerek sektörüne öncülük eden Sertrans Logistics, Endüstri 4.0 hazırlıkları kapsamında tüm hızıyla devam eden çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Bilgi Teknolojileri (IT) altyapısına 200 bin dolar tutarında yatırım yapan şirket, geleceği bugünden şekillendirmeye yönelik dijitalleşme stratejisinin önemli ayaklarından birini gerçekleştirmiş oldu.

Yapılan bu yatırımla data center bünyesinde faaliyet gösteren veri işleme sistemleri ve sunucu parkuru son teknolojiyle donatılarak Sertrans Logistics iş ortaklarının hizmetine sunuldu. Sunucu parkurunda en üst seviyede veri güvenliği sağlanarak; performans ve süreklilik kriterleri artırılmış olacak.



Tofaş'tan 2.8 milyar dolarlık yatırım

TÜRKİYE'NİN 3'üncü büyük sanayi kuruluşu Tofaş, "2017 Faaliyet Raporu"nu yayınladı. Raporun önsözünde, 2016'da üretim ve ihracat rekorları kıran Tofaş'ın 2017 yılını da 384 bin adetlik rekor üretimle tamamladığına dikkat çeken Koç Holding Yönetim Kurulu ve Tofaş Yönetim Kurulu Başkanı Ömer M. Koç, "2017 yılındaki proje ve yapısal yatırımlarımızın toplamı 157 milyon Euro olarak gerçekleşirken, son 10 yılda bu rakam 2,8 milyar dolara ulaştı. Şirketimiz, ihracat pazarlarında gösterdiği çeşitliliği ve yükselişi 2018 yılında da artırmayı hedeflemektedir. Ekonomiye çok yönlü katkımızı pekiştirirken, gerek üretim hacmi gerekse ihracat performansı açısından Türkiye otomotiv endüstrisinin en önemli oyuncularından biri olmaya devam edeceğiz" dedi.



Trabzon Spor ve Sürat Kargo, sponsorluk için el sıkıştı

TRABZONSPOR ile Sürat Kargo sponsorluk anlaşmasını yeniledi. Anlaşma Medical Park Stadyumu'nda düzenlenen törenle imzalandı. İmza töreninde konuşan Asbaşkan Ahmet Çubukçu, kargo sektörünün yenilikçi markasıyla gerçekleştirilen birliğin devam etmesinden duyduğu memnuniyeti şu sözlerle ifade etti: "Sürat Kargo, TMSF yönetimiyle birlikte, deyim yerindeyse 'lig atladi!' Sürat Kargo ile Trabzonsporumuzun yollarının kesişmesinin her iki marka için de hayırlı olduğunu düşünüyorum. Dilerim 'Daha Sürat'li bir Fırtına' sloganıyla gerçekleştirdiğimiz bu birliktelik uzun ömürlü olacaktır." Sürat Kargo Yönetim Kurulu Başkanı İlhami Öztürk şu değerlendirmeyi yaptı: "Sürat Kargo olarak, Türkiye'ye hizmet eden her türlü kurum ve kuruluş ile birlikte spora destek vermeyi kendimize amaç edindik. Bu sayede de Türk futbolunun en önemli markalarından biri olan Trabzonspor ile birlikte çıktığımız yolda, ikinci yılımızı kutluyoruz. Bizler ülkesini seven ve her daim ülkesinin çıkarlarına hizmet eden markalar ve bugün de yine ülke ekonomisine katkı sağlamak amacıyla bir aradayız. Adil ve Şeffaf Yönetim politikamız sayesinde Sürat Kargo'yu Türkiye'nin Milli kargo şirketi yaparak tercih edilebilir bir marka haline getirdik. Sürat Kargo olarak beş binin üzerinde çalışmamızla ve Türkiye genelinde bulunan yaygın hizmet ağımla memleketimizin her yerine kaliteli hizmet veriyoruz. Türkiye'de ilk ve tek olan hizmetleri müşterilerine sunmaya devam ederek sağladığımız büyümeyi daha da ileriye taşımaya hedefliyoruz. Geldiğimiz noktada hem ülkemizle hem milletimizle gurur duyuyoruz. İmzalanan anlaşmanın her iki tarafa da yeni başarılar getirmesini diliyorum."



ONUNLA YOLA ÇIKAN KAZANACAK!

Sağlamlığı, dayanıklılığı ve fonksiyonel özellikleriyle Koluman Treyler en zor şartlarda bile yükünüzü güvenle taşır.



Arkasında 50 yıllık Koluman gücü ile...



T. +9(0) 324 - 651 0020 (pbx)

www.koluman-otomotiv.com.tr

F. +9(0) 324 - 651 4602



Yetkili Satış Bayi

KOLUMAN Motorlu Araçlar A.Ş. Ankara T.+9(0) 312 - 497 5500

KOLUMAN Motorlu Araçlar A.Ş. İstanbul T.+9(0) 216 - 311 8050

KOLUMAN Motorlu Araçlar A.Ş. Gaziantep T.+9(0) 342 - 437 8500

KOLUMAN Motorlu Araçlar A.Ş. Tarsus T.+9(0) 324 - 651 4242

KOLUMAN Motorlu Araçlar A.Ş. Huzurkent T.+9(0) 324 - 646 2114

Fabrika; Şahin Mah. Sait Polat Blv. No.386/C Yenice - Tarsus İÇEL/TÜRKİYE



0850 840 9933

UPS'i en beğendikleri şirket seçtiler



FORTUNE dergisi tarafından gerçekleştirilen yıllık ankette "Dünya'nın En Beğenilen" şirketlerinden biri ve sektöründe tüm kategorilerde lider olarak seçildi. UPS, sektör kategorisinde, 2. sırada yer alan şirkete önemli derecede fark atarak birinci oldu.

UPS Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü David Abney açıklamasında şu ifadelerde bulun-

du: "UPS bu prestijli itibarla onurlandırıldı. Bu, müşterilerimize eşsiz bir değer katmaya odaklı sürekli inovasyon kültürümüzün ve kendini işine adanmış çalışanlarımızın başarısıdır. Nihayetinde, mükemmel bir şirket oluşturan ve bu şirketi sürdüren güç de budur."

Şirket; yenilik, insan yönetimi, kurumsal varlıkların kullanımı, sosyal sorumluluk, yönetim kalitesi, finansal sağlamlık, uzun vadeli yatırım, ürün ve hizmet kalitesi ve küresel rekabetçiliğin itibar özelliklerinin her biri konusunda kargo sektöründe birinci olarak derecelendirildi. UPS, dünyada en iyi bilinen markalardan biri konumunda. Şirket dünyada 220'den fazla ülkede ve bölgede hizmet veriyor ve küresel ticareti sağlamadaki rolünü son yıllarda arttırmasıyla dikkat çekiyor. UPS, FORTUNE tarafından gerçekleştirilen anketlerde son iki yıldır "En Beğenilen" şirketler sıralamasında sektöründe 1 Numara olarak derecelendiriliyor.

Volvo'nun Türkiye performansı Temsa'ya ödül getirdi



Temsa İş Makinaları, Volvo Trucks iş birliği kapsamında servis kontratı satışlarında kaydettiği dikkat çekici büyüme ile İsveç Volvo Trucks Hub MEENA 2017'de en iyi performans gösteren distribütörlük bölgesi ödülüne layık görüldü. Ödülü, Temsa İş Makinaları adına Genel Müdür Eşref Zeka İsveç'te teslim aldı. Ödülü almaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren Zeka şöyle konuştu: "Volvo Trucks ile iş birliğimizin ilk yılında önceliğimiz, organizasyonun yapılandırılması ve entegrasyonu, orta ve uzun vadeli hedeflerin belirlenmesi oldu. Bayi ağının geliştirilmesi ve yapılandırılması konusunda çalışmalar yürüttük. Satış sonrası hizmetlerde markamızı rakiplerden ayırtacak, hızlı, güvenli ve etkin hizmet sunabileceğimiz bir yapı kurguladık. Ürünleri-

mizi müşterilerimize daha iyi anlatacağımız, onlara hem danışmanlık hizmeti hem de satış sonrasında her türlü desteği vermek üzerine modeller geliştirdik. Tüm bunların geri dönüşü hem satış hem de satış sonrası geri bildirimler anlamında çok olumlu oldu. 2017'de Volvo Trucks ile yaptığımız iş birliği sayesinde pazar yüzde 3 büyürken, Temsa İş Makinaları olarak Volvo Trucks ile ağır ticari araçlar pazarında yüzde 33 büyüme yakaladık. Sadece bir yılda geldiğimiz bu nokta, çok mutluluk verici ancak iş birliğimizin henüz başındayız ve hedeflerimiz büyük. Volvo Trucks markasının güvenilirliği ve gücüyle büyük başarılarla imza atacağımıza inanıyorum. Hedeflerimiz doğrultusunda hız kesmeden çalışıyoruz."



Aras Kargo'da kadın istihdamı yüzde 16'ya ulaştı

Aras Kargo Genel Müdürü Hikmet Nuri Bulduk, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısıyla bir mesaj yayınladı. 2014 yılında Evrim Aras'ın kadın çalışan konusundaki sorumluluklarını uluslararası platformlara taşıyarak, Birleşmiş Milletler'de "Kadınların Güçlenmesi Prensipleri"ni imzaladığını ve bu prensipleri imzalayan Türkiye'deki tek kargo şirketi olduklarını hatırlatan Hikmet Nuri Bulduk, "2017 yılında kadın çalışan sayımızı yüzde 6 oranında artırdık. Böylece toplam çalışanlarımız arasındaki kadın çalışanlarımızın oranı yüzde 16'ya yükseldi. Hedefimiz; bu yıl da kadın çalışan sayımızı arttırarak önümüzdeki yıllarda yüzde 20 bandının üzerine çıkmak. Bu amaçla özellikle çalışan anneler için karne izni, aşı günü izni, süt izni gibi esnek saat ve gün uygulamaları geliştiriyoruz. Ayrıca yeni kadın çalışan aday öneren çalışanlarımıza ilgili adayın işe alınması durumunda prim veriyoruz. İş hayatında fırsat eşitliği ilkesinin de ötesine geçen ayrıcalıklar sunuyoruz. Kadınların geleceğine yatırım yapmanın, ülkenin geleceğine yatırım yapmak olduğunun farkındalığıyla hareket ediyoruz" dedi.

Aras Kargo, kadın çalışan sayısını arttırmak için neler yapıyor?

Kargo sektöründe örnek projeleri ile dikkat çeken Aras Kargo'nun kadın çalışan sayısını arttırmak için hayata geçirdiği uygulamaların bazıları şöyle sıralanıyor:

- Okul çağında çocukları olan kadın çalışanlarına okulun ilk günü ve karne günlerinde yılda 4 tam gün idari izin veriliyor
- Kadın çalışanlar okulun ilk ve son günü ile aşı günlerinde izinli sayılıyorlar
- Yeni doğum yapan çalışanların süt iznini günde 2 saat olarak uyguluyor
- 1-3 yaş arası çocukları olan annelere, bebek bakımları için her gün 1 saat idari izin veriliyor
- Anne çalışanlar bebekleri 3 yaşına gelene kadar cumartesi günleri çalıştırılmıyor
- Genel Müdürlük, bölge ve transfer merkezlerinde hijyenik emzirme odaları bulunuyor
- Anne çocuk sağlığı eğitimleri, Aras Akademi ile aile okulu ve aile eğitimleri, daha fazla kadın çalışan için öneri anketi gibi uygulamalar düzenleniyor.
- Yeni kadın çalışan aday öneren çalışanlara ilgili adayın işe alınması durumunda prim veriliyor.



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



Ekol Intermodal taşımalarını artırıyor

Intermodal taşımacılığın öncü şirketi Ekol, yeni tren bağlantılarıyla Avrupa'daki konumunu güçlendiriyor. Sète'den (Fransa) Zeebrugge'ye (Belçika) yeni bir tren bağlantısı kuran Ekol, Sète ile Paris arasında hizmette olan blok treniyle gerçekleştirdiği sefer sayısını da haftada ikiye çıkardı. Avrupa'daki tren bağlantılarını artırma stratejisiyle hareket ettiklerini söyleyen Ekol İş Geliştirme Direktörü Alaa Jennane, "Yepyeni tren seferleriyle Fransa, Belçika, İsveç ve Birleşik Krallık; Güney Avrupa, Türkiye, Orta Doğu ve Magrip'e bağlanmış oluyoruz. Bu hamlemiz sayesinde Sète, Güney Avrupa'daki

ana merkezimiz olacak" diye konuştu. Yeni hat sayesinde, aralarında bin 200 kilometreden fazla mesafe bulunan Sète ile Zeebrugge şehirleri yaklaşık 22 saatte birbirine bağlanıyor. Bu hatta tek seferde 44 ünite taşınabiliyor. Tren, çarşamba ve pazar günleri saat 18.30'da Sète'ten yola çıkarak perşembe ve pazartesi günleri saat 16.00'da Zeebrugge'ye ulaşıyor. Dönüş seferi için Zeebrugge'den salı ve cuma günleri saat 11.30'da hareket eden tren, çarşamba ve cumartesi günleri saat 07.50'de Sète'ye varıyor. Sète ile Paris arasında haftada iki sefer yapmaya

başlayan blok tren ise, iki şehir arasındaki mesafeyi yaklaşık 14 saatte kat ediyor. Tek seferde 50 ünite taşınmanın yapıldığı bu hat, Ekol'ün intermodal ağının en uzun treni olmaya aday. Sète-Paris ve Sète-Zeebrugge hatları demir yolu operatörü VİA iş birliğiyle hizmete geçirildi. Intermodal taşımacılığı geliştirerek çevreci çözümler sunan Ekol, yeni hizmete giren tren bağlantısıyla mevcut seferlerinin sıklığını artırarak karbon ayak izini ayda 914 bin kg CO2 azaltıyor. Ekol, 97 futbol sahası büyüklüğündeki bir ormana eşdeğer 41 bin ağacı kesilmekten kurtarıyor.

SAF-HOLLAND Aks Satış Direktörü Neslihan Beriş oldu

Neslihan Beriş, SAF-HOLLAND bünyesindeki başarılı projelerin ardından SAF-HOLLAND Türkiye Aks Satış Direktörü olarak yeni görevine başladı. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümü mezunu olan Neslihan Beriş, kariyerine 1996 yılında Bursa'da başladı. Üretim mühendisliğinden, lojistik mühendisliğine kadar farklı görevlerde yöneticilik yapan Beriş, ağırlıklı olarak otomotiv sektöründe planlama, lojistik ve satış alanlarında profesyonel iş hayatına devam etti. Neslihan Beriş, 2013 yılında İş Geliştirme Müdürü olarak SAF-HOLLAND Türkiye ekibinde yerini aldı. 2017 yılında Satış Müdürü görevine getirilen Beriş, gerçekleştirdiği başarılı projeler doğrultusunda Aks Satış Direktörü olarak SAF-HOLLAND Türkiye ailesindeki yeni görevine atandı.





KÂRLI YAKLAŞIM: “Kalite Kârlılığı Getirir”

Ömürden ÖZACAR – KRONER Türkiye Satış Müdürü

Alışla gelmiş KRONER kalitesi, Türk nakliyecisine sadece günlük operasyonlarını tamamlamaları için değil, uzun ömürlü ve geleceği garantiye alan bir ürün sunuyor. KRONER'in çok işlevli, yakıt verimliliği sağlayan, taşıma kapasitesi yüksek ve tamamen Türkiye'de üretilen treylerleri TİRE/İZMİR fabrikasında sizleri bekliyor.



www.krone.com.tr | Telefon: +90 262 777 00 56 | info@krone.com.tr | [f](https://www.facebook.com/krone.trailerturkey) kronetrailerturkey

KRONE
Geleceği Taşıyoruz

MobileKids çocuklarla buluşmayı sürdürüyor



Mercedes-Benz Türk, ana şirketi Daimler AG'nin 2001 yılında Almanya'da başlattığı, 2013 yılında ise Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile birlikte Türkiye'de hayata geçirilen, dünyanın ilk ve en büyük yol güvenliği

girişimi olan MobileKids Trafik Eğitim Projesi, 2018 yılında da etkinliklerini sürdürüyor. MobileKids Türkiye, 11 Mart Pazar günü İstanbul Levent'te bulunan Metrocity AVM'de çocuklar ve aileleriyle buluştu.



Mersin'de yıldız kızlarıyla buluştu

Mercedes-Benz Türk'ün 2004 yılında Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği (ÇYDD) ile birlikte başlattığı en köklü kurumsal sosyal sorumluluk projesi "Her Kızımız Bir Yıldız", toplumda kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması, kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması hedefiyle kesintisiz olarak yürütüyor. Proje kapsamında şehir şehir dolaşarak yıldız kızların kişisel gelişimine destek veren Mercedes-Benz Türk yetkilileri, son olarak Mersin'de eğitimlerine destek verilen kızlarla bir araya geldi.

3 farklı kategoride en iyi 3 Startup'a 50 bin TL'lik büyük ödül



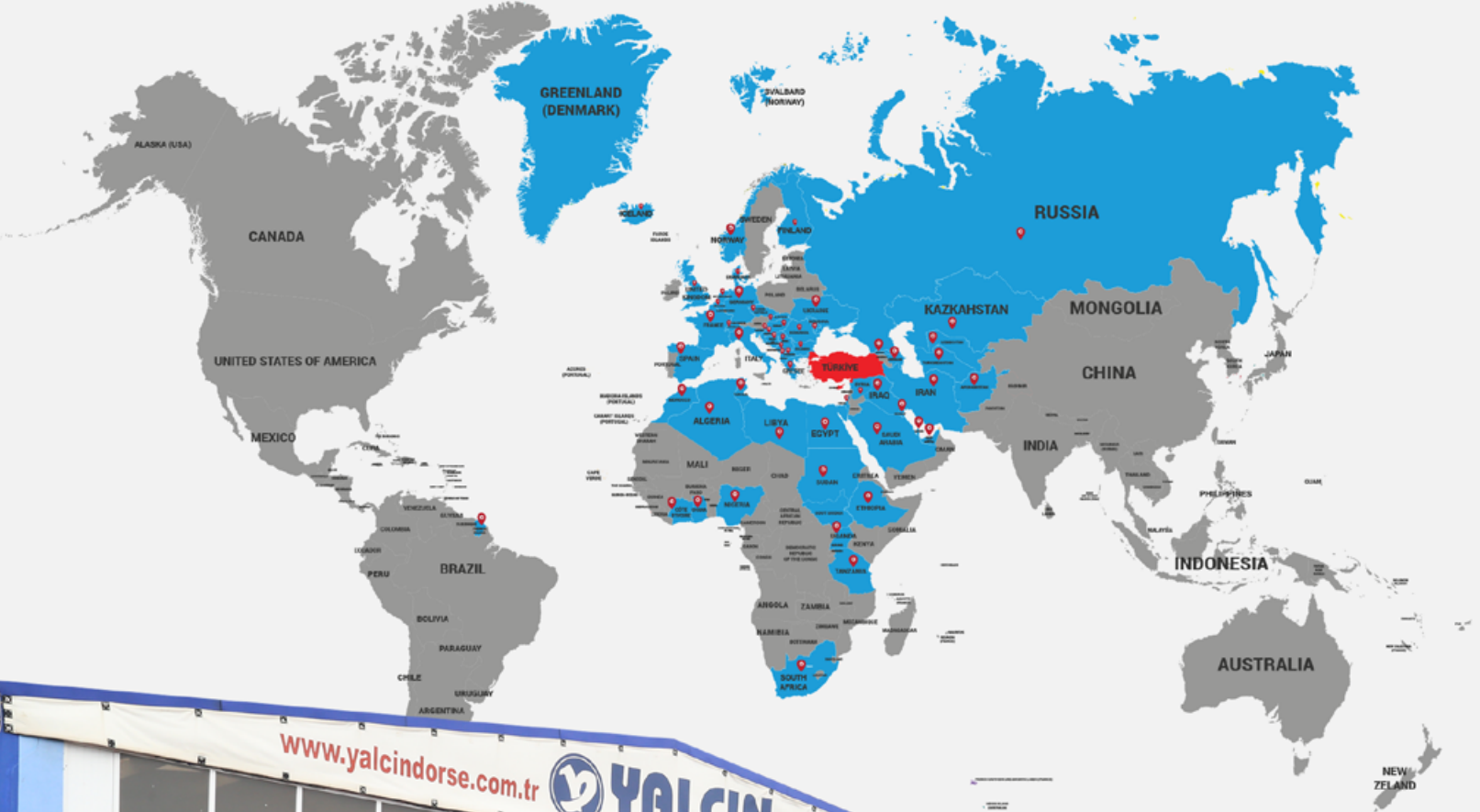
Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında kutladığı 50. yılı kapsamında hayata geçirdiği sosyal sorumluluk projesi Mercedes-Benz Türk Startup'ı 2018 yılında da sürdürüyor. "Bize Startup'ını söyle, sana desteğini verelim" sloganıyla başlangıcı yapılan Mercedes-Benz Türk Startup'ın bu yılki teması Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin rehberliğinde "Akıllı Şehirler" olarak belirlendi. Mercedes-Benz Türk Startup'ın bu temasına uygun olarak; hayatı kolaylaştıran, topluma ve çevreye faydalı, pozitif sosyal etki yaratan, teknolojiyle bağ kuran

ve sürdürülebilir şehir ve yaşam alanları yaratılmasına katkı sağlayan Startup fikirleri bu sene jüri tarafından değerlendirilme ve alınacaklar. Bu yıl belirlenen kategoride en yüksek oyu alan ilk 10 Startup'a çeşitli ödüller verilecek. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasının doğaya ve topluma faydalı, yenilikçi, teknoloji ile bağlı olan fikirlerin yeşerip büyümesiyle mümkün olduğuna inanan Mercedes-Benz Türk, Türkiye'nin geleceğine duyduğu güvenle, ülkenin dört bir yanındaki yaratıcı zihinleri ödüllendirmeye devam ediyor.

Mercedes-Benz Türk Startup yarışmasında bu yıl ilk 10'a kalan Startup'lara "Startup Boost" adı verilen özel bir gelişim programı ve Mercedes-Benz ile özel Almanya seyahati hediye edilecek. İlk 10 içinden "teknoloji", "sosyal fayda" ve "tema" olmak üzere 3 farklı kategoride belirlenecek 3 Startup'a ise 50'şer bin TL para ödülü verilecek.



55 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ



**60 METREYE KADAR UZAMA KAPASİTESİ İLE
RÜZGAR GÜLÜ TAŞIMALARININ VAZGEÇİLMEZİ**

DÜNYAYI MAVİYE BOYAMAYA DEVAM EDİYORUZ

Fabrika: Fevzipaşa Mah. Erdoğan Sk. No:14
Değirmenköy - Silivri - İstanbul / Türkiye

Tel: +90 (212) 735 39 49 (pbx) Fax: +90 (212) 735 39 45

www.yalcindorse.com.tr • yalcin@yalcindorse.com.tr





MB Türk'ün yıldızını kadınlar parlatıyor

Mercedes-Benz Türk, yüzde 34'lük beyaz yaka çalışan kadın oranıyla otomotiv sektöründe öncü şirketlerden biri olmayı sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk, sektörde kadın çalışan sayısını artırmak için çalışmalarına devam ediyor.

Otomotiv sektöründe kadın istihdamına önem veren ve bu konuda öncü şirketlerden biri olan Mercedes-Benz Türk, her geçen gün artan kadın çalışan sayısında cinsiyet eşitliğine dayalı kurum kültürü yaratma hedefine doğru çalışmalarını sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk'ün 2018 yılında beyaz yaka kadın çalışan oranı yüzde 34'e ulaştı. Ayrıca şirketin üst yönetim kadrolarında çalışan kadın sayısı son 10 yılda 6 kat arttı ve 2018 yılında yüzde 22 seviyesine çıktı. Mercedes-Benz Türk'te doğum sonrası süt izni, şirket içinde özel olarak oluşturulan emzirme odaları, çocuk bakımı desteği gibi kadın çalışanlara yönelik uygulamalar bulunuyor. Kadın çalışan sayısı, kadın çalışanların sendikalaşma oranı, eşit ücret olanakları ve terfi süreçleri ile çalışma hayatında cinsiyet eşitliğini teşvik etmesiyle Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Çalışma Genel Müdürlüğü tarafından her yıl verilen "Çalışma Hayatında Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ödülü"nü sahibi oldu.

“ MERCEDES-BENZ TÜRK'ÜN 2018 YILINDA BEYAZ YAKA KADIN ÇALIŞAN ORANI YÜZDE 34'E ULAŞTI. AYRICA ŞİRKETİN ÜST YÖNETİM KADROLARINDA ÇALIŞAN KADIN SAYISI SON 10 YILDA 6 KAT ARTTI VE 2018 YILINDA YÜZDE 22 SEVİYESİNE ÇIKTI.

“YILDIZ KIZLAR” MAVİ YAKADA YÜZDE 10'U OLUŞTURUYOR

Mercedes-Benz Türk, kadının iş dünyasındaki yerine çok önem veriyor ve sosyal sorumluluk projeleri ile de topluma katkı sağlamayı sürdürüyor. “Her Kızımız Bir Yıldız” projesiyle ses getiren ve ödüller alan Mercedes-Benz Türk, toplumda kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması, kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması hedefiyle ÇYDD (Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği) ile birlikte bu projeyi 14 yıldır sürdürüyor. “Her Kızımız Bir Yıldız” projesi çerçevesinde hali hazırda 200'ü üniversite öğrencisi olmak üzere 1.200 “Yıldız Kız” burs alarak eğitimine devam ediyor. “Her

Kızımız Bir Yıldız” desteği ile eğitimini başarıyla tamamlayan kızlara istihdam olanakları da sunuluyor. Mercedes-Benz Türk bünyesindeki mavi yakalı kadın çalışanlarının yüzde 10'u “Yıldız Kızlar”dan oluşuyor.

GLOBAL BİR VİZYON OLARAK CİNSİYET EŞİTLİĞİ

Mercedes-Benz Türk, kadın istihdamı konusunda ana şirketi Daimler'in hedefleri ile aynı paralelde ilerliyor. Şirket içinde cinsiyet eşitliği sağlanabilmesi için özel kotalar uyguluyor. 2008 yılında başlatılan “Farklılıkların Yönetimi” çerçevesinde kapsamlı çalışmalar yürütülüyor. Her yıl oluşturulan bir yol haritası ile hem ofis hem de üretimde çalışanlara yönelik farkındalık çalışmaları ve aktiviteler gerçekleştiriliyor. Daimler ile Mercedes-Benz Türk, “Küresel İlkeler Sözleşmesi” ve “Sosyal Sorumluluk Prensipleri”ni imzalayarak ve “Davranış Yönetmeliği”ni yayınlayarak cinsiyet eşitliğini en üst düzeyde taahhüt etmeyi garanti altına aldı.



Yılların ustalarına yolların efsaneleri yakışır.

Actros'unuz varsa işinizde her zaman bir adım öndesiniz. Düşük yakıt tüketimi ile verimlilikte, tasarımı ile konforda, yenilikçi teknolojileri ile sürüş performansında devleşmek isteyenler için yollarda.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



Renault Trucks, Ege'de 5 ilde road-show düzenledi

Renault Trucks ve Özmutlubaş Otomotiv'in düzenlediği özel etkinliklerle Mart ayı boyunca Ege illerinde filo sahipleri ve kamyon sürücüleri ile bir araya geldi. 5 ilde devam eden etkinlik, 28 Mart'ta İzmir'de son buldu.

Renault Trucks, Afyon, Manisa, İzmir, Aydın ve Muğla'daki farklı noktalarda kamyon sürücüleri ve filo sahipleri ile buluştu.

Dağıtım kamyonları, uzun yol çekicileri ve inşaat kamyonlarını kapsayan geniş ürün modelleri ile Ege'yi dolaşan olan Renault Trucks, müşterilerin çalışma alanlarında araçlarının yakından incelenmesi için fırsat sundu.

Renault Trucks'ın Ege turunda sergilediği uzun yol T serisi çekicileri, yakıt tasarrufu ve konforu ile uluslararası ve yurt içi nakliye alanında ön plana çıkıyor. Dağıtım segmentindeki D serisi kamyonlar, yurt içi nakliyede 19 Ton ve 16 Ton seçenekleri ile çok amaçlı kullanım sağlıyor. İnşaat gamındaki K serisi kamyonlar ise yakıt tasarrufunun yanı sıra sağlamlığı ve yük gücü ile müşterilere sunuluyor. Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Sebastien Delepine etkinlikler ile ilgili olarak; "Bu organizasyon sayesinde Ege'de farklı illerde müşterilerimiz ile buluşuyoruz. Hem Ege bölgesinin lojistik ve taşımacılık anlamındaki yüksek potansiyeli hem de müşterilerimiz ile birebir görüşmeye verdiğimiz önem, güzergahımızı Ege'ye çevirdi" diye belirtti.

EGE'DE GÜCÜMÜZLE VARIZ

Delepine, Ege Bölgesi'nin lojistik ve taşımacılık alanındaki önemine değinerek; "Ege, limanları, meyve-sebze taşımacılığı, akaryakıt ve tehlikeli madde taşımacılığı gibi farklı alanlarda ülkenin can damarlarından biri. Bu nedenle Renault Trucks olarak gerek satış gerekse satış sonrası hizmetlerimiz ile Ege Bölgesi'nde varlığımızı artırarak devam ettiriyoruz. Bayimiz Özmutlubaş Otomotiv ile 2017 gerçekleştirdiğimiz yatırımlar sonucunda İzmir ve Denizli'de birer satış ve satış sonrası hizmet noktasının açılışını gerçekleştirmiştik" şeklinde açıkladı.

Sebastien Delepine, etkinlikler sırasında gerçekleştirdiği görüşmeler ile ilgili bilgi vererek; "Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler, araçlarımızın yakıt verimliliği, sürüş ve konfor bakımından bir tercih edilen bir performans sunduğunu gösteriyor. Tüm ürün gamımız, filoların toplam işletme maliyetlerinde tasarruf sağlamak üzere geliştiriliyor. Her uygulama alanına özel olarak geliştirilen

araç modellerimiz, performanslarının yanı sıra segmentindeki gereklilikleri en yüksek çizgide karşılaması ile tercih ediliyor. Bu nedenle hem hali hazırda kullanıcılarımız, araçlarımızı tavsiye ediyor; hem de inceleyen firma ve sürücüler özellikleri ve performansı nedeniyle oldukça etkileniyor" diye belirtti.



araç modellerimiz, performanslarının yanı sıra segmentindeki gereklilikleri en yüksek çizgide karşılaması ile tercih ediliyor. Bu nedenle hem hali hazırda kullanıcılarımız, araçlarımızı tavsiye ediyor; hem de inceleyen firma ve sürücüler özellikleri ve performansı nedeniyle oldukça etkileniyor" diye belirtti.





Treylere bahar erken geldi!
22.000.-€ ve üzeri krediler için;
Euro'da 0 %, TL'de 0,99 %'dan başlayan faiz olanakları



Schmitz Cargobull burada, kalite yanında!



Schmitz Cargobull ürünleri;

yakıt tasarrufuna katkısı,
düşük işletme giderleri,
uzun ve kârlı kullanım ömrü ile
ekonomik fayda sağlıyor.



The Trailer Company.

**Kusursuz treylere sahip olmak
her zamankinden kolay!**

18-24-36 ay vade seçeneklerinde
farklı faiz oranları ile anlaşmalı
bankalarda, sınırlı sayıda araç için
31 Mart 2018'e kadar geçerlidir.

Treyler sektörü, BPW Gebze Fabrikası'nda buluştu

Treyler sektörünün tek temsilcisi Treyler Sanayicileri Derneği'nin Yönetim Kurulu üyeleri BPW'nin Gebze Fabrikası'nı ziyaret etti. BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, yaptığı sunumda Avrupa ve Türkiye pazarındaki gelişmeleri aktardı ve IAA'da sergileyecekleri teknolojiler hakkında ipucu verdi. TREDER Yönetim Kurulu, fabrika ziyaretinin ardından Mart ayı yönetim kurulu toplantısını da BPW fabrikasında gerçekleştirdi.



Kaan Saltık başkanlığındaki TREDER heyeti, 8 Mart Perşembe günü BPW'nin Gebze Fabrikası'na bir ziyaret gerçekleştirdi. TREDER üyelerinin tamamına yakının katıldığı ziyarette, BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser ve BPW Türkiye Genel Müdürü Hüseyin Akbaş sektöre verilen katkılardan ötürü dernek adına Başkan Kaan Saltık'a bir teşekkür plaketi takdim etti. BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, ziyaret kapsamında gerçekleşen toplantıda bir konuşma yaparak, Türkiye treyler pazarının son yıllarda düşüş yaşamasına karşın Avrupa'nın 4. büyük pazarı olmaya devam ettiğini söyledi. Böser, Türkiye'nin ikinci sıraya çıkabileceğini, arada rakamsal olarak büyük farklar olmadığını söyledi. Türkiye'nin yüksek potansiyeline olan inançlarının devam ettiğini belirten Böser, BPW'nin geçtiğimiz yıl yine çift haneli büyümeyi başardığını kaydetti.

BPW 500 BİN AKS ÜRETTİ

Yılda 500 bininin üzerinde aks üretildiğini ve 1,373 milyar Euro gelir elde edildiğini söyleyen Böser, gelirlerin yüzde 60'ının akslardan, yüzde 30'unun ticari ürün ve servis hizmetleri ile elde edildiğini ifade etti. Böser, "Satışlarımızın coğrafik dağılımı ise; yüzde 76'sı Avrupa'dan. Avrupa'yı ifade ederken Rusya ve Türkiye'yi dahil ediyoruz. Yüzde 17,8'i Avustralya, Yeni Zelanda ve Asya'dan. Yüzde 6,2'si ise geri kalan Afrika ülkelerinin de dahil olduğu kalan ülkelerden" dedi. Böser, geçen yıl treyler sektörünün en çok artışı Rusya'da gerçekleştiğini vurguladı. Teknolojik yeniliklerin bilgisini de veren Dietmar Böser, "Yeni ürünümüz olan ECO Disc

TS2'nin saha testlerine başladık ve bu yılın sonunda üretime geçeceğiz, gelecek yıldan itibaren de satışa sunacağız. Dampertli araçlar için de kullanılan ECO Air Compact HD ürünümüz Türkiye'de 5 + 3 yıl garantisi ile sunuluyor, bu ürün özel lazer teknolojiyle üretiliyor." diye konuştu.

ALÜMİNYUM POYRA

Alüminyum tanker gibi ağırlık hassasiyeti üst seviyede bulunan araçlar için, 9 tonluk özel alüminyum poyra üretildiğini belirten Böser, söz konusu poyra ile üretilen aksın, fuarda tanıtımını hedeflediği makas ile birlikte alanındaki en hafif ürün olacağı iddiasında bulundu. Böser, yeni alüminyum poyra hakkında şunları söyledi: "Aks başına 18 kg daha hafiflik sağlandı set başına bu 54 kg çıkmaktadır. Bu da daha fazla yük taşıma anlamına geliyor. Ürün diğerlerine göre daha pahalı olmasına karşın kendisini bir yıl içinde amorti edeceği düşünülmektedir." E-mobilty çalışmaları ve SAP ile de işbirliği yaptıklarını belirten Böser, inovasyon laboratuvarı oluşturduklarını burada genç mühendislerin yeni fikirler geliştirdiğini söyledi. TREDER Başkanı Kaan Saltık ise Türkiye treyler pazarı ile ilgili yaptıkları araştırmaları aktardı. TREDER üyelerinin pazarın yüzde 61'ine sahip olduğunu açıklayan Başkan Saltık, Türkiye'de yılda 26 bin adet treyler (ihracat + iç pazar) üretildiğine işaret etti. Ziyaret ile ilgili açıklama yapan Saltık, "BPW'ye sektöre verdiği destekten ötürü, sektör adına teşekkür ediyorum. Bizleri bu yolda hiç yalnız bırakmadılar. BPW'nin Türkiye'de üretime geçmesinin önemini her zaman dile getiriyoruz." şeklinde konuştu.



Recep Serin, TREDER'in onursal üyesi oldu

TREDER, derneğin kuruluşunda görev alan ve bir dönem başkanlığını da yürüten Recep Serin'i Onursal Üye seçti. TREDER Başkanı Kaan Saltık, dernekte yürüttüğü görevler ve verdiği hizmetlerden ötürü Serin'i Onursal Üye seçtiklerini ve dernek için yaptığı hizmetlerin devam edeceğini söyledi.

TREDER (Treyler Sanayicileri Derneği) yaptığı yönetim kurulu toplantısında Recep Serin'i Onursal Üye seçti. Derneğin kuruluşunda görev alan ve bir dönemde başkanlığını yürüten Serin, sektörün disipline edilmesi, sorunların ortaya çıkarılması ve çözülmesi noktasında önemli çalışmalar yürüttü. TREDER Başkanı Kaan Saltık, 2007 yılında kurulan TREDER'in bu süre zarfında önemli çalışmalar yürüttüğünü, treyler sektörünün önemini fark edilmesi ve hedeflerinin ortaya çıkmasında çati görevi gördüğünü söyledi. TREDER'in bu güne ulaşmasında emeği geçen herkese teşekkürlerini ileten Saltık, "Recep Serin derneğe büyük emeği geçen ve derneğin buralara gelmesinde büyük pay sahibi oldu. Biz de kendisini derneğin ilk Onursal Üyesi olarak seçerek teşekkürlerimizi göstermek istedik. Serin'in sektöre bugüne kadar verdiği hizmetler, bundan sonra da devam edecektir" dedi.

Recep Serin de TREDER tarafından Onursal Üye olarak seçilmesinden dolayı duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "TREDER'de başkan ve üye olarak görevde bulundum. Bugüne kadar önemli çalışmalar yürüttüğümüz derneğimiz, treyler sektörünün önemini ortaya konmasını sağladı. Yaptığı üretim, sağladığı istihdam ve gerçekleştirdiği ihracat ile sektörümüz ülke için çok önemli bir yerdedir. Bugüne kadar sektör için verdiğim hizmetleri artık Onursal Üye olarak vermeye devam edeceğim" dedi.



Aras Kargo büyümeyi dijitalleşme ile yakalayacak

Aras Kargo, 2017 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Toplam 12 bin çalışan, 4 binden fazla araç ve 29 transfer merkeziyle günde yaklaşık 500 bin gönderi taşıyan Aras Kargo, 2017 yılını 1 milyar TL'nin üzerinde ciro ile tamamladı. Uluslararası e-ticaret platformları ile yeni iş birliklerine hazırlanan Aras Kargo, 2018 yılını yüzde 20'lik büyüme ile kapatmayı hedefliyor. Şirketin 2017 yılı büyüme rakamları ve gelecek dönem hedeflerine ilişkin açıklamalarda bulunan Aras Kargo Genel Müdürü Hikmet Nuri Bulduk, "Büyüme, verimlilik, karlılık ve rekabet potansiyelimizi artırmayı ve bu doğrultuda 2018 yılında yüzde 20 büyüme planlıyoruz. Büyüme

hedeflerimiz ve artan iş hacmimiz doğrultusunda beyaz yakada yaklaşık 80, mavi yakada ise yaklaşık 650 kişilik yeni istihdam yaratmayı hedefliyoruz. Ayrıca, e-ticaret sektörünün mevcut büyüme potansiyelinden en iyi şekilde yararlanabilmek için teknoloji tarafındaki altyapı yatırımlarımıza da ara vermeden devam ediyoruz. 2020'ye kadar, Ankara, İstanbul Anadolu, İzmir ve Bursa gibi beş büyük ilimizde 30 milyon Euro yatırım ile 5 büyük teknolojik transfer merkezini daha hizmete sunma planımız var. Böylece kapasite ve verimlilik artışının yanı sıra daha fazla tasarruf sağlayacağız. Daha fazla müşteri memnuniyetini artıran çözümler sunacağız" dedi.



GPS İLE KURYE TAKİBİ YÜZDE 10 VERİMLİLİK ARTIRDI

E-ticaret hacminin artış hızına yetişebilmek ve müşteri memnuniyetini en üst düzeyde sağlayabilmek için kargoların zamanında, en güvenli şekilde teslim edilmesi gerektiğini ifade eden Bulduk, "Aras Kargo olarak, özellikle "Zamanında Teslim Edilmeyen" kargolar konusunda önemli adımlar atıyoruz. El Terminali'nden GPS ile yaptığımız kurye takibi ile adreste işlem yapma oranında bir ayda yüzde 10 artış sağladık. Kısa sürede yakalanan bu başarı oranını daha da geliştirerek en az yüzde 96 oranında zamanında teslimat sunmayı hedefliyoruz. Dünya üzerinde hiçbir kargo şirketi bu oranı yüzde 100 yapamıyor" dedi.



"KARGOM NEREDE İLE ANLIK TAKİP"

Harita üzerinden "Kargom Nerede" uygulamasını devreye alarak, sektörde bir ilki daha gerçekleştirmeyi planladıklarını söyleyen Aras Kargo Genel Müdürü Hikmet Nuri Bulduk, "Müşterilerimiz bu sistem sayesinde ister cep telefonlarından, ister bilgisayardan sadece Kargo Takip Numarası girerek gönderinin dağıtım çıkışından, teslimine kadar olan süreci harita üzerinden daha detaylı takip edebilecek. Bu projelerimize ek olarak kargo araçlarında Kara Kutu diye adlandırdığımız gelişmiş araç takip sistemi ile kurye sürüş tekniklerini geliştirerek, doğa dostu vizyonumuzla karbon salınımını daha da azaltmayı amaçlıyoruz. Tüm operasyonel dijital süreçler, kargonun zamanında tesliminin yanı sıra, sürücünün vitesi geç değiştirmesinden lastik havasına, motor arızasına kadar tüm bilgileri bize verecek. Bu yıl ayrıca, sektörümüzde dünyada bir ilki gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Operasyonel süreçlerimizin tümünü kısa süre içinde bir ERP (kurumsal kaynak planlama) üzerinden yönetmeye de başlayacağız" diye konuştu.





Aras Kargo'ya "Müşteri Deneyimi Arenası"nda 'Üretken Proje' ödülü

Aras Kargo, müşteri hizmetleri ve deneyimi alanında projelerin değerlendirildiği "Müşteri Deneyimi Arenası"nda, müşteri geri bildirimleri ve deneyimlerinin etkileşimini izlediği "Aras Her Yerde" projesi ile "Üretken Proje" ödülüne layık görüldü.

Dünya markası olma vizyonuyla faaliyetlerine devam eden Aras Kargo, müşteri memnuniyeti alanında aldığı ödüllerle sektördeki öncülüğünü sürdürüyor. Toplam 12 bin çalışanı, 4 binden fazla araç ve 29 transfer merkeziyle günde yaklaşık 500 bin gönderi taşıyan Aras Kargo, Nice Medya tarafından "Büyük Düşünce", "İyi Fikir" ve "Üretken Proje" dallarında düzenlenen "Müşteri Deneyimi Arenası"nda ödül almaya hak kazandı.

"ARAS HER YERDE" PROJESİ, "ÜRETKEN PROJE" ÖDÜLÜNÜ ALDI

Türkiye'nin önde gelen markalarının katılımıyla gerçekleştirilen ödül töreninde Aras Kargo'nun Müşteri Hizmetleri departmanı, "Aras Her Yerde" projesiyle "Üretken Proje" ödülünü kazandı. Müşterilerin hizmet aldığı bütün temas noktalarında ulaşılabilirlik, tutarlı bilgi, geri dönüş hızı gibi kriterlerin değerlendirildiği kategoride, Aras Kargo'nun projesi; chat, çağrı merkezi, şubelerde

bulunan dijital kiosklar üzerinden yapılan geri bildirimlere bütünlük bir anlayış ile 1 dakikada yapılan dönüş hızı, konunun ele alma süreci ve verilen tutarlı bilgilerle fark yarattı. Aras Her Yerde projesi farklı kanallardan yapılan müşteri geri bildirimleri ve deneyimlerinin etkileşimini izliyor. Ayrıca toplanan bilgileri inceleyerek, müşterilerin deneyimleri konusunda kapsamlı bir veri analizi hazırlıyor.

MÜŞTERİ DENEYİMİ ARENASI HAKKINDA

Nice Medya tarafından organize edilen "Müşteri Deneyimi Arenası", müşteri hizmetleri ve deneyimi alanındaki parlak fikirlerin paylaşım platformu olma özelliği taşıyor. Proje kapsamında ödül alan markalar, daha iyi bir müşteri deneyimi üretmek için hazırladıkları projelerin fikir aşamasını, projelendirmesini ve uygulamaya yönelik olarak attıkları adımları katılımcılar ile paylaşıyor.





KNORR-BREMSE'DEN – TREYLERLER İÇİN KABLOSUZ UZAKTAN KONTROL

Verimlilik

- WiFi Bağlantısı: Çekici ve Treyler arasında tam uyumluluk
- Sezgisel uygulama kullanımı

Güvenlik

- Tehlikeli alanlardan uzakta kullanma kolaylığı
- Lastik basıncını ve sıcaklığını gerçek zamanlı gözlemleme

Rahatlık

- Akıllı telefon aracılığıyla fonksiyonların kablosuz kontrolü
- Esnek platform - yeni fonksiyonların kolay entegrasyonu



KNORR-BREMSE





Ford Otosan, ilk yerli şanzımanı da üretecek

Türkiye'nin sıfırdan motor ve araç geliştirme ile üretme yeteneğine sahip tek şirketi Ford Otosan, motordan sonra araçtaki en önemli diğer aktarma organı olan şanzımanı Eskişehir İnönü Fabrikası'nda üretmek için 49,5 milyon euro yatırımla çalışmalara başladı.

Türkiye otomotiv sanayinin öncü şirketi Ford Otosan, Eskişehir'deki İnönü Fabrikası'nda 49,5 milyon euro tutarında yatırımla ağır ticari araç segmentinde Türkiye'nin ilk yerli şanzımanını üretecek.

Ford'un ağır ticari araçlarının, ilgili dizel motorlarının ve motor sistemlerinin küresel mühendislik merkezi olan Ford Otosan, geliştirdiği ve ürettiği Ecotorq motor ailesi ile tam uyumlu olacak şanzıman yatırımı ile gerek üretim gerek mühendislik gücünü global arenada bir üst seviyeye taşıyacak.

Türkiye otomotiv sanayinde dünya çapında bir hikâye yazma hedefiyle hareket ettiklerini vurgulayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, yaptığı değerlendirmede şunları söyledi:

"Ford Otosan olarak, kuruluşumuzdan bu yana başta Ar-Ge ve üretim alanlarında sürdürdüğümüz öncü rolümüze, Türkiye taşımacılık

sektörünün geleceğine yön verecek yatırımlarımızla devam ediyoruz. Kendi geliştirdiğimiz ve ürettiğimiz Ecotorq motor ailesi ile şanzımanın uyumu, araçlarımızdaki performans ve verimliliği benzersiz bir boyuta taşıyarak global arenadaki rekabet gücümüzü artıracak. Ağır ticari araç segmentinde Türkiye'nin ilk yerli şanzımanı olacak bu ürün ile teknolojik katma değeri yüksek bir sistemi baştan sona Ford Otosan bünyesinde geliştirip üreterek Ar-Ge ve mühendislik kapasitemizi geliştireceğiz. Ford Otosan'ın sahip olduğu yüksek mühendislik ve Ar-Ge gücü için yeni bir kilometre taşı olacak bu yatırım, geleceğin ulaşım teknolojilerine yönelik de sağlam bir baz oluşturacak. Bu ve benzeri teknoloji yatırımlarımız, şirketimizin gelecek vizyonunda stratejik ve kilit bir rol oynayarak, otomotiv ve taşımacılık sektörünün bağlantılı ve otonom araçlara giden dönüşüm yolculuğunda öncü olmamızı sağlayacak. Yerli şanzıman

yatırımımız ile aynı zamanda yerli üreticiyi destekleyecek ve araçlarımızın yerlilik oranını en yüksek seviyeye taşıyarak ekonomimize katma değer sunmayı sürdüreceğiz. Geleceğin taşıma teknolojilerinde söz sahibi olmak ve sanayimize dünya çapında yeni bir başarı hikâyesi eklemek için şevkle çalışmaya devam ediyoruz" dedi. Ecotorq motor ailesiyle dünya vizesi almıştı Ford Otosan, ilk olarak 320 Ar-Ge mühendisinin çalıştığı ve 100 milyon doları aşan bir yatırımla seri üretimine başladığı yeni nesil Ecotorq motor ailesiyle dünya vizesi aldı. Çin'e gerçekleştirilen teknoloji ve mühendislik ihracatı sonucu ise Ecotorq motorlu kamyonlar, Çin'de pazara sunulan JMC Weilong kamyonunda kullanıldı. Ford Otosan mühendisleri emeğiyle geliştirilen ve yollara çıkan Ecotorq motorlu kamyonlar, geçtiğimiz aylarda Çin'de yılın kamyonu yarışmasında (CTOY), yılın kamyonu ödülünü kazanarak kendini uluslararası pazarlarda da kanıtladı.



Değerli İş Ortağımız,

Sizlerden bir süredir iç piyasada, üzerlerinde Hella markası bulunan motor yağı, antifriz ve fren temizleyici sprej satıldığına ilişkin bilgi ve bu ürünlerin tarafımızca sizlere de temin edilmesi yönünde talep almaktayız. Bilgilendirme yazımız devamında görsellerine yer verilen ve üzerlerinde Hella markası bulunan antifriz, motor yağı ve fren temizleyici sprej, HELLA markasını yaratan, 100 yılı aşkın süredir dünyanın dört bir yanında pazarlayarak dünyaca tanınmış hale getiren, dolayısıyla piyasada tanınan ve sizler tarafından da bilinen üretici şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co. tarafından üretilmemektedir. Bu ürünler, şirketimiz ve şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co. ile arasında hiçbir idari, mali ve hukuki bağlantısı bulunmayan üçüncü kişiler tarafından üretilerek satışa sunulmaktadır. Söz konusu ürün görselleri şu şekildedir:



Yukarıda yer verilen bu ürünler, Alman menşeli şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co. firmasının ürünlerini ve üretimini temsil etmemektedir. Bahsi geçen ürünleri üreten ve satışa sunan üçüncü kişiler hakkında hukuki süreç başlatılmış olup, konuyla ilgili yargılama süreci devam etmektedir.

Bu nedenle, üzerlerinde Hella markası bulunan ancak Alman HELLA menşei temsil etmeyen bu ürünlerin kullanımından dolayı siz değerli iş ortaklarımız, bayilerimiz, son tüketici veya herhangi bir üçüncü şahıs nezdinde meydana gelebilecek her türlü zarar ve ziyana ilişkin, şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co. firmasının ve şirketimizin herhangi bir sorumluluk kabul etmeyeceğini, ayrıca bu ürünler için üçüncü kişiler tarafından fatura düzenlenmiş olmasının, bu ürünlerin Hella KGAA Hueck & Co.'ya ait olduğu anlamına gelmediğini siz değerli iş ortaklarımızın bilgilerine sunarız.

Saygılarımızla,
İnter mobil Otomotiv Mümessillik ve Ticaret A.Ş

intermobil



Hella markası adı altında sahte ürünlere dikkat!

Hella'nın Türkiye'ye temsilcisi olan İnter mobil Otomotiv Mümessillik Ve Ticaret A.Ş tarafından yapılan açıklamada Hella markası adı altında motoryağı, antifriz ve fren temizleyici ürünlerin piyasaya sürüldüğünü, söz konusu ürünlerin Hella tarafından üretilmediğini belirtti. Bahsi geçen ürünler ve satış yapanlar hakkında hukuki sürecin başlatıldığını belirten İnter mobil yetkilileri, müşterilerini bu konuda uyardı.

Yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Değerli İş Ortağımız, Sizlerden bir süredir iç piyasada, üzerlerinde Hella markası bulunan motor yağı, antifriz ve fren temizleyici sprej satıldığına ilişkin bilgi ve bu ürünlerin tarafımızca sizlere de temin edilmesi yönünde talep almaktayız. Bilgilendirme yazımız devamında görsellerine yer verilen ve üzerlerinde Hella markası bulunan antifriz, motor yağı ve fren temizleyici sprej, HELLA markasını yaratan, 100 yılı aşkın süredir dünyanın dört bir yanında pazarlayarak dünyaca tanınmış hale getiren, dolayısıyla piyasada tanı-

nan ve sizler tarafından da bilinen üretici şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co. tarafından üretilmemektedir. Bu ürünler, şirketimiz ve şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co ile arasında hiçbir idari, mali ve hukuki bağlantısı bulunmayan üçüncü kişiler tarafından üretilerek satışa sunulmaktadır. Söz konusu ürün görselleri şu şekildedir: Yukarıda yer verilen bu ürünler, Alman menşeli şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co. firmasının ürünlerini ve üretimini temsil etmemektedir. Bahsi geçen ürünleri üreten ve satışa sunan üçüncü kişiler hakkında hukuki süreç başlatılmış olup, konuyla ilgili

yargılama süreci devam etmektedir. Bu nedenle, üzerlerinde Hella markası bulunan ancak Alman HELLA menşei temsil etmeyen bu ürünlerin kullanımından dolayı siz değerli iş ortaklarımız, bayilerimiz, son tüketici veya herhangi bir üçüncü şahıs nezdinde meydana gelebilecek her türlü zarar ve ziyana ilişkin, şirket ortağımız Hella KGAA Hueck & Co firmasının ve şirketimizin herhangi bir sorumluluk kabul etmeyeceğini, ayrıca bu ürünler için üçüncü kişiler tarafından fatura düzenlenmiş olmasının, bu ürünlerin Hella KGAA Hueck & Co'ya ait olduğu anlamına gelmediğini siz değerli iş ortaklarımızın bilgilerine sunarız."



BMW Group, LNG teknolojisini Iveco ile test ediyor

Iveco, BMW Group ile işbirliği yaparak LNG ile çalışan kamyonun Alman araba üreticisinin lojistik hizmetleri için test edildiği bir pilot proje gerçekleştirdi. Bu projede, sektörde uzun mesafe taşımacılığı için tasarlanmış ilk doğal gazla çalışan araç olan Iveco Stralis NP kullanıldı. Iveco, Stralis NP 460 adında daha ileri düzey bir serinin tanıtımını yaptı. Bu seri, en zorlu uzun mesafe görevleri için tasarlanmış son nesil otomatik şanzımana sahip ve şimdiden İngiltere'de Yılın Düşük Karbonlu Kamyonu ödülünü aldı. Alçak çekici versiyonu da mevcut olan araç, ağır yüklerin taşındığı uzun mesafeli görevler için ideal.

Testin sonucunda, LNG ile çalışan IVECO Stralis NP 400 kamyonunun, tek depoyla Steyr ve Regensburg arasındaki gidiş-dönüş 530 km olan yolu kolaylıkla gidebildiği görüldü. LNG ağır yük taşımacılığında en iyi otonomiye sağlayan bir alternatif yakıt olarak öne çıkıyor. Yetkililer, elektrik çekişle gidildiğinde, 530 km'lik yolda aracın bir kaç defa yeniden şarj edilmesi gerektiğini vurguluyor. "İnovasyon ve Endüstri 4.0" projesi kapsamında BMW adına sorunsuz pilot operasyonunu denetleyen Dr. Thomas Irrenhauser, uzun vadede

“İNOVASYON VE ENDÜSTRİ 4.0” PROJESİ KAPSAMINDA BMW ADINA SORUNSUZ PİLOT OPERASYONUNU DENETLEYEN DR. THOMAS IRRENHAUSER, UZUN VADEDE LNG’İN “GELENEKSEL DİZELE MAKUL VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ALTERNATİF” DEDİ.

LNG'nin "geleneksel dizele makul ve sürdürülebilir bir alternatif" olarak görüyor. Karşılaştırma yapıldığında nitrojen oksit emisyonları yüzde 60 daha düşük, çalışma sırasında gürültü düzeyleri

yüzde 50 daha düşüktür. Katı madde salınımları göz ardı edilecek kadar azdır. Iveco Marka Başkanı Pierre Lahutte: "BMW, sürdürülebilirlik için doğal gazın bir sonraki aşama olduğu konusunda Iveco'nun sektörün geleceğiyle ilgili vizyonunu benimsediği için gurur duyuyoruz. Taşımacılık gereksinimleri için LNG kullanmaya başlayan uluslararası üreticilerin ve lojistik operatörlerinin sayısının hızla arttığını görüyoruz. Birçoğu, son 20 yılda geliştirdiğimiz deneyimi göz önüne alarak filolarını LNG'ye dönüştürmek için Iveco'yu tercih ediyor."

1,5 milyon canlı balık İzmir'den Umman'a hava kargo ile taşındı

Türk Hava Yolları'nın alt markası olarak dünyanın 121 ülkesine hava kargo taşımacılığı gerçekleştiren Turkish Cargo başarılı operasyonlarına bir yenisini daha ekledi. Turkish Cargo, 100 ton ağırlığına denk gelen 1 buçuk milyon adet canlı Çipura balığını, balıkların su altında ihtiyaç duydukları ortamı bulutların üzerinde sağlayarak, İzmir'den Umman'a taşıdı.

Son yıllarda gerek sunduğu hizmetlerin gelişimi gerekse de uçuş ağına eklediği yeni destinasyonlar ile Türk ihracatçısının farklı pazarlara açılmasına önemli katkılarda bulunan Turkish Cargo, bu operasyon ile Avrupa'nın en büyük balık yetiştirme kapasitesine sahip Kılıç Holding'in Ege'de yetiştirdiği 1 buçuk milyon adet Çipura cinsi balığı Umman'a taşıdı.

Boeing 777F geniş gövde kargo uçağıyla, charter seferi olarak icra edilen ve su ürünleri mühendislerinin refakat ettiği taşımada, yavru çipura balıklarının 1 saatlik aralıklarla pH dengesi, oksijen ve su sıcaklık seviyeleri kontrol edildi.

Gerçekleştirilen taşıma ile ilgili açıklama yapan Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen: "Bodrum'dan Umman'a maksimum 40 saatte ulaştırılması gereken 100 ton ağırlığındaki canlı balık ilk hazırlıkların ardından önce, 3 saat içerisinde tırlarla İzmir'e taşındı, sonrasında arkadaşlarımız balıkları özel tekniklerle donatılmış kargo uçağımıza yükledi. İzmir'den Umman'a ise 3 saatte uçarak tüm taşıma sürecini toplamda 24 saat içerisinde çözüme kavuşturduk. Boeing 777F tipi kargo uçağıyla, IATA LAR (Canlı Hayvan



Taşıma Kuralları) çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz bu operasyon ile azami hassasiyet gerektiren canlı hayvan taşımaları konusundaki başarımızı bir kez daha kanıtlamış olduk. Bir uçakla 1 buçuk milyon adet canlı balığı taşımak; doğru iklimlendirme, oksijen ve sıcaklık kontrolünde de uzmanlık gerektirir. Ayrıca bu taşıma, kullanılan oksijen tüpleri nedeniyle tehlikeli madde taşımacılığı statüsünde yer almaktaydı. Biz hem balıkların sağlığı için gerekli ortamı hem de operasyonun gerekliliklerini, alanında uzman ekibimiz ve Turkish Cargo güvenliği ile başarılı bir şekilde sağladık. Turkish Cargo olarak Türk ihracatçısının her daim yanında olmayı sürdürüyoruz." dedi.

Kargo operasyonlarında en kısa sürede teslimat prensibiyle hareket eden Turkish Cargo bu operasyonda da müşteri beklentisinin ötesinde bir hizmet sağlayarak deniz ürünleri tedarik zincirine ve Türk ekonomisine katkı sağladı.

Tunus, Umman, Katar, Suudi Arabistan gibi birçok Arap ülkelerinden gelen canlı balık ithalatı talebine rahatlıkla karşılık verebilecek uçak filosuna ve dünya çapında efektif bir uçuş ağına sahip olan

Turkish Cargo, özel kargolar için güven oluşturuyor. Kılıç Holding Üretimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Serkan Ilgaz: "Türkiye'den yurt dışına deniz balığı ihracatı gerçekleştiren tek firmayız. Yaklaşık olarak 1 buçuk milyon yavru çipura balığını kırk saatten daha kısa bir sürede Umman açıklarından Hint Okyanusu'na indirdik ve Turkish Cargo ile ilk taşımamızı gerçekleştirdik. Bayrak taşıyıcı havayolumuz ile gerçekleştirdiğimiz bu operasyonun devamında, buna benzer yeni başarılarla da iş birliği içerisinde olmayı umuyoruz" dedi. Operasyonlarını Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) kurallarına göre yöneten kargo sektörünün dinamik markası Turkish Cargo, iyi eğitilmiş personeliyle tüm canlı hayvan taşımalarına azami ölçüde özen göstererek, en iyi emniyet, konfor ve hijyeni sağlamaya devam ediyor.





TREYLERİN KARA KUTUSU: TIRSAN TELEMATİK

Lider çözüm ortağı Tirsan ile Türkiye'de Intermobil Otomotiv Mümessillik ve Tic. A.Ş tarafından temsil edilen ticari araçların lider teknoloji tedarikçisi WABCO arasında stratejik iş birliği anlaşmasına imza atıldı. İş birliği kapsamında hayata geçecek TIRSAN TELEMATİK ile nakliyeciler, yakıt ve EBS verilerini, lastik basınçlarını ve balata aşınmalarını uzaktan takip edebilecek doğru rota planlamasını yapabilecek ve bakım giderlerini azaltacak bir platforma sahip olabilecekler. Nakliyeciler, araçları nerede olursa olsun treyler üzerindeki her türlü değişimi anlık görebilecekler. Yakıt tüketimi, lastik basıncı, soğutucu araçlarda ürünlerin sıcaklık ve kapı kontrolleri, fren aşınmaları ve akslara binen yük gibi bilgilerden anında haberdar olan müşteriler, verimliliklerini artıracak ve böylece operasyonlarını da hızlandırabilecekler.

TIRSAN, MÜŞTERİLERİNE HER DAİM EN İYİ HİZMETİ SUNAR

Tirsan, dijital dönüşüme de öncülük ediyor. 1982 yılından bu yana Türkiye'de Intermobil Otomotiv tarafından temsil edilen ve 150 yılı aşkın süredir en yeni elektronik, mekanik ve mekatronik fren, stabilize ve otomasyon sistemi teknolojilerini otomotiv sektörüne sunan WABCO ve 41 yıldır sektörün lideri Tirsan iş birliği anlaşması 20 Şubat'ta imzalandı. İmza törenine Tirsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Intermobil Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Nadine Perahya, Intermobil Otomotiv Genel Müdürü Rifat Perahya ve WABCO Avrupa Treyler Satış Direktörü Carsten Hogrefe katıldı. WABCO TX-TRAILERGUARD altyapısı ile çalışacak

TIRSAN TELEMATİK çözümleri ile nakliyeciler, cep telefonu veya bilgisayar üzerinden treylerler hakkında farklı bilgileri takip edip anlık uyarı mesajı ve rapor olarak alabilecekler. Treylerin konum verilerinin yanında, nakliyecilerin en büyük ihtiyaçları olan; lastik basıncı, fren aşınması, treyler kapılarının açık veya kapalı olması, EBS bilgileri ve treylerin sıcaklık-nem durumu gibi veriler hakkında da anında bilgi alınabilecek. Bu sistem, firmaların sorunsuz hizmet vermesinin yanında operasyonların hızlı, verimli ve güvenli geçmesine de büyük katkı sağlayacak. Türkiye'de hali hazırda kullanılan sistemlerin yüzde 85'i sadece konum bilgisi sunarken TIRSAN TELEMATİK çözümler

treylerle ilgili her türlü bilgiyi veriyor. Avrupa'da hali hazırda 120 binin üzerindeki araçta WABCO telematik çözümler kullanılıyor. Tirsan dünyanın en gelişmiş altyapısı olan WABCO TX-TRAILERGUARD ile TIRSAN TELEMATİK'i hayata geçiriyor. Sunulan platform Tirsan ile nakliyecilerin 41 yıldır devam eden bilgi alışverişinin sonucu geliştirildi. Sunduğu her türlü ürün ve hizmeti nakliyecilerin daha fazla kazanması için geliştiren, ürünlerini ekmek teknesi olarak gören Tirsan, kullanıcılara en ideal çözümü teslim ediyor. İhtiyaçları ve beklentilerinin Tirsan tarafından çözüleceğini bilen nakliyeciler, en optimum çözümü aldıklarının rahatlığı ile geleceğe güvenle bakıyorlar.

NAKLİYECİLERE DİJİTAL TAKİP AVANTAJI SUNUYORUZ

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, nakliyecilerin rekabet gücünü artıracak her türlü çözümü sunmanın Tırsan'ın öncelikli görevi ve sorumluluğu olduğunu belirterek, "Tırsan olarak nakliyecilerimize sunduğumuz çözümleri yine nakliyecilerimizle birlikte el ele geliştiriyoruz. Ürettiğimiz her bir üründe nakliyecilerimizin alın teri ve geleceği var. Tırsan ve nakliyecilerimiz 41 yıldır etle tırnak gibi ayrılmaz bir bütün oldu. Onların işini kendi işimiz gibi görüyor, onları ileriye taşıyacak her adımda onlara güç vermek istiyoruz. Biz hep beraber bir yola çıktık ve aynı yolu yürüyoruz" dedi. Nuhoğlu, TIRSAN TELEMATİK'in nakliyecilere sorumluluklarının bir parçası olduğunu belirterek, sunacakları bu çözümün treylerin kara kutusu olacağını ve böylece her türlü bilgiye araç sahibinin rahatlıkla ulaşabileceğini belirtti. Nakliyecilerin araçları üzerinde anlık kontrol sağlamak istediğini ve bunun için de en son teknolojiyi kullanmaya hazır olduğunu anlatan Nuhoğlu, "Tırsan olarak müşterilerimize sunacağımız telematik çözümler araç takip sistemlerinin çok ötesinde. Nakliyecilerimize karlılık sağlayan, masraflarını düşünen, operasyonel hızlarını ve kalitesini artıran, sürücülerden aracın en ufak parçasına kadar her şeyi anlık takip etmesini sağlayacak bir imkan sunuyoruz" dedi. TIRSAN TELEMATİK ile nakliyecilerin rekabet gücünün artacağını da aktaran Nuhoğlu, "lastik basıncı, fren aşınması, sıcaklık, treyler kapı kilidi, akslara binen yük, araçların yaptığı kilometre ve beklemler hakkında net bilgilere sahip olacak. Müşteriler, oturdukları yerden onlarca aracını an be an kontrol edip optimizasyon yaparken, tek aracı olan nakliyecimiz aracının her daim güvende olduğunu bilerek rahat çalışacak." dedi.

DÖNÜŞÜMÜ ERKEN YAPANLAR AVANTAJLI

İntermobil Yönetim Kurulu Başkanı Nadine Perahya

“Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, nakliyecilere verimliliklerini artıracak ve rekabet üstünlüğü sağlayacak yeni bir hizmet sunduklarını belirterek, “Görülemeden ve ölçülemeden ne varsa TIRSAN TELEMATİK bunu ortaya çıkaracak. Biz bir aileyiz ve birlikte güçlüyüz. Bu büyük aile için üzerimize ne düşüyorsa onu yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz” dedi.

“Tırsan ile yapmış olduğumuz bu anlaşma sonucunda, treyler sektöründe dijitalleşme ve telematik çözümlerin etkisi oldukça artacak” dedi. WABCO'nun treylerler için dünyanın en gelişmiş telematik çözümleri üreten bir marka olduğunu aktaran Perahya, “Tırsan ile oluşturduğumuz bu güçlü iş birliği ile sektörde büyük bir dönüşüm yaşanacak ve bu dijitalleşme treyler sektörünün kaderini fazlasıyla etkileyecektir” diye de ekledi. Nakliyecilerin rekabet güçlerini artırmak ve taşımacılık çözümlerinde fark yaratmak için telematik çözümlerin ayrıcalıklarından yararlanmalarının gerektiğini aktaran Perahya, “Gelecekte dijitalleşmenin treyler sektöründe etkili olup olmayacağı konusunda üreticilerin yüzde 15'i evet derken, uzmanlara sorulduğunda bu oran yüzde 85'e çıkıyor. Uzmanlar 5 yıl içinde treylerde dijital dönüşümün yaşanacağını iddia ediyor. Bu dönüşüm için zaman daralıyor. Bir an önce buna geçen firmalar fark yaratacak ve rekabette öne geçecektir, Tırsan da bu gelişimin başını çekiyor” dedi.

MÜŞTERİLER BEKLENTİLERİNİ YAKALAYACAK

WABCO Avrupa Treyler Satış Direktörü Carsten Hogrefe yaptığı konuşmada ise, Tırsan ile WABCO arasındaki iş birliğinin 30 yılı aşkın bir süredir devam ettiğini hatırlatarak, “WABCO olarak bu iş birliğinden çok mutluyuz. Telematik çözümler sayesinde müşterilerin beklentileri tam olarak karşılanacaktır” dedi.

TIRSAN TELEMATİK ÇÖZÜMLERİN SAĞLADIĞI FAYDALAR

- Cep telefonu ya da bilgisayardan kolaylıkla bütün verilere ulaşılır.
- Nakliyecilerin toplam giderlerinin yüzde 30'unu oluşturan yakıt tüketimini azaltır. Doğru lastik basıncı ile seyreden araçlar yüksek tasarruf sağlar.
- Yakıttan sonra en büyük gider kalemi lastiktir. Doğru hava basıncı sağlanarak lastik aşınması azaltılarak lastik ömrü uzar.
- EBS (Elektronik Fren Sistemi) ve fren balataları hakkında anlık bilgiler vererek büyük arızaların ve masrafların önüne geçilir.
- Bakım giderlerinde önemli bir tasarruf elde edilir.
- Treylerdeki sıcaklık durumunu anlık olarak paylaşarak ürünlerin sağlıklı olarak taşınmasını sağlayarak bozulmanın önüne geçer.
- Treyler kapaklarının açık ve kapalı olduğu bilgisi ile olası suistimallerden firmayı korur. Ayrıca elektronik kilit sistemi ile kilit kontrolü uzaktan yapılabilir.
- Teslimatın istenilen yere yapılmasını sağlayarak, operasyonel hataların ve suistimallerin önünü geçirir.
- Filo yönetimi kolaylaşır. Treylerin konumu hakkında verilen bilgiler ile hat planlaması yapılarak aracın optimum bir şekilde kullanılmasını sağlar.
- Treyler üreticileri ve filo operatörleri ayrı ayrı veya birleştirilmiş modüller yoluyla kendi özel ihtiyaçları için en uygun ve uygun maliyetli işlevleri seçebilirler.
- Cihaz pil ile çalıştığı için treylerin intermodal taşımalarda kullanıldığı durumlarda da veri akışı kesintisiz devam eder.
- Çekiciyle otomatik eşleşme sağlayarak diğer sistemlerle eş güdümlü çalışır. Başka bir çekicinin treylere bağlanması durumunda uyararak güvenliği artırır.
- Takip ve kilit fonksiyonlarıyla güvenliği artırır.



Teknoloji Tırsan ile treylerin emrine girdi

Treylerde teknolojik dönüşümü başlatan ve Endüstri 4.0 prensipleri doğrultusunda yatırımlar yapan Tırsan, kullandığı robotik sistemlerle üretimde verimlilik ve kapasite artışı yakaladı. İşçi Sağlığı ve Güvenliği ile çevreci duruşuyla sektöre örnek olan Tırsan, otomasyon sistemleri ile verimliliğini de artırdı. Tırsan'ın nakliyecilere sağladığı destek sektörün geleceğine ışık tutarken firmaların sürdürülebilirlik yarışında da en büyük destekçisi oluyor.

Sürdürülebilirlikte treyler sektörünün öncüsü Tırsan, üretim teknolojilerine yaptığı yatırımlarla önemli adımlar atmaya devam ediyor. 2009 yılında Türkiye'nin ilk Ar-Ge merkezini kuran, Endüstri 4.0 prensipleri doğrultusunda kurguladığı ikinci Ar-Ge merkezini 2019 yılında devreye alacak olan Tırsan, üretim teknolojilerinde robotik sistemleri devreye aldı. Tırsan, 2017 yılı sonunda treyler şasi boyahanesi astar ve sonkat boya kabinlerinde robotik boyama sistemini kullanmaya başladı. Otomasyon düzeyi yüksek kataforez boya kaplama tesisini daha önce faaliyete geçirerek sektörde bir ilki yapan Tırsan, bu yıl içerisinde otonom (birincil) bakımlarını tüm ekipmanlar için devreye alıp TPM'de önemli bir safhaya gelmiş olacak. Ayrıca üzerinde çalışılan bir yazılım ile ekipman verimliliklerinin (OEE) artırılması ve gerçek zamanlı raporlamalar oluşturulacak. Tırsan, Ar-Ge merkezinde tüm ürünlerini, nakliyecilerin rekabet gücünü artırmak ve uluslararası arena da onlara avantaj sağlamak için geliştiriyor. Tırsan'ı kendi evi gibi gören nakliyeciler, her türlü ihtiyaçlarına cevap alabileceklerini biliyorlar. 41 yıldır devam eden işbirliği Tırsan ailesini büyütürken geliştirirken, her iki tarafın da geleceğe daha güvenli bakmalarını sağlıyor. Ar-Ge süreçlerinden başlayarak, üretim planlama, tedarik zinciri ve üretim proseslerinin bir sistem aracılığıyla kendi aralarında iletişimde olmasını sağlamayı hedefleyen Tırsan, bu yolculukta üründen üretim proseslerine kadar geleneksel yöntemler yerine çevre ile uyumlu olan modeller üzerinde çalışıyor. Tırsan, aynı zamanda kaynak verimliliği ve kabiliyetlerini artırmak için hem müşterileri hem de iş partnerleri ile entegrasyon sağlayarak, tüm süreçleri kapsayan bir yaklaşımla gerçekleşmesi için çalışmalar yürütüyor.

ROBOTİK BOYA SİSTEMİ İLE VERİMLİLİK ARTTI

Tırsan Treyler İşletmeler Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Yılmaz Tırsan'ın sürdürülebilir kalkınma hamlesi doğrultusunda üretim teknolojilerine yaptığı yatırımların devam ettiğini söyledi. Yılmaz, "2017 yılı sonuna doğru, treyler şasi boyahane-mizde astar ve sonkat boya kabinlerinde slider hareketli robottan oluşan, otomatik boya hazırlama ve dozajlama otomasyonları ile entegre çalışan ro-



botik boya sistemimizi devreye aldık. Bu yatırımdaki amacımız, verimliliğimizi, ürün kalitemizi arttırıp sürekliliği sağlamaktı ve başardıkta. İşçi Sağlığı ve Güvenliği ve çevresel konularındaki gelişimimizi devam ettirmek istiyoruz. Ayrıca kurduğumuz otomasyon düzeyi yüksek olan yüzey işlem ve kataforez boya kaplama tesisimiz ile kalite ve teknoloji anlamında da ön palana çıkıyoruz. Çevre yatırımı için örnek olan 440 m3/gün kapasiteli biyolojik ve kimyasal entegre atık su arıtma tesisimiz Tırsan'ın sektöründe yarattığı farkı güzel bir örnek oluşturuyor" dedi.

TEKNOLOJİK YATIRIMLAR ÜRETİME POZİTİF YANSIDI

Bu yatırımlarla, hem üretim verimliğinde, hem üretim kapasitesinde artışlar yaşandığını söyleyen, Yılmaz, sürdürülebilirliğin en büyük ölçütlerinden olan İşçi Sağlığı ve Güvenliği ile Çevre konularında da örnek ilerlemeler kaydettiklerini belirtti. Ahmet Yılmaz, teknolojik yatırımların üretim proseslerine yansımaları ise şöyle anlattı: "Yaptığımız yatırım ve çalışmalarımız sonucu boya prosesimizde kullanılan araç başı boya tüketim miktarında manuel uygulamaya göre %45 oranında verimlilik artışı elde ettik. Boyahane-mizde kurulan robot otomasyon sistemi ile ERP sistemleri arasındaki iletişimi sağlayarak endüstri 4.0 prensipleri kapsamında çalışmaya da başlamış bulunmaktayız. Robotik otomasyon sistemimiz tip tanımları ve renk bilgilerini işletmemizde kurulu olan ERP sistemi ile haberleşerek gerekli boyama işlemlerini

otomatik gerçekleştirerek endüstri 4.0 çalışmalarımızda yerini aldı."

OTONOM BAKIM 2018'DE DEVREYE GİRECEK

Tırsan'ın sorunsuzluğa büyük önem verdiğini ve bunun için sürekli bir gelişim içinde olduğunu kaydeden Yılmaz, "ERP sistemimize ait kalite modülleri ile üretim kalite verileri analiz edilerek gelişim sürekliliğini sağlıyoruz. TPM kapsamında ekipmanlar için devreye aldığımız kestirimci ve önleyici bakım sistemleri ile hat duruşlarımızı önledik. Ayrıca 2018 yılında otonom (birincil) bakımlarını tüm ekipmanlarımız için devreye alıp TPM'de önemli bir safhaya gelmiş olacağız. 2018 yılı için üzerinde çalıştığımız bir yazılım ile ekipman verimliliklerinin (OEE) artırılması ve gerçek zamanlı raporlamaların oluşturulmasını sağlayacağız" ifadelerini kullandı.

TIRSAN STANDARTLARIN İLERİSİNDE

Tırsan, üretimden satış sonrası hizmetlere ve çevresel etkilere kadar istenen standartları tam olarak karşılayarak müşterilerine, çalışanlarına ve çevreye karşı sorumluluğunu tam olarak yerine getirmek için istenen standartların çok daha ötesinde hizmet sunmaktadır.

ISO 9001:2015 Kalite, ISO 14001 Çevre, OHSAS 18001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti, ISO 27001 Bilgi Güvenliği, ISO 3834-2 kaynak yapılabirlik belgelerine sahip olan Tırsan, yönetim sistemleri şartlarını yerine getirerek üretim yapan global bir şirkettir.

Dura-Bright® EVO jantlar

HARIKA GÖRÜNÜM, KOLAY BAKIM

- gelişmiş koruma
- çelik jantlardan 5 kat daha sağlam
- çelik jantlardan %47'ye varan oranda, daha hafif
- azaltılmış CO₂ emisyonu
- 5 yıl garanti



Ak-Set Ltd.

T: +90 332 251 7300
E: info@ak-set.com.tr
W: www.ak-set.com.tr

EMF Büyükkarcı Lastik San. ve Tic. Ltd.

T: +90 232 472 2266
E: info@buyukkarcigrup.com
W: www.buyukkarcigrup.com



www.alcoawheelseurope.com



Alcoa Wheels, bir Arconic ürünüdür

ARCONIC



LOJİSTİK PERFORMANS ENDEKSİ'NDE GERİLERDEYİZ SAHAYA ÇIKTIĞIMIZDA DURUMUMUZ BUNDAN DA KÖTÜ

"Türkiye Lojistik Performansı'nda 34. sırada yer alıyor ama sahaya inildiğinde gerçek yerimiz bunun çok gerisinde." Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul, Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen ve Omsan Lojistik Genel Müdürü Mehmet Hakan Keskin'e göre lojistik performansımız kağıt üzerinde görünenin gerisinde. Bunun sebebi ise uygulamada ortaya çıkan aksaklıklar.



Ülkelerin gümrük, taşımacılık, altyapı gibi lojistik alanındaki performanslarını değerlendiren ve ilgili ülkedeki lojistik büyüme ve kaliteyi ölçmek için 2 yılda bir yayımlanan Lojistik Performans Endeksi'nde/ The Logistics Performance Index (LPI) Türkiye 34. sırada yer alıyor. Türkiye'nin 2010 yılında 39'uncu, 2012'de 27'inci, 2014'te 30'uncu, 2016'da 34'üncü sırada yer aldığı listenin ilk 3 sırasında Almanya, Lüksemburg ve İsveç yer

alıyor. İnişli çıkışlı bir performans ortaya koyan Türkiye'nin orta vadede hedefi bu listede 14'üncü sırada yer almak. Ama durumun bir de uygulama boyutu var ki, lojistik firmalarının en büyük beklentisi de burada. Altyapı ve gümrük uygulamaları konusunda çıkarılan yasalar ve yapılan iyileştirmeler sahaya yansımadağı sürece listede üst sıralarda yer almanın lojistik faaliyetlere pozitif bir etkisi olmayabilir. Lojistik Performans Endeksi (LPE) 2018 için Dünya Bankası anketi açıklandı ve firmalardan bunu doldurmaları isteniyor. Bu anket listedeki yerimizi belirlerken, Türk lojistik sektörünün dünyadaki yerini belirleyecek olan ise sahada gösterilen performans olacak. TEDAR tarafından organize edilen ve 27 Şubat'ta gerçekleştirilen Lojistik Paneli'nde lojistik firmalarının yöneticileri ülkemizin lojistik performansına yönelik önemli açıklamalar yaptılar.

SAHAYA ÇIKMADAN KAYBEDİYORUZ

Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul'a göre lojistikte en önemli unsur sahada gösterilen performans. "Biz ihracatının büyük bölümünü Avrupa'ya yapan bir ülkeyiz. Biz fabrikadan ürünü alıp yola çıkalım derken Çekya'daki firmalar ürünü teslim etmeye başlıyorlar" diyen Musul, firmaların henüz sahaya çıkmadan geri duruma düştüklerine vurgu yapıyor.

Tedarik zincirinde güven ilişkisinin önemine dikkat çeken Musul, bu güven ilişkisinin kurulamadığı sürece sahadaki performansın artılamayacağını ifade ediyor. "Hedefleri koymak güzel ama bunun altını doldurmak için bizler neler yapıyoruz" diye soran Ahmet Musul devamında şunları söylüyor: "Biz eski uygulamaları biraz iyileştirsek kutlamalar yapıyoruz. Ama dünya değişiyor. Bir şeye güvenmek için onu tel örgüler arasına koyup tekrar tekrar mühürlemek istiyoruz. Kanun koyucu vatandaşına güvenmiyor. Bizlerin sürekli yanlış yapacağını düşünüyor. Biz dünyada birbirine en az güvenen ulus seçilmişiz. Bunu gerçekleştiremediğimiz takdirde diğer süreçler doğru kurgulanamaz."

Musul, Türkiye'de teknolojinin çok iyi kullanılmadığını da savunuyor ve açılan yeni gümrüklerin de bunun göstergesi olduğunu ifade ediyor. Mekanların ortadan kalktığı bir dünyada ürünü o mekana götürüp gümrükleyip göndermenin yanlış olduğunu aktarıyor. Gümrüğün kağıt üzerinde başarıldığı şeylerin uygulamaya yansımamasından şikayet eden Musul, "Bunun en iyi örneklerinden biri Yetkilendirilmiş Yüklümlü Uygulaması. Çünkü kurumlar arasında eş güdüm yok. Bir kurumun dediğine başka bir kurum hayır diyebiliriz. Bunu biz yurtdışındaki müşterilerimize anla-



AHMET MUSUL



İBRAHİM DÖLEN



HAKAN KESKİN

tamıyoruz. LPI'deki puanımız kağıt üzerindeki puanımız, sahada çok daha geride olduğumuz düşünüyorum" ifadelerini kullanıyor.

AŞIRI KONTROL PERFORMANSI DÜŞÜRÜYOR

Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen, her işlemi defalarca kontrol eden bir sistem olduğunu ve bunun da sahadaki performansı aşağı çektiğini söylüyor. "34'ten 14'e çıkacağız demek güzel ama elimizde ne var" diyen Dölen. LPI'de ilk sıralarda yer alan Singapur örneğini veriyor. En başarılı ülkelerden Singapur'u incelediklerini söyleyen Dölen, ülkeye gelecek veya ülkeden gidecek bir mal için yapılan başvurunun



20 dakikada cevaplandığını, ülkenin de bu süreyi taahhüt ettiğini belirtiyor.

Dölen, "Hepimiz daha hızlı araçlar alabiliriz, daha büyük araçlar kullanabiliriz ancak Kapıkule'yi geçemediğimiz için daha pahalı yöntemlerle arkasından dolaşmak zorunda kalıyorsunuz. Yaptığımız yatırımların bir anlamı

kalmıyor. Özetle siz bir ürünü 20 dakikada hazır edip yola çıkaramıyorsanız işiniz çok zor" diyor. Yaşanan sıkıntıyı somut olarak ortaya koymak için örnek veren Dölen şunları söylüyor: "Türkiye'den 45'lik multimodal taşıma hizmeti başladık ve 3,5 yıl sonra kapatmak zorunda kaldık. Türkiye'de mevcudun dışında bir şey yap-

mak çok zor. Avrupa'da karayolu taşımacılığının büyük bölümü belirli sayıda firmalar tarafından gerçekleştiriliyor. Türkiye'nin de bu noktaya gelmesi gerekiyor. Ama maalesef zar zor ayakta kalan ve yaşamaya çalışan firmalarımız bulunuyor. Önümüzdeki dönemde maliyetler, regülasyonlar ve çevresel baskılar artacak. Bütün bunlar da lojistik süreçlerdeki maliyete yansıtacak."

LPI 2016 raporunda Türkiye'nin söz konusu ölçütlere göre aldığı puanlar:

Ölçüt	2014		2016	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Gümrük ve sınır işlemlerinin etkinliği	34	3,23	36	3,18
Ticaret ve taşımacılık altyapısının kalitesi	27	3,53	31	3,49
Rekabetçi fiyatlarla sevkiyatların düzenlenmesinin kolaylığı	48	3,18	35	3,41
Lojistik hizmetlerin kalitesi ve yetkinliği	22	3,64	36	3,31
Sevkiyatların takibi ve izlenebilmesi	19	3,77	43	3,39
Sevkiyatların alıcıya zamanında ulaşması	41	3,68	40	3,75

ÖNCE KENDİMİZİ DÜZELTELİM

Omsan Lojistik Genel Müdürü Mehmet Hakan Keskin, Türkiye'nin LPI'de üst basamaklara çıkması için öncelikle lojistik performansını ülke içinde çözmesi gerektiğini söylüyor. Türkiye'nin karayolu altyapısının iyi olduğunu ama modlar arasında dengesizlik olduğunu savunan Keskin, "Karayolu filomuz büyük, Avrupa'nın birçok ülkesinden fazla çekicimiz var. Ancak Avrupa'ya çıkmaya

2010 LPI			2012 LPI			2014 LPI			2016 LPI		
Sıra	Ülke	Puan	Sıra	Ülke	Puan	Sıra	Ülke	Puan	Sıra	Ülke	Puan
1	Singapur	4,13	1	Almanya	4,11	1	Almanya	4,12	1	Almanya	4,23
2	Hong Kong	4,12	2	Singapur	4,09	2	Hollanda	4,05	2	Lüksemburg	4,22
3	Finlandiya	4,05	3	İsveç	4,08	3	Belçika	4,04	3	İsveç	4,2
4	Almanya	4,03	4	Hollanda	4,07	4	İngiltere	4,01	4	Hollanda	4,19
5	Hollanda	4,02	5	Lüksemburg	3,98	5	Singapur	4	5	Singapur	4,14
6	Danimarka	4,02	6	İsviçre	3,97	6	İsveç	3,96	6	Belçika	4,11
7	Belçika	3,98	7	Japonya	3,97	7	Norveç	3,96	7	Avusturya	4,1
8	Japonya	3,93	8	İngiltere	3,95	8	Lüksemburg	3,95	8	İngiltere	4,07
9	A.B.D.	3,93	9	Belçika	3,94	9	A.B.D.	3,92	9	Hong Kong	4,07
10	İngiltere	3,9	10	Norveç	3,93	10	Japonya	3,91	10	A.B.D.	3,99
39	Türkiye	3,22	27	Türkiye	3,51	30	Türkiye	3,5	34	Türkiye	3,42
155	Burundi	1,61	155	Somali	1,34	160	Somali	1,77	160	Suriye	1,6

çalıştığımızda sorunlarla karşılaşyoruz. 2008 yılında başlayan krizle daha konservatif yaklaşım belirleyen firmalar yüzünden lojistik pasta da daraldı. Türkiye'nin sorunlu alanlara yoğunlaşması gerekiyor. Lojistik sadece karayolu taşımacılığı ve depolama değil. Bu yüzden bizim modlar arasındaki dengesizliği çözmemiz gerekiyor. Limanları yapmak yetmiyor, bunların bütünlüğe sisteme ihtiyacı var. Hangi ürünlerin üretileceği hangi ülkelerin dağıtılacağı hesaplanırsa LPI'de daha ileriye çıkacağımız düşünüyoruz. Bizim değil ilk 14'e çıkmak şu anki konumumuzu koruyacağımız konusunda kuşularımız var" şeklinde konuşuyor. Keskin, Omsan olarak demiryolu taşımacılığına odaklandıklarını, Türkiye'nin demiryolunun serbestleşmesi döneminde ilk belgeyi alan firmalar olduklarını söylüyor. Keskin bu alanda ciddi sorunlar yaşadıklarını aktararak, "Operasyonel anlamda bunların yürütülmesi kolay değil. Demiryolu hattıyla her yere ulaşamıyoruz. 550 metrelik katar oluşturamıyoruz, istediğimiz yerde katar kesemiyoruz, elektrik hattı yok. Ermağden'den başlattığımız hatta 15 lokomotifli 300 vagonu her gün karşılıklı işletmeye başladık" diyor.

Demiryolu taşımacılığındaki altyapı yetersizliğine dikkat çeken Hakan Keskin, "Treni komple biz işletiyoruz ama hattın genişlemesi çok zor görünüyor. Çünkü mevcut altyapı ile karayolu ile rekabet edilemez. 1 milyar liraya yakın demiryolu yatırım yapıyorsunuz ve devlete bağlı devam ediyorsunuz. Serbestleşme sadece kağıt üzerinde var. Şu anda bu alanda rekabet yok. Ama biz her şeye rağmen bu moda yatırım yapmaya devam edeceğiz. 2 önemli proje başlattık ve üçüncü projemize de başlayacağız. Demiryolunun yapı itibarıyla Türkiye'de geliştirilmesi hatların elektrikli hatlara dönüştürülmesi lazım" ifadelerini kullanıyor.

YERİMİZ 34'ÜNCÜLÜK HEDEFİMİZ İLK 14

Lojistik Performans İndeksi (LPI) ülkelerin lojistik alanındaki performanslarını ölçmek için Dünya Bankası tarafından oluşturuldu. Bu ölçümler her ülkede bulunan çeşitli lojistik firmalarını çalışan ve yöneticilerine kategorize edilmiş bir dizi sorunun sorulmasıyla ve verilen cevapların puanlarına göre belirlenerek oluşturuluyor ve sıralanıyor. Dünya Bankası tarafından yayımlanan 160 ülkenin lojistik performanslarının incelendiği "The Logistics Performance Index (LPI) 2106 raporunda Türkiye 34'üncü sırada yer aldı. Bir sonraki rapor bu yıl içerisinde açıklanacak. Türkiye 2016 yılında bir önceki yıla oranla sıralamada 4 puan düşmüştü. Türkiye'nin önümüzdeki dönemde hedefi ilk 14 arasına girmek.

SAHAMIZDA KÖTÜYÜZ

LPI'deki yerimizin ötesinde kendi sahamızda oyunu çok iyi oynamamız gerekiyor. Bunun ilk

kuralı da altyapının sağlam olması, oyuncuların kendi performansını ortaya koyacakları bir yapının oluşturulmasıdır. Bir TIR Türkiye'den yükü alıp 36 saatte ancak Kapıkule'yi geçebiliyorsa, burada verimlilikten bahsetmek mümkün olmayacaktır. Oyuncuların uluslararası rekabette öne çıkmaları, kendilerini göstermeleri için öncelikle yurtiçinde rekabet koşullarının oluşturulması gerekiyor. Bu da iyi bir denetimle gerçekleştirilebilir. Bu denetimlerin tamamen fiziksel denetim olarak değil, farklı kurumların eş güdümü ile aracı ve malı durdurmadan dijital bir şekilde yapılması önemli. Lojistik firma yöneticilerinin öncelikli istekleri hızın artırılması. Gerek karayollarında, gerek gümrüklerde bu yönde atılan iyileştirici adımların uygulamaya yansması şart.

LPI NASIL YAPILYOR?

Puanlama 6 ölçüte göre yapılıyor:

- Gümrük ve sınır işlemlerinin etkinliği,
- Ticaret ve taşımacılık altyapısının kalitesi,
- Rekabetçi fiyatlarla sevkiyatların düzenlenmesinin kolaylığı,

- Lojistik hizmetlerin kalitesi ve etkinliği,
 - Sevkiyatların takibi ve izlenebilmesi,
 - Sevkiyatların alıcıya zamanında ulaşması.
- Rapor, dünyadaki 1.051 lojistik profesyonelden anket yoluyla toplanan nitel verilere dayalı olarak oluşturuluyor.
- Türkiye, "Gümrükler" alanında iki sıra gerileyerek 3,18 puan ile 36'ncı sırada yer aldı. Bu alanda ilk sırada 4,18 ile Singapur bulunuyor.
- "Altyapı" alanında dört sıra gerileyerek 3,49 puan ile 31 inci sırada yer aldı. Bu alanda ilk sırada 4,44 ile Almanya bulunuyor.
- "Uluslararası Sevkiyat" alanında on üç sıra ilerleyerek 3,41 puan ile 35 inci sırada yer aldı. Bu alanda ilk sırada 4,24 ile Lüksemburg bulunuyor.
- "Lojistik Yeterlilik ve Kalite" alanında 14 sıra gerileyerek 3,31 puan ile 36 ncı sırada yer aldı. Bu alanda ilk sırada 4,28 ile Almanya bulunuyor.
- "Takip ve İzleme" alanında 24 basamak gerileyerek 3,39 puan ile 43'üncü sırada yer aldı. Bu alanda ilk sırada 4,38 ile İsveç bulunuyor.
- "Zamanlama" alanında bir sıra yükselerek 3,75 puan ile 40'ıncı sırada yer aldı. Bu alanda ilk sırada 4,80 ile Lüksemburg bulunuyor.



Türkiye'nin Yıllara Göre LPI Değerleri						
		2016	2014	2012	2010	2007
LPI Sıralaması		34	30	27	39	34
LPI Puanı		3,42	3,5	3,51	3,22	3,15
Gümrükler	Sıralama	36	34	32	46	33
	LPI Puanı	3,18	3,23	3,16	2,82	3
Altyapı	Sıralama	31	27	25	39	39
	LPI Puanı	3,49	3,53	3,62	3,08	2,94
Uluslararası Sevkiyat	Sıralama	35	48	30	44	41
	LPI Puanı	3,41	3,18	3,38	3,15	3,07
Lojistik Yeterlilik	Sıralama	36	22	26	37	30
	LPI Puanı	3,31	3,64	3,52	3,23	3,29
Takip ve İzleme	Sıralama	43	19	29	56	34
	LPI Puanı	3,39	3,77	3,54	3,09	3,27
Zamanlama	Sıralama	40	41	27	31	52
	LPI Puanı	3,75	3,68	3,87	3,94	3,38

Kaynak: Lojistik Performans Endeksi 2016.



Aksaray'da 250 bininci kamyon gururu

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, üretilen 250.000'inci kamyonun banttan indirilmesiyle tarihi bir ana daha evsahipliği yaptı. Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nda üretilen 250.000'inci kamyon olan Actros 1853 LS 4x2, İtalya'ya ihraç edilmek üzere yola çıktı. Yatırımlarına ara vermeden devam eden Mercedes-Benz Türk Aksaray Fabrikası'nın kamyon ihracatı kurulduğu 1986 yılından bu yana 45.000 adedi aştı.

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda tüm fabrika çalışanlarının katılımı ile düzenlenen banttan iniş törenine; Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün ve Kamyon Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Dr. Andreas Bachhofer evsahipliği yaparken, Almanya'dan Mercedes-Benz Kamyon Grubu Başkanı Stefan Buchner, Daimler Kamyon Grubu Pazarlama ve Satış Direktörü Till Oberwörder, Aksaray Kamyon Fabrikası'nın da bağlı bulunduğu Mercedes-Benz Kamyon Grubu Üretimden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Gerald Jank katıldılar.

Katılımcıların şahitliğinde 250.000'inci üretim olan Mercedes-Benz kamyon, Actros 1853 LS 4x2 modeli İtalya'ya ihraç edilmek üzere banttan indi ve yola çıktı. 2017 yılında kamyon ihracatını bir önceki yıla oranla yüzde 38 oranında artıran fabrika, önümüzdeki yıllarda ihracatını daha da artırmayı hedefliyor.

Yüksek standartlar ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Türkiye pazarı dışında başta Avrupa olmak üzere 5 ayrı kıtada 70'den fazla ülkeye kamyon ihraç

ediyor. Anadolu'nun ortasında, Aksaray şehrindeki en büyük yatırım olan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına olan katkısını da yeni yatırımları ve istihdam imkânları ile sürdürüyor.

Kurulduğu günden bu yana yatırımlarıyla kendini yenilemeye ve geliştirmeye devam eden, günümüzde 1.800'ü aşkın çalışanına istihdam sağlayan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, bugün gelinen noktada Daimler AG'nin en önemli kamyon üretim üslerinden biri konumunda ve dünya standartlarında üretim yapıyor.

MERCEDES-BENZ TÜRK İCRA KURULU BAŞKANI SÜER SÜLÜN: "KALİTELİ ÜRETİM GELENEĞİMİZ İLE GURUR DUYUYORUZ."

"Şirketimizin yarım asrı aşkın süredir gösterdiği üstün performansı, başarılarla dolu tarihi ve kaliteli üretim geleneğimiz ile gurur duyuyoruz. 1986 yılında faaliyete geçerek bölgede çok önemli bir değer yarattığımız Aksaray Fabrikamız pek çok ilke, başarıya ve rekora imza

attı. Mercedes-Benz'in uzun yıllardır aralıksız Türkiye kamyon pazarının lideri olmasında çok büyük önemi olan Aksaray Fabrikası'nın başarı hikâyesini, değerli çalışanlarımızın yüksek motivasyonu ile sürdüreceğimize eminim."

MERCEDES-BENZ TÜRK KAMYON ÜRETİMDEN SORUMLU İCRA KURULU ÜYESİ DR. ANDREAS BACHHOFER: "EMEĞİ GEÇEN TÜM ÇALIŞANLARIMIZI KUTLUYORUZ."

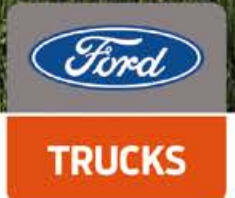
"Türkiye'deki köklü geçmişimiz ve Aksaray'daki 30 yılı aşkın deneyimimizin ürünü olan 250.000'inci kamyonumuzu banttan indirmenin gururunu yaşıyoruz. 1986 yılından günümüze bölgedeki en büyük yatırım olan ve olmayı da sürdüreceğimize sayesinde hem Aksaray'ın hem de Türkiye'nin ekonomisine katkı sağlıyoruz. Bugüne kadar yüksek kalitede 300'den fazla tip araç ve 250.000 kamyon bu fabrikanın üretim bantlarından inerek müşterilerimiz ile buluştu. 32 yıllık geçmişimizde emeği olan ve bugün bu başarıyı devam ettiren tüm çalışanlarımızı kutluyorum."

%30'a varan boya kaporta indirimiyle aracınız yenilenerek yollarda!

Aracınızda istenmeyen durumlar sonucu oluşmuş hasarları gidermek için biz hep yolunuzun üzerindeyiz. Siz de %30'a varan büyük boya kaporta indiriminden yararlanın, aracınız yola yenilenerek devam etsin.

Ford Trucks
Her yükte birlikte

444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr





25 adetlik filoya 150 bin, Türkiye'nin tamamına 3 milyar TL tasarruf

25 çekici, 25 de treyleri bulunan bir filoya yıllık 150 bin TL tasarruf sağlayabileceklerini iddia eden Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO'su Alp Günvaran, Türkiye'deki 1 milyon ticari araç ProTruck hizmetlerinden faydalanırsa Türkiye ekonomisine toplamda yaklaşık 3 Milyar TL'lik tasarruf sağlanabileceğini dile getirdi.

Pirelli marka ticari lastiklerinin üreticisi Prometeon Türkiye, 2017 yılını değerlendirmek ve 2018 yılı hedeflerini paylaşmak üzere düzenlediği toplantıda filolara yönelik geliştirdiği ProTruck hizmetlerini tanıttı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO'su Alp Günvaran, Prometeon Lastik Grubu (Prometeon Tyre Group) ve Türkiye'nin grup içerisindeki konumu hakkında bilgiler verdi. Günvaran, 160 ülkede 7.300 çalışanı ve yaklaşık 1,2 milyar Euro cirosu bulunan Prometeon'un dünyanın endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek şirketi olması ile diğer lastik üreticilerinden ayrıştığına ve bu konuda uzmanlaştığına değindi. Prometeon Türkiye'nin pazar payı ve büyüme

rakamları tarafında yakaladığı başarılarla grup içerisinde geldiği konuma dikkat çeken Alp Günvaran, "Prometeon Türkiye, Prometeon dünyası içinde bir yönetim, üretim ve yetenek merkezi. Dünyadaki 4 ana bölgeden birinin yönetim üssü olarak bugün 75 ülkenin, 2 fabrikanın ve 3250 çalışanın sorumluluğunu üstleniyoruz. Öte yandan Prometeon'un dünyadaki 4 üretim tesisinden biri de Türkiye'de yer alıyor. Kocaeli'deki fabrikamız, 1960'ta kurulan ilk lastik fabrikası olması, Türkiye'deki ilk lastiği üretmesi ve sektörünün ilk Ar-Ge sertifikasına sahip olması gibi pek çok ilkle faaliyetlerini sürdürüyor. 800 bin adetlik yıllık üretim kapasitemizle ve 2000 çalışanimizle, ihracat gücümüzle ekonomiye ve istihdama sunduğumuz katkıdan gurur duyuyoruz" şeklinde konuştu.

DEĞİŞİM PAZARI YÜZDE 11, PROMETEON YÜZDE 21 BÜYÜDÜ

2017'de pazarın üzerinde büyüdüklerine değinen Günvaran "2017 sonunda yüzde 21'i aşan pazar payına ulaştık. Bu büyümede ürün ve hizmet yaklaşımımız büyük öneme sahip. Diğer yandan Türkiye ekonomisinin lokomotifini inşaat sektöründe en çok tercih edilen Pirelli marka ticari lastikler oldu. Yüzde 25 pay ile liderliğe oturduk. Sürüş güvenliğinin simgesi ön aks lastiklerde de yüzde 23 pazar payı ile yine liderliğe sahibiz" dedi. Gelecek dönem hedefleri hakkında da bilgi veren Günvaran "Önümüzdeki 5 yıla iddialı hedeflerle giriyoruz. Hedefimiz ürünlerimizle, hizmetlerimizle ve müşterilere sunduğumuz deneyimle pazar liderliği. Önümüzdeki dönemde portföyümüzü genişletecek ve markamıza yatırım

yapmayı sürdüreceğiz. Hedefimize ulaşmada özellikle filolara yönelik geliştirdiğimiz çözümler önemli rol oynayacak. 1,5 yıldır üzerinde çalıştığımız, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiğimiz hizmetlerimizi ProTruck markası altında topladık. Amacımız premium marka Pirelli ticari lastiklerimizle beraber sunduğumuz hizmetlerle müşterilerin lastiklerinden en yüksek verimi almalarına destek olmak ve ana işlerine odaklanmalarını sağlamak" dedi. Türkiye'deki her bir kamyonun ProTruck hizmetinden faydalanması yaklaşık 3 milyar TL'lik tasarruf ile ekonomiye katkı sağlar. ProTruck çatısı altında sunulan hizmetlerle sağlanan tasarruf hakkında da bilgi veren Alp Günvaran "TÜİK verilerine göre Türkiye'deki ticari araç parkının büyüklüğü 1 milyon adet. Tüm bu araçlar ProTruck hizmetlerinden faydalansalar sadece yakıttan 1,36 milyar TL'lik tasarruf sağlanabilir. Ayrıca lastik bakım, kaplama ve ürün etiket tasarrufları ile bu rakam yaklaşık 3 Milyar TL'ye ulaşabilir. Yapılacak bu tasarruf hem Türkiye ekonomisine hem de filoların maliyetlerine önemli katkı sağlar. Prometeon Türkiye olarak Pirelli marka ticari lastiklerimiz ve ProTruck hizmetlerimizle ticari araç başına yıllık 3 bin TL'lik tasarruf vad ediyoruz" dedi.

FİLOLAR İÇİN BİR NUMARALI MALİYET YAKIT, İKİ NUMARA İSE LASTİK

Toplantıda ProTruck hizmetlerinin detaylarını aktaran Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, ProTruck hizmetlerini tasarlarken lastiğin yaşam döngüsündeki maliyet yaratan önemli alanlara odaklandıklarını belirterek şunları kaydetti; "Filoların maliyetlerine baktığımızda ilk sırada yakıtın, ikinci sırada lastiğin yer aldığını biliyoruz. Prometeon Türkiye olarak müşterilerimize lastiği aldıkları andan itibaren tasarruf sağlıyoruz. Çünkü biz müşterilerimize premium kalitede Pirelli marka ticari lastikler sunuyoruz. ProTruck hizmetlerimizi tasarlarken de ürünün bakım anından yenilenen ömrüne, sürüşten hurdaya çıkmasına kadar lastiğin yaşam döngüsünde maliyet oluşturan tüm anlara ve lastiğin yakıtta olan etkisini nasıl minimize edeceğimize odaklandık".

15 BİN LASTİĞE DOKUNDUK

2017'de pek çok filo yöneticisi ve sürücüyü görüşerek 150 bin lastiğe dokunduklarını kaydeden Şenocak "Etiket değerlerine ve kaplamaya çok önem veriyoruz ve bu alanda oldukça iyi bir pozisyona sahibiz. Bunun yanı sıra hava basıncının lastiğin ömrüne ve yakıt tasarrufuna olan büyük etkisinin farkında olarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyor ve otomatik hava ölçüm-tamamlama hizmeti sunuyoruz. 13 FleetMobile



mobil bakım servismizle 2017 yılında 150 bin kilometre yol yaptık ve 40 şehirde 150 bin lastiğin bakımını gerçekleştirdik. Biz ProTruck hizmetlerimizle müşterilerimizin istediği her yerdeyiz. Müşterimizin kendi lastiğini yönetmesine imkan sağladığımız istasyonlara da sahibiz. Bir filo benim garajımda kendi kademem olsun der ise lastik uzmanından bakım aletlerine kadar kalıcı FleetCube istasyonları kurarak müşterimizin filosundaki araçların zamanını da etkin yönetmelerine imkan sunuyoruz. Kurduğumuz dijital filo yönetim sistemi ile müşterilerimizin filolarındaki her bir aracın her bir lastiğini yönetebilmesini sağlıyoruz" dedi. Performans karşılaştırma endeksinde ve AB lastik etiketlerine göre Pirelli ticari lastikler kullanıcılarına ürünün araca montajından itibaren tasarruf sağlamaya başlıyor. Öte yandan lastiğe çoklu ömür kazandıran kaplama markası Novateck yüzde 40 fiyatına yeni lastik performansı sunuyor. Novateck kullanıcının alıştığı ve tercih ettiği desende yeniden kaplanabilme özelliği ile de avantaj sağlıyor.

3 DAKİKADA LASTIĞIN HAVA BASINCINI ÖLÇÜP TAMAMLİYORUZ

Prometeon ProTruck kapsamındaki ProCorner hizmeti ile benzin istasyonlarında, kamyon kooperatiflerinde ve filoların kendi garajlarında sadece 3 dakikada lastiğin hava basıncını ölçüp otomatik olarak tamamlıyor.

FleetMobile mobil bakım servisi sektöründe hızlı büyüyen mobil servis ağı olarak 2017'de 13 aracıyla 150 bin kilometre yol yaparak 40 şehirde 150 bin lastiğe dokundu. 2018'de 25 araç ile 250 bin lastiğe dokunmayı hedefleyen FleetMobile gezici bir araç içinde, müşterinin lokasyonuna periyodik ziyaretler gerçekleştirerek lastik inceleme, hurdalık analizi, raporlama ve lastik bakımı hizmetlerini sunuyor. Fleet

Mobile hem ölçüm hem de hava basıncına ilişkin tamamlamayı aynı anda yapması itibarıyla sektörde bir ilk.

Kendi garajında bakım hizmetini tercih edebilecek filolar için geliştirilmiş olan FleetCube hizmeti ise pratik bir çözüm vad ediyor. Prometeon tarafından eğitilmiş bir uzman lastik bakımında bir lastik bayiiinden alınabilecek tüm hizmetleri müşterinin garajında, 14 m²'lik bir konteynerde sunuyor. Bu sayede iş verimliliği de maksimize ediliyor.

Diğer yandan tüm Türkiye'de 2 saat içinde ticari yol yardım ve sektörde bir ilk olan ağır vasıta çekici servisi olan Pro7/24, ProTruck çatısı altında sunulmaya başlıyor.

MÜŞTERİLERİMİZ LASTİĞİ MOBİLDEN YÖNETİYOR

Lastiğin takibini araç ve araçtaki her bir lastik bazında yapmaya imkan sunan FleetManagement sistemi sayesinde filolar ve kullanıcılar sürüş verimliliğinin analizini yapıyorlar. 360 derece maliyet analizini mümkün kılan sistemin en önemli özelliği dijital sistemler sayesinde lastiğin mobilden yönetilebilmesi ve çok detaylı anlık raporlar sunması.

LASTİK PROFESÖRLERİ YETİŞTİRİYORUZ

Prometeon Türkiye, ProCampus yapılanması kapsamında çalışanlarına, iş ortaklarına, müşterilerine ve sürücülere sene içerisinde çeşitli eğitimler vererek sektöre "Lastik Profesörleri" yetiştiriyor. Lastik bakım ve kullanımını içeren temel lastik eğitiminden müşteri memnuniyetine kadar pek çok eğitim veren ProCampus 2018'de filoları ve kamyoncu duraklarını ziyaret ederek 3 bine yakın sürücüyü 2 saatlik eğitimler verecek. Verilecek eğitimler ile hedef lastiğe dokunan herkese ulaşarak bu konudaki farkındalığı artırmak.



Eski brandalar çanta oluyor

Dünyanın her tarafından eskimiş branda toplayan, geniş bir tedarikçe ağına sahip İsviçreli çanta ve aksesuar üreticisi Freitag, bu brandalardan çanta ve çeşitli aksesuarlar yapıyor. Firma, Türkiye'deki temsilcisi vasıtasıyla ürünleri topluyor.

Taşımacılık operasyonlarında ürünleri yağmur, toz, güneş gibi her türlü dış etkilere koruyan brandaların çanta, bavul, cüzdan gibi çeşitli eşyalara dönüşüyor. İsviçreli ünlü çanta ve giyim üreticisi Freitag Türkiye'de dahil dünyanın birçok ülkesinden eskimiş treyler ve kamyon brandalarını toplayarak bunları işliyor ve birbirinden güzel çantalar ve cüzdanlar başta olmak üzere birçok eşyaya dönüştürüyor. Firmanın Türkiye temsilciliğini ise Şenay Schwarz yapıyor.

Freitag Türkiye Temsilcisi Şenay Schwarz, 2014 yılından bu yana Türkiye'nin her bölgesinden brandaları belirli bir ücret karşılığında topladıklarını ve bunu Freitag'ın Züriç'teki üretim merkezine gönderdiklerini söylüyor. Schwarz, gördükleri firmalardan büyük ilgi gördüklerini belirterek, "Çünkü bu salt bir ticari faaliyet değil. Bunun çevresel ve sosyal sorumluluk ayağı var. Eskimiş ve kullanılmayan brandalar atıl duruma geliyor ve bir süre sonra bunlar atılıyor. Brandaların hammaddesi pvc olduğu için doğada çözülüyor. Bu da çevre kirliliğine neden oluyor. Lojistik firmaları da çevresel etkilerini ve karbon ayak izlerini azaltmak adına çok olumlu ve duyarlı bir yaklaşım sergiliyorlar" diyor.

Yılda 500 bin ürün satışı yapan Freitag'ın dünyanın her tarafında tedarikçisi var her gün tonlarca ürünü alıp işliyorlar. Schwarz, çok büyük kapasiteye sahip olduklarını belirterek, ne kadar çok branda gelirse gelsin hepsini alabileceklerini söylüyor. Brandanın eski veya kirliliğinin önemli olmadığı hepsini aldıklarını belirterek



sadece 2 durumda alım yapmadıklarını söylüyor. Bu durumları şöyle anlatıyor: "Tulum ve kayar perde dediğimiz 2 branda şekli var. Kayar perdelerde problem yaşamıyoruz, çünkü bunlar özellikle güneşten çok daha az etkileniyor. Ancak tulum dediğimiz giydirmeye perdelerin üst kısımları sürekli dış etkilere maruz kaldığı için ürün özelliğini yitiriyor ve yumuşak olan brandalar katılaşarak sertleşiyor. Bu şekildeki malzemeyi alamıyoruz çünkü bundan hiçbir şey üretilmiyor" diyor.

BRANDAYI HAZIRLAYIN TEK TELEFONLA TESLİM EDİN

Schwarz, ürünü bütün olarak aldıklarını söylüyor ve ödemesi de kilograma göre yapıldığını söylüyor. Schwarz ürünleri nasıl tedarik ettiklerini ise şöyle anlatıyor. "Marmara bölgesinde

ürünleri genellikle ben gidip alıyorum. Çalıştığım firmalar var, gün boyunca çıkıp ring atarak ürünleri alıp geliyorlar. Mersin ve Gaziantep'te de kendimiz alıyoruz. Çoğunlukla gidebildiğimiz yere kendimiz gidiyoruz. Gebze'de depolama alanımız var. Firmalar buraya da gönderebiliyorlar. Eskimiş ve kullanmadıkları brandaları vermek için bizimle temasa geçmeleri yeterli. Web adresimizde ürünleri alma koşulları ve fiyatlarla ilgili bilgileri yer alıyor."



BRANDALARI TESLİM ETMEK İÇİN; FREİTAG TÜRKİYE TEMSİLCİSİ ŞENAY SCHWARZ İLE INFO@FREİTAG-AGENT-TR.COM MAİL ADRESLERİNDEN VEYA 0 536 416 25 33 NOLU TELEFONDAN İLETİŞİME GEÇEBİLİRSİNİZ.



NASIL ULAŞTIRACAKSINIZ?
Brandalarınızı geri dönüşüme kazandırarak firmanızın karbon ayak izini azaltabilirsiniz. Bunu yaparken de firma bütçenize katkı sağlayabilirsiniz. Eskimiş ve kullanılmayacak durumda olan brandaların satın alınması için bazı özelliklere sahip olması gerekiyor. Brandanın pvc özelliğini koruması gerekiyor. Kartonlaşmış ve kurumuş, üzerinde mantar-küf oluşumları bulunan brandalar alınamıyor. Diğer her türlü branda alınıyor ve belirlenen modelle fiyatı çıkarılıyor ve Euro olarak ödeme yapılıyor.



Omsan Michelin ilişkisi 2020'ye kadar uzadı

Michelin, Omsan Lojistik ile 2007 yılından bu yana süregelen işbirliğini 2020 yılına kadar uzattı. Sektörlerinde uzun yıllara dayanan deneyimleriyle öncü iki firma, Michelin Solutions kapsamında iş birliğine gidecek.

Türkiye'de sunduğu hizmetlerin yanı sıra Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde bulunan tesisleri ve 887 araçlık filosu ile lojistik sektörünün lider firmalarından Omsan, yeni işbirliği sayesinde Michelin'in geniş hizmet ağından faydalanacak. Filoların elverişliliğini optimize edip, operasyonel maliyetlerini düşürerek işletmelerin lastik yönetimini kolaylaştıran Michelin Solutions sayesinde kendisi için özel olarak hazırlanmış lastik yönetimiyle filosundaki araçların lastiklerinin bakımını ve tam güvenliğini sağlayacak. 2020'ye kadar uzatılan iş birliği kapsamında gerçekleştirilen imza töreni; Omsan Lojistik Genel Müdürü Doç. Dr. M. Hakan Keskin, Michelin Binek ve Ticari Ürün Grupları Satış Direktörü Sertan Akçagöz, Omsan Lojistik Tesisler, İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü Erkan Yılmaz Büyükköprü, Michelin Solutions Ülke Satış Müdürü Ali Yalçın, Omsan Lojistik Tesisler Araçlar ve İdari İşler Müdürü Murat Kunduracı, Omsan Bakım Müdürü Bünyamin Doğan'ın katılımıyla Omsan Lojistik Genel Müdürlüğü'nde düzenlendi.

AKÇAGÖZ, "OMSAN LOJİSTİK'E DESTEK VERECEK OLMAKTAN MUTLUYUZ"

Törende konuşan Sertan Akçagöz, "Avrupa'da 80 yıldır toplam 20 ülkede sürdürdüğümüz Michelin Solutions hizmetlerimizi Türkiye'de 40 yıldır lojistik sektörüne yön veren lider şirketlerden Omsan Lojistik ile sürdürüyor olmaktan gurur duyuyoruz. 2007 yılından bu yana büyük bir uyum ve verimlilikle sürdürdüğümüz iş birliğimizi yeni anlaşma ile 2020 yılına kadar devam ettirme kararı aldık. Anlaşma kapsamında Omsan Lojistik'e sunduğumuz 360 derece hizmetlerimiz devam edecek. Eminim ki Michelin'in teknolojik ve yenilikçi duruşu işbirliğimiz süresince çok büyük avantajlar sağlayacak." dedi.

KESKİN, "FİLOLARIMIZIN VERİMLİLİĞİ İÇİN MICHELİN DİYORUZ"

Omsan Lojistik Genel Müdürü Doç. Dr. M. Hakan Keskin ise törende, "Omsan, müşterilerine sunduğu kaliteli hizmeti, titizlikle seçtiği iş ortaklarının da desteğiyle 40 yılı aşkın bir süredir başarıyla sunmaktadır. Yaygın servis ağı, müşteri memnuniyetine verdikleri önem, hızlı ve kaliteli çözümleri ile Michelin değerli bir iş ortağıdır. Bizim için müş-

terilerimize kaliteli hizmet sunarken verimliliğimizi korumak büyük bir öncelik. Bu anlamda Michelin ile birbirimize karşılıklı fayda sağlayacağımıza inanıyor, uzun süreli işbirliğimizin daha kaliteli hizmet için önemli olduğunu düşünüyorum. Bu vesile ile işbirliğimizin sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum." şeklinde konuştu.

YALÇIN, "OMSAN LOJİSTİK İŞ BİRLİĞİ İLE KARBONDİOKSİT EMİSYONUNU MİNİMUMA İNDİRECEK"

Michelin Solutions Ülke Satış Müdürü Ali Yalçın "Anlaşma kapsamında OMSAN Lojistik, her türlü kullanım şartlarına uygun lastiklerimiz ve düzenli denetim, yol yardımı gibi hizmetlerimiz sayesinde güvenle seyahat etmeye devam edecek. OMSAN filosu için oluşturulan özel Michelin Solutions ekibi, her gün operasyonel mükemmellik sunarak, filonun işlerini kolaylaştırıcı ve filo kaynaklarını optimize ederek, operasyonel maliyetleri düşürmenin yanı sıra tam güvenlik sağlayacak. Yakıt tasarrufu için tasarlanan lastikler sayesinde, en çevreci çözümleri de sunuyoruz. Böylece OMSAN Lojistik, karbondioksit emisyonunu minimuma indirecek." dedi.



Krone, Tire'de üretimi 4 bin adede çıkarıyor

2017'de toplam 1991 adetlik treyler satışı gerçekleştiren Krone, bu yıl kapasite artırımına giderek kapasitesini haftalık 45 adetten 80 adete çıkarttı. Geçtiğimiz yıl toplamda 11 bin 812 müşteri teması gerçekleştirdiklerini belirten Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, "Türk nakliyecisi bizi artık benimsedi. Krone, Türk nakliyecisinin vazgeçilmez bir markası haline geldi" şeklinde konuştu.

Türk nakliyecisi için yaptığı yatırımları ve devreye aldığı yenilikleri hız kesmeden sürdüren Krone, İzmir'de düzenlediği basın toplantısında ulusal medya ve sektör basın temsilcileriyle bir araya geldi. Toplantıya Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, Krone Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker, Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar ve Krone Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Dinçer ev sahipliği yaptılar. Toplantı öncesinde düzenlenen program dahi-

linde basın temsilcileri, Krone'nin İzmir Tire'deki 224 bin metrekarelik dev tesisini gezme ve inceleme fırsatı buldular. Bu tesisin bir parçası olarak 2017 Nisan ayında faaliyete alınan yeni şasi üretim tesisinin de tanıtımı yapıldı. 2016 yılını iç ve dış toplam pazarda yüzde 60 artışla kapatan Krone, 2017 yılında da satışlarını arttırmayı sürdürdü. 2017 yılında yüzde 13 daralan iç pazarda satışlarını yüzde 8 arttıran Krone, pazar payını yüzde 15'den yüzde 19'a yükseltmeyi başardı. 2016 yılında ihracat yaptığı

ülke sayısını 16 olarak açıklayan şirketin 2017 yılı sonunda Türkiye'den treyler ihraç ettiği ülke sayısı 23'e yükseldi. Türkiye'den yapılan treyler ihracatındaki pazar payı ise yüzde 23 olarak açıklandı.

RIZA AKGÜN: KRONE, TÜRK NAKLİYECİSİNİN VAZGEÇİLMEZ BİR MARKASI HALİNE GELDİ

2017'de toplam 1991 adetlik treyler satışı gerçekleştirdiklerini kaydeden Krone Türkiye



“ RIZA AKGÜN: “YURTDIŞI PAZARINDA 4-5 YILDIR GIDIŐAT KÖTÜ OLDUĞUNU BELİRTEN RIZA AKGÜN, ÜRÜNLERİN DEĐİŐME ZAMANININ GELDİĞİNİ BELİRTEREK “ARTIŐIN NE KADAR OLACAĞINI BİLEMİYORUZ. BİZİM İÇİN EN ÖNEMLİŐİ SÜRİYE VE İRAKA OLAN TAŐIMALARIN YENİDEN EŐK SEVİYELERİNE GELMESİ. İŐARETLER OLUMLU. LOJİŐTİĐİN CANLANMASI AN MESELESİ.”

“ ANDREAS VÖLKER: “TÜRKİYE’DE YOLCULUĐUN UZUN OLDUĞUNU BİLİYORDUK. SORUNLAR SADECE TÜRKİYE’DE YAŐANMIYOR. KRİZ DÖNEMLERİNDE YATIRIM YAPAR BİR NAMIMIZ DA VAR. KRONE AİLESİNİN TÜRKİYE’YE BAĞLİLİĞİ SÖZ KONUSU. TİRE’DEKİ BU ÇARKIN ÖNEMLİ DİŐLİŐİ.”



RIZA AKGÜN: “YERLİLİK ORANIMIZ YÜZDE 60-64 ORANINDA. AKSLARI YURTDIŐINDAN, TEDARİK EDİYORUZ. AKSLARI TÜRKİYE’DEN ALDIĐIMIZDA YERLİLİK ORANINI DAHA DA YUKARI ÇIKARTMIŐ OLACAĞIZ.”

CEO’su Rıza Akgün, “İç pazar yüzde 13 oranında daralırken biz satışlarımızı geçtiğimiz yıla oranla yüzde 8,6 arttırdık.” dedi. İç pazarda kendi ürün gruplarındaki pazar paylarının yüzde 19’a ulaőtını belirten Akgün, “Ürün gamlarına baktığımızda, tenteli araç grubunda yüzde 16 pazar payıyla ikinci, frigorifik araçta ise yüzde 39 pazar payıyla birinci sırada yer aldık” ifadesini kullandı. Türkiye’de başarılı günler geçirdiklerini belirten Akgün, “Almanya’da ve Avrupa’da edindiğimiz tüm tecrübeyi ve yakaladığımız yüksek kalite

“ RIZA AKGÜN: ENDÜSTRİ 4. 0 ALMANYAYI SARMIŐ DURUMDA AVRUPA UYUMUYOR, ENDÜSTRİ 4.0’A GEÇİYOR. SANAYİ 4.0 ALMANYAYI SARMIŐ DURUMDA. TÜRKİYE DE BUNU YAPMAZ İŞE MALİYET AVANTAJINI KAYBEDER. KRONE TÜRKİYE OLARAK UFAK ADIMLARLA BAŐLIYORUZ. OTOMASYONA GEÇMEYİ İŐTİYORUZ.

standartını Türk hizmet anlayıőıyla buluőtirmek parolasıyla Türkiye’de bu işe koyulduk.” dedi. Türkiye’de bu görevi devraldıklarından beri bu

felsefeye uygun hareket ettiklerini dile getiren Akgün, “İhracat artışından ötürü kapasitemizi haftalık 45 adetten 80 adete çıkarttık. Yıllık 4.000 adetlik üretim hedefliyoruz. 2017 yılının Nisan ayından beri Krone’nin yüksek kalite standartlarına uygun őasilerimizi de kendi fabrikamızda üretiyoruz. Yeni devreye aldığımız bu tesiste 100’ü aşkın çalışanı istihdam ediyoruz. Üretimdeki yerlilik oranımız çok yüksek seviyelere çıkmıő durumda. Bugün gezdiğiniz tesisimizde yüzde 100 Türk çalışan istihdam



ediyoruz. Her şeyden önemlisi Türk nakliyecisi bizi artık benimsedi. Krone, Türk nakliyecisinin vazgeçilmez bir markası haline geldi." şeklinde konuştu.

ANDREAS VÖLKER: TOPLAM 51 BİN 507 ADET TREYLER SATTIK

Krone Grubunun Almanya'da ticari araç ve tarım makineleri olmak üzere iki ayrı dalda üretim yaptığını söyleyen Krone Uluslararası Satış Direktörü Andreas Völker de, treylerde Tire dışında Almanya'da 4 adet fabrikada üretim yaptıklarını bildirdi. 2016-2017 mali yılında Krone Grubunun satışlarının yüzde 69'unun ticari araçlar grubundan geldiğini vurgulayan Völker, "Geçtiğimiz yıl toplam 1,9 milyar Euro'luk ciro gerçekleştirdik. Krone Grubu, Almanya ve Tire fabrikaları dahil olmak üzere, 2016-2017 mali yılında toplam 51.507 adetlik treyler satışı gerçekleştirdi" dedi. Krone'nin her zaman için öncü ve yenilikçi bir kültürle hareket ettiğini belirten Völker, "Önümüzdeki dönemde oldukça önemli yenilikleri açıklayacağız. Yatırımlarımıza devam ediyoruz. Krone, uluslararası çapta çok geniş bir organizasyon yapısına sahip. Bu organizasyonu en doğru şekilde yönetebilmek adına yönetim kurulumuzun çalışmaları devam etmektedir. Yakın bir gelecekte açıklayacağımız yeniliklerle birlikte global çapta treyler sektörüne yön vermeye devam edeceğiz." şeklinde konuştu.

ÖMÜRDEN ÖZACAR: ÖRNEK ALINACAK BİR YAPILANMA İÇERİSİNDEYİZ

Kullanıcılarının tüm ihtiyaçlarına en hızlı şekilde cevap verebilen bir konuma geldiklerini belirten Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar, "Mayıs 2016'da Gebze'de satış, satış sonrası ve yedek parça merkezimiz olan Krone Center'ı hayata geçirdik. 3 yıl içerisinde Türkiye genelinde 33 adet yetkili servis noktası açtık. Mart 2017'de İstanbul/Sancaktepe'de İkinci El Treyler Operasyon Merkezimizi devreye aldık. Burada 1

yılda 98 kullanıcıma takas desteği sağladık. Diğer taraftan Eylül 2016'da treyler sektörünün ihtiyacı olan filo kiralama hizmetini Krone Fleet markamız ile vermeye başladık." dedi. Müşteri temaslarını her yıl daha yukarı taşıdıklarına dikkat çeken Özacar, "Türkiye çapındaki bölgelerde bulunan satış temsilcilerimiz, kullanıcılarımızın taleplerini karşılamak için 7/24 hizmet vermeye sürdürüyor. Satış temsilcilerimiz geçtiğimiz yıl toplamda 11 bin 812 müşteri teması gerçekleştirdi." şeklinde konuştu.

Direkt satış sistemini benimsedikten sonra satışlarını her sene arttırdıklarını hatırlatan Özacar, "Kullanıcılarımızın tüm ihtiyaçlarını hızlı ve doğru bir şekilde gidermeyi amaçlıyoruz. Arka planda satış ekibimizi her geçen gün daha donanımlı bir hale getirmek için çalışmalarımız oluyor. 2017 yılı yaz aylarında ekibimizi bir dzi



eğitime tabi tuttuk. Toplam 84 saat eğitim aldılar. 2018 yılı içerisinde satış ekibine verilecek eğitimler de şimdiden planlanmış durumda." dedi.

2018'de 'Soğuk Zincir' yönetmeliği ile birlikte frigorifik treylerlere olan talebin iyice artacağını beklediklerine vurgu yapan Özacar, ayrıca filo yenileme ihtiyaçlarının da yeni filo yatırımlarını getireceğini beklediklerini söyledi.

MEHMET DİNÇER: SATIŞ SONRASINDA SÜREKLİ KENDİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ

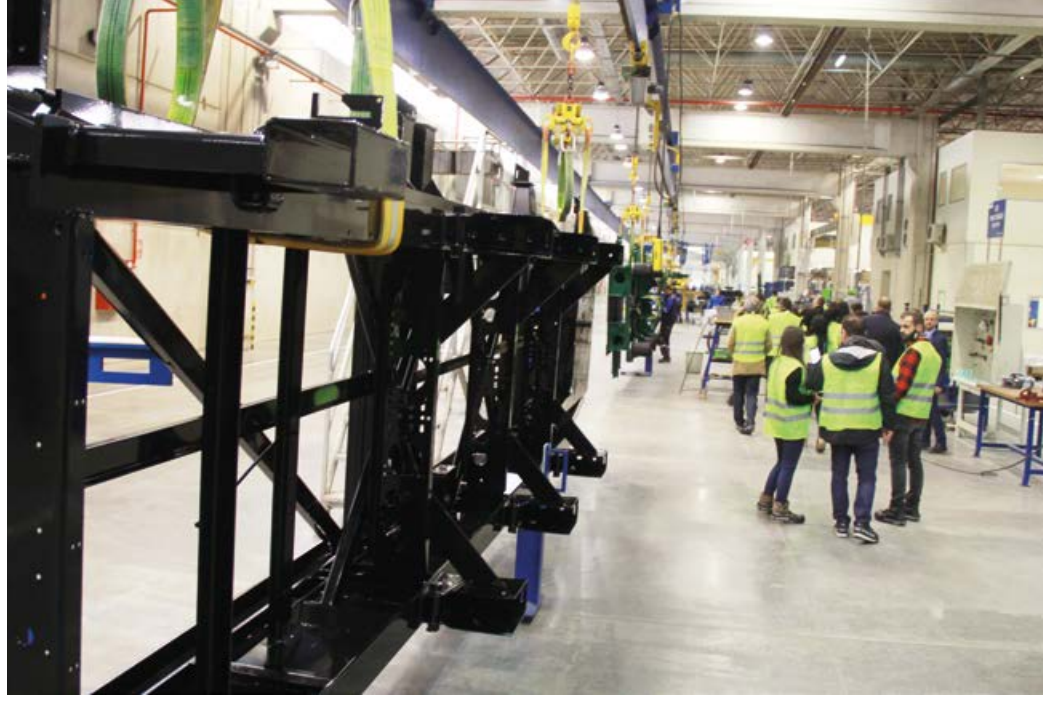
Türkiye'de Krone Center Gebze ve 33 adet yetkili servisle satış sonrası hizmet ağını güçlendir-



TOPLANTIDAN NOTLAR

Krone IAA'da şehir içi dağıtımında kullanmak için elektrikli bisikletlerini tanıttık. Krone, 2018 yılında kiralamada yüzde 18 bir artış hedefliyor. Krone yeni yatırım planı

ile 100 kişi istihdam sağlayacak. Ağırlıklı olarak kaynak ve voltaja eleman alınacak. Krone ayrıca uzun vadeli planlarında çıraklık merkezini kurmayı ve burada mekatronik ve boyacı yetiştirmeyi istiyor.



“MEHMET DİNÇER: TÜRKİYE'DEKİ MÜŞTERİLERDEN YEMEK DOLABI İLE İLGİLİ DÖNÜŞLER ALDIK. YEMEK DOLABIMIZIN BÜYÜK VE KULLANIŞLI OLMADIĞINI İLETTİLER. BİZ BUNUNLA İLGİLİ BİLGİ VERDİK VE YEMEK DOLABI YENİDEN TASARLANDI. YENİ TASARIM BÜYÜK VE ŞİK. MART AYINDA LANSMANINI YAPACAĞIZ.

meye devam ettiklerini aktaran Krone Türkiye Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mehmet Dinçer, “Sürekli ihtiyaç analizleri yapıyoruz. Yetkili servis sayımızı arttırmaya devam edeceğiz. Krone, satış sonrasında verdiği önemi kısa sürede bu ciddi yapılanmaya giderek gösterdi. Üretimde olduğu gibi satış sonrasında da yüksek standartlara ulaşmayı başardık.” dedi.

Krone Center Gebze'nin varlığının, Krone'nin Türkiye'deki konumunu daha da güçlendirdiğini ifade eden Dinçer, tüm

satış sonrası ve yedek parça operasyonlarının bu merkezden idare edildiğine dikkat çekti. “Biz Krone olarak her zaman kullanıcılarımızın yanında yer alıyoruz. Kullanıcılarımıza nitelikli hizmeti en uygun maliyete sunmayı amaçlıyoruz.” dedi. Gebze'deki merkez serviste Türkiye'deki diğer servislerden gelen teknisyenlere eğitimler verdiklerini de hatırlatan Dinçer, “Krone, her zaman bu sektöre öncülük etmeyi başaran bir marka. Türkiye'de son kullanıcıyla buluşup, önerilerini birinci ağızdan dinleyen ilk treyler markası olduk. Bu öneriler ışığında ürünlerimizde kalıcı değişikliklere de imza attık. Gelişmeyi reddetmiyoruz, aksine tüm kullanıcılarımızı değişime ve yeniliğe ortak ediyoruz.” şeklinde konuştu.

RAKAMLARLA KRONE

- Krone, 2017'de toplam 1.991 adet treyler satışı gerçekleştirdi.
- Krone, pazar payını yüzde 15'den yüzde 19'a yükseltti.
- Krone'nin tenteli ürün grubundaki toplam pazar payı yüzde 16 olarak gerçekleşti.
- Krone, 2017 yılında 23 farklı ülkeye tam 1.095 adet treyler ihraç etti. Bu ülkeler şunlar: Kazakistan, İtalya, Macaristan, Bulgaristan, Romanya, İsveç, Rusya, Belçika, Almanya, Fas, Mısır, Tanzanya, İsrail, Irak, Azerbaycan, Makedonya, Yunanistan, Slovenya, Fransa, Suudi Arabistan, Cezayir, Özbekistan, Hollanda
- Krone'nin 4 tanesi İstanbul'da olmak üzere yurt genelinde 33 adet yetkili servis noktası bulunuyor. Avrupa genelindeki yetkili servis adedi 1.300'ün üzerinde.
- Krone Grubu, Almanya ve Tire fabrikaları dahil, 2016 Temmuz-2017 Temmuz ayları arasında toplam 51.507 adetlik treyler satışı gerçekleştirdi.
- Krone Grubu, 2016-2017 mali yılında ticari araçlarda toplam 1,9 milyar Euro'luk bir ciro elde etti.





Römork imalatından dünyanın en iyi kamyonlarına uzanan yolculuk

Kaynak ve demir dövme işinden römork imalatına, oradan dünyanın en iyi kamyon üretimine uzanan DAF'ın yolculuğu başarılarla dolu. Her şey 1 Nisan 1928'de Hollandalı bir mühendis olan Hub van Doorne, Hollanda'nın Eindhoven kentinde küçük bir inşaat atölyesi kurmasıyla başladı. Bu mütevazı başlangıçtan sonra DAF; yeniliğe, kaliteye ve taşımacılıkta verimliliğe odaklanan dünyanın lider kamyon üreticilerinden biri haline geldi.

Çok yetenekli birisi olan Hub van Doorne, küçük atölyesini Eindhoven'da bulunan yerel Coolen bira fabrikasının köşesinde açtı. Yaptığı ilk işler lamba ve radyo üreticisi Philips gibi yerel şirketler ve belediye için kaynak ve demir dövme işleriydi. Büyük Buhran yıllarında Hub van Doorne, kardeşi Wim ile birlikte faaliyetlerini genişletme kararı aldı. Atölye, 1932'de bir römork imalathanesine dönüştü ve şirketin adı, kısaltması DAF olan, Van Doorne's Aanhangwagen Fabriek (Van Doorne'un yarı römork fabrikası) olarak değişti. Kaynaklanmış şasisleri sayesinde sundukları yüksek yük kapasiteleriyle bu küçük fabrikada üretilen römorklar ve yarı römorklar rakipleri arasında ön plana

çıkıyordu. Bu römorkların imalatında kullanılan kaynak işlemi o zamanlar için benzersiz bir yenilik ve ağırlıktan büyük tasarruf sağlıyordu. Bir diğer yenilik olan ve ilk kez 1936'da görülmeye çıkan DAF konteyner römorku, konteynerlerin demiryolu vagonlarına hızlıca yüklenmesine ve vagonlardan hızlıca boşaltılmasına olanak sağlayacak şekilde tasarlanmıştı. Bu, intermodal taşımacılığın ilk örneklerinden biriydi ve DAF'ı dünyanın ilk konteyner römorku tedarikçilerinden biri haline getirdi.

YENİ BİR KAMYON ŞİRKETİNİN DOĞUŞU
1949'da ilk DAF kamyonu üretim hattına girdi ve şirketin adı Van Doorne's Automobiel Fabriek



olarak değişti. Bir yıl sonra kamyon üretimine özel fabrika kuruldu. Üç, beş ve altı tonluk kamyon şasisi ile üretime başlayan fabrika, bugün herkesin bildiği bu kamyon şirketinin doğuşunu simgeliyordu.

MOTOR GELİŞTİRME ALANINDA LİDERLİK
Başlangıçta DAF, benzinli ve dizel Hercules ve Perkins motorları kullanıyordu ama 1957'de



SOLDAN SAĞA, DAF FOUNDERS HUB AND WIM VAN DOORNE

Eindhoven merkezli şirket DAF markalı ilk motorları tasarladı ve üretmeye başladı. DAF, iki yıl sonra bir turboşarj ekleyerek DD575 dizel motoru yeniledi; bu, o dönem için bir başka çığır açan yenilikti. DAF, 1973'te sektördeki ilk turbo ara soğutma sistemini üretti. Bu teknoloji ilk olarak daha yüksek motor çıkışlarına ve daha düşük yakıt tüketimine olan talebi karşılamak için geliştirildi ancak daha temiz egzoz emisyonlarının elde edilmesinde çok önemli bir rol oynadığı da kanıtlandı. DAF, 1980'lerde Gelişmiş Turbo Ara Soğutma sistemi olan AT'i tanıttı. Bu sistem, enjeksiyon teknolojisinde yapılan iyileştirmeler ve yanma odasının optimize edilmiş şekli sayesinde daha fazla güç ve verimlilik kazançları sağladı.

2005 yılında DAF, günümüzde tüm DAF ağır hizmet tipi kamyonlarının yanı sıra Kenworth ve Peterbilt tarafından üretilen kamyonların %40'ından fazlasında kullanılan PACCAR MX motoru üretti. Düşük devirlerde son derece verimli çalışan en yeni nesil MX-13 ve MX-11 motorlarda bulunan akıllı tahrik hatları ve etkin arka dingiller son derece düşük motor devirlerinde yüksek tork üreterek benzersiz bir yakıt verimliliği ve en yüksek sürücü konforu seviyeleri sağlamaktadır. Gelişmiş yazılım algoritmaları, mükemmel aerodinami ve yeni bir kompakt son işlem sistemiyle birlikte DAF tarafından sunulan bu yenilikler şirketin gelmiş geçmiş en büyük yakıt verimliliği kazancı olan %7 gibi etkileyici bir oranı ortaya koymaktadır.

STANDARTLARI YENİDEN BELİRLEYEN KABİN

1940'ların sonunda ve 1950'lerin başında fabrikada üretilen ilk DAF kamyonları sadece şasiden oluşuyordu ve motorun önünde yedi krom çubuktan oluşan karakteristik ızgara ve ahşaptan üretilmiş geçici bir koltuk bulunuyordu. DAF şasileri, yerel üreticiler tarafından kişiye özel üretilen kabinlerin montajı için

kasa yapımcılarına götürülüyordu. 1951 yılında DAF kendi kabinini üretti. Bu kabin, daha iyi aerodinami özellikleri sunan yuvarlak köşelere ve yana yatık ön ızgaraya sahipti. Süspansiyonlu koltuk kullanımıyla sürücü konforu daha iyi hale getirilmişti.

DAF, 1960'larda uluslararası taşımacılık için tasarlanan ilk kabinle birlikte sürücü konforunu başka bir boyuta taşıdı. İki yatak bulunan DAF 2600'de kabinin daha ferah bir his vermesini ve yolun en iyi şekilde görülebilmesini sağlamak



üzere kabinin dört bir yanında camlar yer alıyordu. Servo frenler ve hidrolik direksiyon sürücünün zorlu görevini kolaylaştırmıştı. 2600, günümüzde tüm uluslararası taşımacılık kamyonlarının ilki olarak kabul edilmektedir. 1969'da DAF, motor üzeri kabin modeli için yatırma mekanizmasını kullanmaya başlayan ilk üreticilerden biriydi ve bu mekanizma, bakım amaçlı erişimi büyük ölçüde kolaylaştırıyordu. 1988'de Space Cab konseptinin tanıtılmasıyla birlikte DAF, tamamen hem işletme maliyetlerine hem de sürücüye odaklanan lider kamyon üreticisi konumunu pekiştirdi. Dikkatleri üzerine çeken Space Cab konsepti ile DAF, uluslararası taşımacılık alanında kabin boyutu ve konfor açısından bir kez daha standartları değiştiren şirket oldu. 1994'te tanıtılan çok daha geniş Super SpaceCab ile birlikte DAF kabinleri, sürücü konforu ve geniş alan açısından kıyas noktası olmaya devam ediyor.

BİR PACCAR ŞİRKETİ OLARAK DAF

DAF, 1996'da bir PACCAR şirketi oldu. DAF, o tarihten bu yana kamyon, motor ve en son teknoloji ürünün tesisler için yaptığı önemli geliştirmelerle global teknoloji lideri konumunu korumaya devam etmektedir.

MÜKEMMEL KAMYONLAR PİYASAYA SUNULDU

2001 ve 2002'de yeni LF, CF ve XF serisini, 2005'te ise ödüllü XF105 modelini tanıtan DAF, 2006'da Euro 4 ve 5 programını piyasaya sundu. Yeni, son derece temiz Euro 6 modellerinden oluşan eksiksiz ürün serisinin üretimine 2013'te başlandı. 2017 yılına gelindiğinde Yeni CF ve Yeni XF, sınıflarında lider taşımacılık verimliliği ve %7 gibi etkileyici yakıt verimliliği kazancı özellikleriyle "2018 Yılıın Uluslararası Kamyonu" ödülünü aldılar. Ayrıca 2017 yılında Yeni LF, Birleşik Krallık'ta "Yılın Ticari Filo Kamyonu" ödülünü kazandı.



5 yıl içinde yıkıcı değişimler bizi bekliyor

Ticari araçlar endüstrisinde ciddi gelişmeler olduğuna işaret eden Knorr Bremse Ticari Araç Fren Sistemleri Türkiye ve Orta Doğu Genel Müdürü Ozan Çiçek, önümüzdeki 5 yılın yıkıcı değişimler yaratabileceğini vurguladı. Çiçek, "Dinamik bir 5 yıl bizi bekliyor. Trendlerin getirdiği yenilikler için kendimizi sürekli olarak geliştirmek zorundayız. Nedir bu trendler; Elektrifikasyon ve mobilite (e-mobility); elektrikli araçlar süratle hayatımıza girmeye devam ediyor. Bağlantılılık (Connectivity), Dijitalleşme ve Otonom Sürüş'e doğru giden Sürüş/Sürücü Destek Sistemleri yıkıcı değişimlere yol açmaya devam edecek. Knorr Bremse olarak biz bu gelişmelerin merkezinde olmaya devam edeceğiz" dedi.

Bir önceki yıla göre satış gelirlerini yüzde 50 oranında arttırdıklarını ifade eden Knorr Bremse Ticari Araç Fren Sistemleri Türkiye ve Orta Doğu Genel Müdürü Ozan Çiçek, satış sonrasında da atağa geçeceklerini söyledi. Türkiye'deki hızlı büyümenin arkasında satış sonrasında önemli bir rolü olduğunu açıklayan Çiçek, "Alanında teknoloji lideri olarak yüksek kaliteli ürün ve sistemler tedarik eden bir firma olduğumuz kesin. Ancak günün sonunda müşterinin bunu hissetmesi ve

doğru algılaması gerekiyor. Ürün ve teknolojiye farklılığı bir noktaya kadar yakalayabiliyorsunuz. Müşterinin yaşadığı deneyimi iyileştirmek, müşteriye bir danışman gibi hizmet etmek, onlarla birlikte tasarım yapmak, sistemler geliştirmek ve satış sonrasında da katma değer sunarak fark yaratmak çok önemli ve biz bu hedeflerimize odaklanıyoruz. Ekibimiz de günden güne gelişiyor. Güçlü bir ekibe sahibiz ve farklılığımıza en önemli katkıyı sağlayan "insan kaynağımıza" yatırım yapmaya

devam edeceğiz."

Pazar koşulları iç piyasada ticari araçlar segmentinde istenilen noktalarda olmasa da ihracatta olumlu seyrin devam ettiğini dile getiren Çiçek, otobüs, kamyon ve treyler tarafında güzel gelişmelerin yaşandığına dikkat çekti.

VERİMLİ BİR DAĞITICI AĞI OLUŞTURALACAK

Ozan Çiçek, yedek parça dağıtımında stratejik olarak çok noktada olmaktan ziyade,

verimli bir dağıtıcı ağı oluşturmayı hedeflediklerini söyledi. "Önemli olan; pastayı çok bayili bir yapıya bölmek yerine, vizyonların uyduğu, ortak hedeflere ulaşmayı ve kazançlı büyümeyi ilke edinen iş ortaklarımızla yolumuza devam etmek."

2018 yılında 45 olan servis noktasını 54'e çıkarmayı planladıklarını aktaran Çiçek, TruckServices noktalarını uzman ağına (Expert Network) dönüştüreceklerini kaydetti. Çiçek, açıklamalarına şöyle devam etti: "TruckServices olarak hizmet veren servislerimizin, personel, donanım ve konum olarak belirli bir standardı karşılaması gerekiyor. Hizmet kalitemizi üst seviyelerde tutmak için bölgesel ve yerel eğitimler düzenliyoruz. Bu eğitimler sayesinde ve sahada sık ziyaretlerle iş ortaklarımızla daha güçlü etkileşim içinde oluyoruz. Eğitim Akademisi gibi bir planımız da var. Sonuç olarak, müşteri deneyimini iyileştirmek ve hizmet standardımızı daha da yukarı çekmek için tüm gayretlerimizle çalışıyoruz."

KNORR BREMSE, BOSCH VE ZF'DEN GÜÇBİRLİĞİ

Knorr Bremse'nin ayrıca Avrupa'da "All-trucks" markası ile Bosch ve ZF firmaları ile ortaklık içinde ağır vasıtalara yönelik kapsamlı hizmet veren franchise servis yapılanması mevcut. AllTrucks'ın Avrupa'da 400'ün üzerinde noktaya ulaştığını belirten



“ODTÜ Makine Mühendisliği mezunu olan Ozan Çiçek, ABD'de İşletme ve Teknoloji Yönetimi üzerine Master yaptı. Brisa'da Bölge Satış Yöneticisi, daha sonra Bölge Müdürlüğü görevlerini yürüten Çiçek, 2014 yılında Olimpia Oto Camları'nın İhracattan Sorumlu Direktörü olarak görev yaptı. Burada ihracatta önemli başarılar elde eden Çiçek, Ekim 2016'dan bu yana Knorr-Bremse Ticari Araç Fren Sistemleri Türkiye ve Orta Doğu Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır.

Çiçek, ileri bir zamanda Türkiye'de de bu yapılanmanın hayata geçme olasılığının

“Knorr-Bremse raylı ve ticari araç fren sistemleri üretiminde ve raylı ve ticari araçların diğer alt sistemlerini tedarik etme konusunda öncü bir şirkettir ve satış değeri 2017'de 6 milyar Euro'nun üzerindedir. 30 ülkede 28.000 çalışan fren, giriş sistemleri, kontrol ve enerji tedarik sistemleri, HVAC ve sürücü destek sistemleri, direksiyon sistemleri, güç aktarma sistemi ve şanzıman kontrol çözümlerini geliştirmekte, üretmekte ve bakım/onarım hizmetlerini sağlamaktadır. Şirket bir teknoloji lideri olarak ürünleri ile 1905'ten beri karayolları ve demiryollarında güvenliği artırmak için büyük bir katkı sunmaktadır.

yüksek olduğunu söyledi. Ayrıca, pazarda tamir edilmemesi gereken parçaların tamir edilmesi ve bu şekilde satın alınmasının sakıncalarına değinen Çiçek, fren sistemlerinin araç güvenliğinin en önemli unsuru olduğunu hatırlatarak, aksi durumların büyük risk yarattığını vurguladı. Doğru araca doğru ürün uygulamanın önemine işaret eden Çiçek, parçanın ilk maliyetinden çok toplam sahip olma maliyetinin ve verimliliğinin değerlendirilmesi gerektiğini söyledi.





Otokar 1.79 milyar TL ciroya ulaştı

2017'nin Otokar için verimli bir yıl olduğunu belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Ekonomide yaşanan olumlu gelişmeler, faaliyet sürdürdüğümüz alanlarda da kendini gösterdi. Otobüs segmentinde liderliğini sürdüren Otokar, savunma sanayisinde önemli adımlar attığı başarılı bir yılı geride bıraktı. 2017 yılında ciromuz yüzde 9 artışla 1,79 milyar TL'ye çıkarken, net dönem kârımız 42,6 artarak 99,4 milyon liraya ulaştı. Otokar'ın 2017 yılındaki ihracatı ise 149 milyon dolar olarak gerçekleşti" dedi. Altay projesine ilişkin olarak Görgüç, "Türkiye'nin milli tankını tasarladık, seri üretim için göreve hazırız" dedi.

Türkiye'nin öncü otomotiv ve savunma sanayii şirketi Otokar, 2017 yılı finansal sonuçlarını paylaştı. Fikri mülkiyet hakları kendine ait ürünleriyle 5 kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Otokar, kendi rekorunu yeniledi. 2017 yılında cirosunu yüzde 9 artışla 1,79 milyar TL'ye çıkaran şirketin net dönem kârı 99,4 milyon liraya ulaştı. Otokar'ın 2017 yılındaki ihracatı ise 149 milyon dolar olarak gerçekleşti. Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda yaşanan daralmalara rağmen 2017'de başarılı bir performans sergileyerek sürdürülebilir büyümemizi koruduk. Kullanıcılarımızı odak noktamıza alarak ihtiyaç ve beklentilere uygun ürettiğimiz ürünler, Ar-Ge ve mühendislik kabiliyetimiz, deneyimli ve yetkin insan kaynağımız, güçlü satış ağımız 2017 yılında bizi başarılı finansal sonuçlarımıza taşıdı. 2017 yılında 3 bin 62 adet araç üreten Otokar, Türk savunma sanayisinde en büyük özel sermayeli kuruluşu konumunun yanı sıra faaliyet gösterdiği otobüs segmentleri toplamında liderliğini korudu" dedi. 2017 yılında savunma sanayiinde bir ilke imza attıklarını belirten Görgüç; "2017 yılında savunma sanayiinde Türkiye'nin tek kalemde imzalanan en büyük ihracat anlaşmasına imza attık. Otokar, geçen yıl Birleşik Arap Emirlikleri'nin 8x8 zırhlı araç ihtiyacı doğrultusunda, yerel ortağıyla Al Jasoor şirketini kurarak savunma sanayisinde 661 milyon dolar tutarında anlaşma imzaladı. Bu anlaşma ile şirketimiz ihracat çalışmalarını teknoloji transferiyle genişletti" açıklamasını yaptı. Serdar Görgüç, Türkiye'de teknoloji konusunda yetkinliğin artırılması hedefiyle millileşme ve yerleşme akımının etkisini artırdığını belirtti. Otokar'ın savunma sanayii alanında Türk Silahlı Kuvvetleri'nin öncü kara araçları tedarikçisi olduğuna ve 30'dan fazla ülkeye askeri araç ihracatı gerçekleştirdiğine değinen Görgüç, yüksek teknolojiye sahip Cobra II zırhlı aracın 2017'de Kara Kuvvetleri Komutanlığı bünyesinde sınır gözetleme görevi için tercih edildiğini ve Cobra II'lerin Birleşmiş Milletler görevlerinde rol almaya başladıklarını kaydetti.



"Altay tankını milli olarak tasarladık, seri üretimi için göreve hazırız"

Milli ana muharebe tankı Altay hakkında Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç şunları söyledi; "Türkiye, savunma sanayinde attığı cesur adımlarla son 10 yılda önemli bir dönüşüm yaşadı. Dünya devletleriyle mücadele edecek alt yapıya, teknolojiye kavuştu. Yaşanan dönüşümden bugüne dışa bağımlılığı azaltacak birçok milli proje hayat buldu. Türkiye'nin tek milli kara araçları üreticisi olarak 2008 yılında Türkiye'nin ana muharebe tankını milli imkan ve kabiliyetlerle tasarlamakla görevlendirildik. Bu süreçte sahip olduğumuz tüm know-how'ı kullandık; teknolojimizi Altay'a uyarladık; Altay'ı başarıyla tasarladık ve geliştirdik. Pek çok deneyim kazandık, kabiliyetlerimizi güçlendirdik. Altay, ülkemiz topraklarında, milli bir tank olarak doğdu. Türkiye'nin kaynakları ile geliştirilen Altay, yine Türkiye'de yine milli imkanlarla seri olarak üretilebilir. Otokar olarak tasarım ve prototipleme döneminde elde ettiğimiz gücümüzü, deneyimimizi seri üretim safhasına da taşımak en büyük arzumuz. Seri üretim için hazırladığımız teklifimizi Savunma Sanayii Müsteşarlığı'na maliyet etkin, gerçekçi ve en az risk içerecek şekilde sunduk. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin acil ihtiyaç planına zamanında cevap vermeyi hedefledik. Devletimizin kararını bekliyoruz."

Satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar oldu

Son 3 yıldır daralan otobüs pazarında 2017 yılında toplam bin 488 adet otobüs satışı gerçekleştiren Otokar'ın 25 kişi ve üzeri yolcu taşıyan otobüs pazarında yüzde 28 pazar payı ile liderliğini sürdürdüğünü belirten Görgüç; faaliyet gösterilen alanlarda satılan her 3 araçtan 1'inin Otokar markalı olduğunu söyledi. Serdar Görgüç, otobüs pazarında en çok ürün satışının yapıldığı küçük ve orta boy otobüs segmentinde ise her 5 otobüsten 2'sinin Otokar imzasını taşıdığını kaydetti. Serdar Görgüç, "2017'de en çok otobüs satışı yaptığımız ihracat pazarları olan Fransa, İtalya ve İspanya'daki toplam otobüs parkımız 2 bin 500 adede ulaştı. 18,75 metre uzunluğu ile şehir içi toplu taşımacılıkta sahip olduğu özelliklerle yeni bir dönem başlatan Kent Körüklü aracını ilk kez ihraç ettik. Balkanlar'daki araç parkımız 500'ün üzerine çıktı. 60'tan fazla ülkede milyonlarca yolcu taşıyan Otokar araçları tabiri yerindeyse dünyayı taşıyor" dedi. Kuruluşundan bugüne sektörde birçok ilke imza atan Otokar, son 10 yılda cirosunun yüzde 4,4'ünü araştırma geliştirme faaliyetlerine ayırdı. Otokar, son 10 yılda toplamda 483 milyon TL Ar-Ge harcaması gerçekleştirdi. Otokar, tasarladığı ürün ve alt sistemler için son 10 yılda toplam 269 adet patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım başvurusunda bulundu.



Türkiye otobüs tarihinin en büyük ihracatı tek kalemde 400 otobüs

Otokar, yurt dışında da adından söz ettirmeye devam ediyor. Bükreş Belediyesi'nin 98.3 milyon değerindeki 400 adetlik otobüs ihalesini kazanan Otokar, bu sipariş ile Türkiye'nin tek kalemde alınan en büyük otobüs ihracatına imza atıyor. Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, kendi tasarladığı otobüslerle yurt dışında da beğeni toplamaya devam ediyor. Avrupa başta olmak üzere 45'ten fazla ülkeye otobüs ihracatı gerçekleştiren Otokar, Bükreş Belediyesi'nin 98.3 milyon değerindeki 400 adet otobüs alımına ilişkin toplu taşıma ihalesini kazandı. Otokar'ın toplu taşıma alanındaki 55 yıllık deneyimine ve uzmanlığına dikkat çeken Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç şunları söyledi: "Türk mühendislerince tasarlanan ve Türk işçileri tarafından üretilen otobüslerimi-

zin Avrupa'da yüksek adetli bir ihalede tercih edilmesi bizim için büyük bir gurur. Bu sipariş ile yine kendimize ait olan tek kalemde imzalanan en büyük otobüs ihracatı rekorunu kırdık. İhale kapsamında uzunlukları 10 ila 18 metre arasında değişen yeni nesil şehir içi otobüslerimizi Bükreş'lilerin kullanımına; bunun yanısıra sekiz yıl süreyle satış sonrası hizmetlerini de Bükreş Belediyesi'ne sunacağız."

Bükreş'in artan toplu taşıma ihtiyacını karşılamak üzere başlatılan dönüşüm çalışmaları neticesinde Avrupa'nın en iyi filolarına kavuşacaklarını belirten Bükreş Belediye Başkanı Gabriela Firea, ilk 100 otobüsün bu yılın yaz dönemine, diğer geri kalan 300 otobüsün ise gelecek yıl başkent Bükreş yollarında yer almasının planlandığını belirtti.

45'TEN FAZLA ÜLKEDE YOLCU TAŞIYOR

45'ten fazla ülkede milyonlarca yolcu taşıyan Otokar otobüsleri; tasarımı, konforu, teknolojsi, gücü ve düşük işletme giderleri ile Avrupalı kullanıcıların beğenisini kazanıyor. 2017'de Otokar, en çok otobüs satışını gerçekleştirdiği ihracat pazarlarıyla Fransa, İtalya ve İspanya'daki toplam araç parkını 2 bin 500 adede yükseltti. 18,75 metre uzunluğu ile şehir içi toplu taşımacılıkta sahip olduğu özelliklerle yeni bir dönem başlatan Kent Körüklü'yü geçtiğimiz yıl ilk kez İtalya, Sırbistan ve İspanya'ya ihraç eden Otokar, Balkanlar'daki araç parkını da 500'ün üzerine çıkardı. Alternatif yakıtlar konusunda da çalışmalar yürüten Otokar, geçmiş yıllarda Türkiye'nin ilk hibrit ve Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsünü de tasarlayarak ürün ailesine ekledi.



Temsa'dan 3 şirkete 6 Maraton, 1 Safir

ASTOR TURİZM'E 2 MARATON



Türkiye'nin önde gelen şehirlerarası otobüs firmalarından Şanlıurfa merkezli Astor Turizm, filosunu Maraton otobüslerle büyütüyor. Düzenlenen teslimat töreni ile Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As'a Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci tarafından 2+1 koltuklu 4 adet Maraton teslim edildi. Adnan As, "Son teslim aldığımız otobüsler ile filomuzdaki Maraton sayısı ise 8'e ulaştı. Filomuzdaki Maraton dışında 23 otobüs daha var. Toplam araç sayımız ise 31.

FİLOYA 20 MARATON DAHA KATAÇAK

TEMSA Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci de yaptığı açıklamada, "Astor Turizm ile iş birliklerinin 2016 yılında 2 Maraton ile start aldığını belirterek, "2016 yılında ilk olarak sayın Adnan As'a 2+1 koltuklu Maraton araçlarımızı teslim ettik. Daha sonra 2017 yılında 4 Maraton ile iş birliğimiz devam etti. Bu yılda iş birliği

süreci 4 Maraton ile sürüyor. Temsa markasını tercih etmesinden büyük mutluluk duyuyoruz. Yeni Maraton araçlarımız Astor Turizm'e hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Adnan As, Temsa tercihlerinin nedenini de açıklayarak şöyle devam etti: "Tercihimizde en önemli etkenlerden biri Temsa'nın yerli marka olması. 2016 yılında başladığımız iş birliği süreci ile Maraton araçlarımızın performansından büyük bir memnuniyet duyduk. Yolcularımız da araçların konfor düzeyinden memnun. Bu memnuniyet yeni yatırımlarda tercihimizi Maraton araçlardan yana olmasına sağladı. Filodaki diğer araçları da Maraton'a dönüştürme planımız var. Hedefimiz kısa vadede filomuza 20 Maraton daha katmak" dedi.

KASTAMONU GÜVEN'İN İLK TEMSA YATIRIMI; 1 MARATON, 1 SAFİR

33 yıldır şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Kastamonu Güven Turizm filosuna 1 Maraton ve 1 Safir ekledi. Teslimatı Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci Firma sahibi Abdullah Çatal'a gerçekleştirdi. Temsa marka yatırımı ilk defa gerçekleştirdiklerini belirten Abdullah Çatal, "Temsa'nın yerli marka olması, bagajının büyük ve alım imkanlarının uygun olması tercihimizde etken oldu. Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sayın Sonat Demirci'nin ilk defa gerçekleşen bu iş birliğinde katkısı çok büyük. İşbirliğimiz bundan sonra da devam edecek" dedi.

Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci de, Temsa ailesinin yeni iş ortakları ile her geçen gün büyümesinden büyük mutluluk duyduklarını ifade ederek, "Kastamonu Güven ile bu bizim



ilk işbirliğimiz. Bu bize ayrı bir gurur ve mutluluk veriyor. Sayın Abdullah Çatal'a Temsa tercihlerinden dolayı da teşekkür ediyorum. Bundan sonraki süreçte Kastamonu Güven Turizm'in her zaman yanında olacağız. Maraton ve Safir aracımız hayırlı ve uğurlu olsun, bol kazançlar getirsin" dedi.

Şimtur Turizm'e 4üncü Maraton

15 yıldır şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığı alanında Pamukkale Turizm bünyesinde hizmet veren Şimtur Turizm Şimtur Turizm Maraton yatırımlarına devam ediyor. Daha önce 2 Maraton 1 Safir alan firma 4. Maraton'u filosuna ekledi. Şimtur Turizm firma sahibi Yılmaz Şimşek, geçtiğimiz hafta içinde 4'üncü Maraton'unu Temsa Bölge Satış Yöneticisi ve Ant Oto İstanbul Otobüs Satış Müdürü Şafak Kıyar'dan teslim aldı. Pamukkale Turizm bünyesinde 3 Maraton aracının hizmet verdiğini belirten firma sahibi Yılmaz Şimşek, 5 adet daha Maraton araca yönelik görüşmelerde bulduklarını söyledi. Şimşek, "Bursa merkezli olarak 1998 yılından beri personel ve öğrenci taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyoruz. Şu an filomuzda 60'ın üzerinde araç var. Aldığımız bu araç 4'üncü Maraton. 3'ü Pamukkale Turizm'de, 1 Maraton ise turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Daha önce Safir araçları kullandık. 2016 yılında ise ilk Maraton aracımızı aldık. Duyduğumuz memnuniyet ile yeni yatırımlarda da tercihimiz Maraton olmaya devam ediyor. Araçların rahat ve konfor düzeyinin yüksek olması bizi Maraton'a yönlendiriyor. Bu iş birliğinde Temsa satış ve pazarlama ekibinin büyük katkısı oldu. Temsa yatırımlarımız devam edecek" dedi.



Karsan ABD'de otobüs üretecek

KARSAN, ticari taşımacılık alanında ABD'nin sektör lideri olan Morgan Olson ile olan işbirliğini bir adım daha ileri taşıdı. Morgan Olson'un Tennessee'de bulunan genel merkezinde bir araya gelen iki şirketin yöneticileri, ABD'de ortak üretim faaliyetleri için el sıkıştı. Anlaşma kapsamında ABD'li üretici Morgan Olson, Karsan'ın Kuzey Amerika pazarına özel olarak tasarladığı araçların montaj, üretim, satış ve satış sonrası hizmet faaliyetlerini ABD'deki tesislerde gerçekleştirecek. Karsan'ın, özellikle kentsel kesimlerdeki karmaşık taşımacılık konularını ele almada engin bir deneyime ve eşsiz becerilere sahip olduğunu belirten Karsan CEO'su Okan Baş konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, "Morgan Olson ekibine yaptığımız bu ziyaretimizle, seçkin müşterilerin belirli ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ortak yaklaşımımızın, sektörün en yenilikçi ve etkili ortaklıklardan birini meydana getireceğine dair inancımız pekişmiş oldu. Morgan Olson gibi saygın bir stratejik ortakla bir ekip olarak çalışacak olmamız, Kuzey



Amerikalı bir ortak ile birlikte Karsan'ın, eşsiz tecrübesinden sonuna kadar yararlanabileceği önemli bir adımı ifade etmektedir" ifadelerini kullandı. Morgan Olson şirketinin sahipleri J.B. Poindexter & Co. Yönetim Kurulu Başkanı John Poindexter ise, imzalanan ortak üretim anlaşması kapsamında, "Karsan'ın Türkiye'deki

tesislerinden ve taşımacılık alanındaki becerilerinden gerçekten de etkilenmiştik. Ekibimiz, Karsan'ın yönetim ekibiyle görüşme fırsatına sahip oldu ve ilgili şirketimizin uzmanlığının bu işe katılmasıyla sektörümüzde benzeri olmayan bir ortaklığın meydana geleceği bizim için aşikâr oldu" açıklamalarında bulundu.

Anadolu Isuzu tarihinin rekor ihracat düzeyine ulaştı



2017 yılında 700 adet ticari araç ihracatı gerçekleştiren Anadolu Isuzu, toplamda 64 milyon 378 bin 719 Euro'luk ihracat gelirine sahip olarak tüm zamanların en yüksek ihracat cirosuna ulaştı. Faaliyette bulunduğu yurtdışı pazar sayısı

bugün 30'un üzerinde olan Anadolu Isuzu'yu global anlamda başarıya taşıyan segment ise midibüs sınıfı. Hem turizm, hem halk ulaşımı, hem de servis taşımacılığı konusunda Türkiye'de olduğu kadar yurt dışı pazarlarında

da çok tercih edilen Isuzu Turkuaz, 14. şampiyonluğun alınmasını sağlayan araçların başında geliyor. Gelecek yıllarda ihracatta agresif büyüme hedefi olan Anadolu Isuzu, 2020 yılında 60'a yakın ülkede güçlü yapılanmasını devam ettirecek.



Doblo yeni benzinli motoruyla daha ulaşılabilir oldu

Kendi sınıfında lider olan Fiorino ve Doblo, yeni 1.4 benzinli motoruyla ürün gamını genişletti. İlk Fiorino'da satışına başlanan 1.4 benzinli motor kullanıcılarından ilgi görünce Doblo'da da kullanıldı. Doblo böylece ilk alım maliyetlerini aşağı çekerken, müşteri beklentilerini de karşılamış oldu.

Türkiye otomotiv sektörünün üretim rekortmeni Tofaş, 50'nci yılı vesilesiyle ticari araç basınıyla Bursa'da yer alan fabrikasında bir araya geldi. Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç ile Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan'ın ev sahipliğinde Bursa'da düzenlenen basın toplantısında, ülkemizde Tofaş çatısı altında faaliyetlerini sürdüren Fiat Professional'ın 2017 yılı değerlendirmesi yapılarak, 2018 hedefleri paylaşıldı. Toplantıda ayrıca, Fiat Professional'ın amiral gemisi Fiat Doblo'nun yeni 1.4 litre benzinli versiyonu Türkiye'de ilk kez tanıtıldı.

Geçtiğimiz yıl, Türkiye'deki hafif ticari araç bayi teşkilatlanmasını güçlendirecek bir adımla Fiat Professional markası altında yeniden yapılandıklarını hatırlatan Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, söz konusu oluşumla beraber Fiat Professional'ın hafif ticari araç pazarında, güçlü

Fabrika alanında yer alan Oval Pist'te test etme imkanı bulduğumuz Doblo'nun 1.4 benzinli motoru, ilk alım maliyeti daha düşük olduğundan (dizel motora göre) daha fazla müşteriye ulaşacak. 90 beygir gücünde olan Doblo, bu motora Fiorino'da yer alan otomatik vites seçeneğini sunmuyor. LPG dönüşümüne uygun olan Yeni motorun gösterdiği performans Doblo'da alışkın olduğumuz gücün gerisinde kalsa da şehir içi ve kısa mesafelerde kullanıcılarını memnun edeceğini söyleyebiliriz.

ürün gamı ve yaygın bayi teşkilatlanmasıyla büyümesini sürdürdüğünü belirtti. 2017 yılında Türkiye'de 233 bin ticari araç satışı gerçekleştiğini belirten Fiat İş Birimi Direktörü Altan Aytaç, "Fiat Professional olarak, geçtiğimiz yıl 58 bin

adet satış gerçekleştirdik ve pazarda yüzde 25'e pay aldık. Şu anda satış adetlerimizle tüm Fiat Professional dünyasında İtalya'dan sonra en iyi performansı gösteren ülke konumundayız" dedi.

DOBLO VE FIORINO 50 BİN ADEDİN ÜZERİNDE SATTI

Türkiye'de üretilen ve dünyanın dört bir yanına ihracatı gerçekleştirilen Doblo ve Fiorino'nun iç pazarda önemli bir paya sahip olduğunu ifade eden Altan Aytaç, "Doblo ve Fiorino, 2017 yılında 50 bin adedin üzerinde satış rakamına ulaşarak kendi sınıflarının en çok satan modelleri oldu. Her iki modelimiz de bizler için çok önemli. Doblo'yu 2000, Fiorino'yu ise 2007 yılından bu yana üretiyoruz. Modellerimiz yurt içinde olduğu kadar uluslararası pazarlarda da beğeni ile karşılandı; pek çok önemli ödüle layık görüldü. Bu iki yıldız modelimizin ilk günden itibaren toplam



üretim rakamı ise 3 milyon adedi geçerek bizlere önemli bir gurur yaşatıyor. Bu üretimin yaklaşık yüzde 25'inin satışını iç pazarda gerçekleştirdik. Öte yandan, Ducato ve Fullback modellerimizde ise geçtiğimiz yıl 7500 adedin üzerinde bir satış gerçekleştirdik. Fiat Professional olarak, 2018 yılında 60 bin adetlik satış rakamına ulaşarak pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

FIAT DOBLO'YA 1.4 LİTRE BENZİNLİ MOTOR SEÇENEĞİ GELDİ

Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan ise, Fiat Doblo model ailesine yeni bir üyenin daha katıldığını belirterek, "Geçtiğimiz yıl Fiorino'da satışa sunduğumuz 1.4 litrelik benzinli motor seçeneğini kullanıcıların büyük beğenisini topladı. Oldukça olumlu geri dönüşler aldık. Bu doğrultuda, Türkiye'de sınıfına ismini veren model Fiat Doblo da artık 1.4 litre benzinli motor seçeneğiyle yollarda olacak. Böylece kendi segmentinin lideri konumunda bulunan Doblo ve gerek benzinli seçeneği gerekse dizel otomatik versiyonu ile sınıfında tek olan Fiorino, başarılı performanslarını güçlenerek sürdürecektir" ifadelerini kullandı.

FIAT DUCATO FSM KÖPRÜSÜ'DEN GEÇEBİLECEK!

Üçüncü köprü'nün açılmasıyla beraber Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nden (FSM) geçme koşullarının güncellendiğini belirten Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan, "Hali hazırda 5 farklı gövde seçeneği bulunan Fiat Ducato'ya



“

FIAT PROFESSIONAL MARKASI AÇISINDAN İTALYA'DAN SONRA EN İYİ PERFORMANS GÖSTEREN ÜLKENİN TÜRKİYE OLDUĞUNU DİLE GETİREN ALTAN AYTAÇ, "2017 YILI HEM FİAT HEM DE FİAT PROFESSIONAL MARKALARIMIZIN BÜYÜME YILI OLDU. TÜRKİYE'DE ÜRETTİĞİMİZ DOBLO VE FİORİNO, 50 BİN ADEDİN ÜZERİNDE SATIŞ RAKAMINA ULAŞARAK KENDİ SINIFLARININ EN ÇOK SATAN MODELLERİ OLDU. DUCATO VE FULLBACK MODELLERİMİZLE DE 7500 ADEDİN ÜZERİNDE BİR SATIŞ GERÇEKLEŞTİRDİK. 2018 YILINDA 60 BİN ADETLİK SATIŞ RAKAMINA ULAŞARAK PAZAR PAYIMIZI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ" DEDİ.

Haziran ayından itibaren 9.5 metre yükseklik yeni ürün seçeneğimizi dâhil ediyor olacağız. Böylece yeni Ducato FSM Köprüsü'nden tüm normlara uygun bir şekilde geçebilecek" dedi. Kamyonet pazarına küçük hafif ticaride Fiat Pratico ile yeni bir soluk getirdiklerini belirten Fiat Professional Pazarlama Müdürü Hasan Erdoğan, 2018 yılı sonunda Fiat Pratico satışlarını iki katına çıkarmak istediklerini de sözlerine ekledi.

“ Yapılan toplantı sonrasında fabrika gezisi yapılarak üretim süreçleri hakkında detaylı bir sunum yapıldı. 5 farklı markaya üretim yapan ve yıllık 450 bin adetlik üretim kapasitesine sahip TOFAŞ bu anlamda Türkiye'nin en yüksek kapasitesini sunuyor. Üretimimin 4'te 3'ünü ihraç eden TOFAŞ'ın modern fabrikasında her 1 dakikada bir araç banttan iniyor. Fabrikada 800 adet robot çalışıyor. Robotlar üretim süreçlerinin tamamının içerisinde yer alıyor. Montaj kısmında kullanılan otonom servis araçları çalışanlara sürekli estek sağlıyor.



Türkiye projelerine, Yalçın Dorse teslimatlara devam ediyor



Türkiye'nin gündemine yer alan mega yatırımlar, proje lojistiğinin gelişmesinde en önemli itici gücü oluşturuyor. Türkiye'nin en önemli lowbed üreticilerinden Yalçın Dorse, teslimatlarına da devam ediyor. Firma son olarak Nil Uluslararası

Taşımacılığa 2 adet 2 aks lowloader teslim etti. Ürünler ayrılabilir hidrolik deveboynuna ve hidrolik dümenleme sistemine sahip olup, araçta ithal ekipmanlar kullanıldı. Araçların kapalı boyu 12 M uzadığında ve 40 ft konteyner yükleyebilir.

Diğer yandan çok yönlü araç olan lowloader 'lar seyyar platformları sayesinde kazan taşımaya da uygun.

Yalçın Dorse'nin Mart ayında yaptığı diğer satışlarda bir Adet 8 aks hidrolik dümenlenir ve hidrolik deveboyunlu çift uzar kırma ayak lowbed ve bir adet 5 aks 3 sarhoş 2 sabit Alman marka dingile sahip tek uzar kırma ayak lowbed sahiplerine teslim edildi.



36 adet Canter Çift Kabin Turex'in 'Can dostu' oldu



Filo kiralama, personel taşımacılığı ve elektrik dağıtım sektöründe faaliyet gösteren Turex firması, 36 adet Fuso Canter 8BL Çift Kabin aracı, Temsa Motorlu Araçlar'dan teslim aldı. Fuso Canter hafif kamyonları yüksek taşıma kapasitesi, düşük yakıt tüketimi, yüksek manevra kabiliyeti, ferah kabinleri, konforlu tasarımı ve dayanıklılığı ile her türlü üst yapı alanında tercih ediliyor Temsa Motorlu Araçlar,

filo kiralama, personel taşımacılığının yanı sıra elektrik dağıtım sektöründe de faaliyet gösteren Turex firmasına, 36 adet Fuso Canter 8BL Çift Kabin modelinin satışını gerçekleştirdi. Araçlar, 23 Şubat 2018 Cuma günü üst yapı çözüm ortağı Ansan A.Ş'nin Kocaeli Kartepe'de bulunan üretim tesislerinde Temsa Motorlu Araçlar Satış Müdürü Ozan Özdemir ve Temsa Motorlu Araçlar Pazarlama Müdürü Ayтуğ Bük'ün ev sahipliğinde

düzenlenen bir törenle Turex A.Ş. şirket ortağı ve Genel Müdürü Celal Kalkan'a teslim edildi. Satışı gerçekleştiren Temsa Motorlu Araçlar yetkili satıcısı Askale Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Kalebaşı da törende yer aldı. Sepetli hidrolik platform üst yapısı ile donatılan Canter 8BL Çift Kabin araçlar Aras Elektrik Bölgesi'nde elektrik dağıtım, enerji hatları bakım ve onarım işlerinde kullanılacak.

Dünyada 55, Türkiye'de 33 yıldan beri faaliyet gösteren Türkiye'de toplam satışları 90.000 adede ulaşan Fuso Canter markalı hafif kamyonlar dayanıklılığı, yüksek taşıma kapasitesi, düşük yakıt tüketimi, burunsuz yapısı sayesinde yüksek manevra kabiliyeti, ferah ve konforlu kabinleri ile ön plana çıkıyor.

Çevre dostu Bluetec motora sahip Fuso Canterler'de kullanıcıya fayda sağlayan ESP, şerit takip sistemi, motor start/stop, egzoz freni gibi teknolojik sistemler bulunuyor. Devrilebilir kabini sayesinde bakımı kolayca yapılabilen Fuso Canter modelleri, rakiplerine göre taşıma kapasitesi avantajına sahip olması nedeniyle her türlü üst yapı çözümü için elverişli bir araç niteliğinde.



Mercedes'ten 150 adetlik büyük filo teslimatı

Her yıla yüksek adetli satışlarla başlayan Mercedes-Benz Türk, 2018 yılının ilk büyük teslimatını Özbaylar Petrol'e yaptı. Özbaylar 25 milyon Euro yatırım karşılığında filosuna 150 adet Actros ve Arocs kattı. Araçların 98 adedi inşaat kamyonu, 52 adedi ise çekicilerden oluşuyor. Özbaylar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay, önümüzdeki dönemde filolarına 100 araçlık bir yatırım daha yapmayı planladıklarını söyledi.

2018 yılına hızlı bir başlangıç yapan Mercedes-Benz Türk, uzun zamandır işbirliği içerisinde olduğu Özbaylar Petrol ile filo teslimatlarına bir yenisini daha ekledi. Mercedes-Benz Türk, akaryakıt, inşaat, hafriyat ve gıda alanlarında hizmet veren İstanbul merkezli Özbaylar Petrol'e yaptığı 150 adetlik Arocs 4142 K, Arocs 4145 K, Arocs 3342 K ve Actros 1842 aracın satışı nedeni ile Sakıp Sabancı Müzesi'nde bulunan etkinlik merkezi The Seed'de teslimat töreni düzenledi. Özbaylar Petrol, Mercedes-Benz yıldızlarına sahip 150 adet yeni aracını inşaat alanında kullanacak. Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır, Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Haluk Burçin Akı ev sahipliği yaparken, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Gülsoy Otomotiv Anadolu Şube Genel Müdürü Serkan Açar, Satış Müdürü Murat Yerli, Özbaylar Petrol'den Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay ve Yönetim Kurulu Üyesi Ünsal Arslan katıldı. Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Özbayır törende araçların üretimini gerçekleştiren Aksaray Kamyon Fabrikası'na ve araçların güçlü özelliklerine



vurgu yaparak konuşmasında: "Mercedes-Benz Türk olarak 2018 yılına hızlı bir giriş yaparak filo teslimatlarımıza kaldığımız yerden devam ediyoruz. Türkiye'de üretilen her 3 kamyon-dan 2'si Mercedes-Benz yıldızını taşıyor. Bu araçlarımız 1.800 kişilik bir ekibin görev yaptığı Aksaray Kamyon Fabrikamızda üretiliyor. Uluslararası standartlarda üretim yapılan Aksaray Fabrikası'na yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Bugün sektörünün en güçlü şirketlerinden olan Özbaylar Petrol'e 2010 senesinden beri toplamda 667 adet araç teslimatı gerçekleştirdik. Kendilerinin filosunda bulunan yıldızlı araçlar ve uzun za-

mandır süre gelen iş birliğimiz bizleri son derece gururlandırıyor. Özbaylar Petrol'le iş ortaklığımızın önümüzdeki dönemlerde artarak devam etmesini diliyoruz. 150 araçlık bu teslimatta emeği geçen tüm ekibime, Gülsoy Otomotiv Anadolu Şube, Hastalya Antalya ve Gelecek Otomotiv'e ayrıca teşekkürlerimi sunarım." dedi. Özbayır, Aksaray kamyon fabrikalarında bugüne kadar 250 bin kamyon ürettiklerini bunun 43 bin adedini ihraç ettiklerini söyledi. Türkiye'de satılan her 3 kamyon-dan 2'sini ürettiklerini kaydeden Özbayır, bayilerleriyle birlikte 10 bin kişilik bir istihdam sağladıklarını ifade etti. Özbaylar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay: "Özbaylar Petrol olarak, filomuzu genişletirken tercihimizi yine Mercedes-Benz yıldızından yana kullanarak 150 adet Actros ve Arocs araç satın aldık. Mercedes-Benz marka araçlar; yakıt ekonomisinde avantajlı olmaları, düşük emisyon değerlerine sahip olmaları, standart olarak sunduğu güvenlik donanımlarıyla fark yaratmaları ve güçlü olmaları sebebiyle her zamanki gibi tercih sebebizim oldu. Mercedes-Benz Türk'le uzun yıllardır süregelen bu güzel işbirliğinin devamını temenni ediyoruz" şeklinde konuştu.



Kayseri Şeker'i Krone taşıyacak

Yurtiçindeki pazar payını 4 yıldır üst üste arttıran ve Türk nakliyecisinin vazgeçilmez bir markası haline gelen Krone, Kayseri Şeker Fabrikası'nda düzenlenen teslimat töreninde Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş.'nin kuruluşlarından Panpet Petrol Taşımacılık'a 15 adet Profi Liner teslimatı gerçekleştirdi.

İzmir/Tire'deki fabrikasında bu yıl 2017'ye göre 2 kat daha fazla üretim hedefleyen Krone, Kayseri'de yoğun bir ilgiyle karşılaştı. Yurt içinde satışlarını düzenli bir şekilde arttıran ve filo ağını sürekli genişleten Krone, Türkiye'nin en önemli şeker üreticilerinden biri konumunda bulunan Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş.'nin bir kuruluşu olan Panpet Petrol Taşımacılık'a 15 adet Profi Liner teslimatı gerçekleştirdi.

Kayseri Şeker Fabrikası'nda düzenlenen teslimat töreninde Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi

Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, Kayseri Şeker Fabrikası A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Özer ve Panpet Petrol Taşımacılık Şirket Müdürü İnanç Kızılyazı, Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün'ü ağırladılar.

BU TREYLER YATIRIMI BİR MEMNUNİYETİN İFADESİDİR

Panpet, teslim aldığı 15 adet Krone Profi Liner ile birlikte filosundaki tenteli araç sayısını 32'ye çıkartırken, Panpet'in kurulduğundan beri yaptığı 4. Treyler yatırımında yine Krone'yi tercih etmesi dikkat çekti. Filo yaşının 2 olduğunu ve tüm yatırımı kendi öz kaynaklarıyla finanse ettiklerini aktaran Kayseri Pancar Ekicileri Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, "Kayseri Şeker Fabrikası olarak Türkiye'nin en doğru yönetilen şeker fabrikalarından bir tanesiyiz. Özverili çalışanları-

mıza, çiftçilerimize ve yöneticilerimize teşekkür etmek istiyorum. Bugün Panpet'in yaptığı bu yeni yatırımla birlikte ifade etmek istiyorum ki Kayseri Şeker Fabrikası uygun şartlar olduğu takdirde büyümeyi hedeflemektedir. Değerli iş ortağımız Krone Türkiye'nin CEO'su sayın Rıza Akgün'ü de bugün burada ağırlamaktan büyük memnuniyet duyduk. Panpet şirketimiz kurulduğu günden beri 4. kez treyler alımı gerçekleştiriyor ve bu yatırımda yine Krone'yi tercih ettik. Bu bir memnuniyetin ifadesidir." dedi.

GELECEĞİN GÜÇLÜ TÜRKİYE'SİNİ BU VE BUNUN BENZERİ ORTAKLIKLAR İNŞA EDECEK

Köklü geleneklerini ve aile kültürünü, gelişen ve yenilenen ihtiyaçlara adapte etmeyi başararak Avrupa'nın ve Türkiye'nin öncü treyler üreticisi konumunda olduklarını belirten Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, tören kapsamında yaptığı konuşmasında, "Krone, bugün 112 yaşını doldurmuş dev bir treyler üreticisi. Gururla söylemek istiyorum ki; Krone'nin Almanya'daki 5 büyük fabrikası dışındaki tek üretim tesisi İzmir/Tire'deki fabrikamızdır. Tire'deki fabrikamızı Panpet'in değerli yöneticileri gelip görme fırsatı buldular. Daha önceki 3 alımlarında olduğu gibi bu alımlarında da yine Krone'yi tercih ettikleri için ve Kayseri'nin şekerini bize emanet ettikleri için kendilerine teşekkür ediyorum. Bu gibi saygın ortaklıklar arttığı müddetçe geleceğin güçlü Türkiye'sine olan inancımız da artmaktadır. Bugün bu törenle teslim edilen 15 adet Krone treylerin, Panpet'e, tüm Kayseri'ye ve Türkiye'mize hayırlı olmasını temenni ediyorum." şeklinde konuştu.



Fevzi Gandur, treylerini Schmitz'den seçti

2018 yılındaki yatırımları kapsamında alımını planlandıkları SCS Mega Varios yarı römorkların 5 adedini Schmitz Cargobull Adapazarı Fabrikası'ndan teslim alan Fevzi Gandur Uluslararası Karayolu Genel Müdürü Alparstan Çağlayan, "Fevzi Gandur Lojistik olarak her türlü ticari mal ve eşyayı çalıştığımız hatta en hızlı ve ekonomik şartlarda, mükemmeliyetçi bir yapıda alıcılarına ulaştırmak misyonlarımız arasındadır. Bunu sağlamanın şartlarından birinin de ekipman parkurunun en yeni ve modern araçlarla donatılmasının farkında olmanın bilinci ile sektöründe Avrupa'nın öncü markalarının başında gelen Schmitz Cargobull'a yatırım yaparak devam etme kararı aldık. Parkur yenileme projemiz kapsamında ikinci parti alımlarını yaptığımız bu araçlar önümüzdeki haftadan itibaren Doğu Avrupa yollarında ilk yüklerini almış olacaklar. 70. yılımızı kutladığımız bu sene içerisinde gerçekleştirdiğimiz ve devamını getireceğimiz

yatırımlarla müşterilerimize daha iyi hizmet verebileceğimize ve rekabet gücümüzü daha da arttıracamıza inanıyoruz" dedi. Törende konuşan Marmara Bölge Satış Müdürü Kaan Kayral ise, "125 yıllık geçmişi ile faaliyet gösterdiği bir çok ülkede pazar lideri olan Schmitz Cargobull markasının ülkemize yatırım yapması, kalite ve fiyat gibi bir çok anlamda nihai kullanıcının lehine olmuştur. Maliyetleri minimize eden SCS Mega Varios treylerlerimiz ile tanıştırdığımız müşterilerimizin, bir sonraki alımlarında tekrar tekrar aynı ürünümüzü seçiyor olmaları, müşteri memnuniyetinin tam olarak sağlandığı gösteriyor ki bu bizim için mutluluk ve onur verici bir durum. Her türlü şasi yüksekliğinde çekici ile kullanılabile imkanı sağlayan; dizaynı, son model Alman teknolojisi ile donatılmış Somunlu-Civatalı ve sıcak galvaniz ile kaplanmış şasisi ile SCS Mega Varios, operasyonel maliyetleri minimize etmesi



ve yüksek 2. el değeri ile müşteri beklentilerini sağlamaktadır. Bu bağlamda, ülkemizin öncü firmalarından biri olan Fevzi Gandur Lojistik'in, geçmişten gelen tecrübeleri sonucunda, yeni hatlarında da bizleri tercih etmeleri ayrıca bir mutluluk kaynağımızdır" diye konuştu.



Panpet Taşımacılık, filosunu Iveco Stralis çekiciler ile güçlendirdi

IVECO Kayseri Şeker Fabrikasının iştiraki olan Panpet Taşımacılık'a satışını gerçekleştirdiği 14 adet Stralis çekiciyi teslim etti.

14 adet Iveco Stralis AS44QS48 TP Hi Way çekicinin teslim edildiği törene Kayseri Pancar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, Kayseri Şeker Fabrikası Yönetim Kurulu Başkanı Turhan Özer, Panpet Yönetim Kurulu Başkanı Hulusi Yüksel, Panpet Genel Müdürü İnanç Kızılyazı, Panpet çalışanları ile Iveco Araç Genel Müdürü Roberto Camatta, Genel Müdür Yardımcıları Hakkı Işınak, Tansu Giz, Bölge Satış Müdürü Tamer Ersen katıldılar.

Kayseri Şeker fabrikasında düzenlenen teslimat töreninde konuşan törene Kayseri Pancar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Akay, şunları söyledi:

"Panpet Petrol Sanayi ve Ticaret A.Ş. Kayseri

Şeker Fabrikası A.Ş.'nin bağlı ortaklığı olarak Kayseri'de kurulmuştur. Şirket'in ana faaliyet konusu, yurtiçi ve yurtdışı karayolu nakliye hizmeti, akaryakıt ürünlerinin perakende ve toptan satışı, şeker pancardan üretilmiş kristal şekerin toptan yurtiçi satışı, hayvan yemi olarak tüketilen melaslı pelet kuru küspe üretimi, hafriyat yükleme, taşıma ve boşaltma işleridir. Sürekli olarak taşımacılık filosunu yenileyen Kayseri Şeker, Panpet çekici filosunu her sene daha da genç hale getirmektedir. Geçtiğimiz yıllarda da tercihlerini Iveco Stralis'den yana kullanan Panpet bu sene de filosuna 14 adet Iveco Stralis dahil etmiştir. Iveco satış sonrası teşkilatı bundan önce de hep bize destek oldu, bundan sonra da bizi yalnız bırakmayacaklarına bir şüphem yok"

Törende söz alan Iveco Araç Genel Müdürü

Roberto Camatta ise şunları söyledi. "Bugün iki çevreci markanın buluşmasını yaşıyoruz, Kayseri şeker tesisi gördüğümüz üzere şekeri en doğal hali ile üretiyor biz Iveco olarak çevreye önem veren bir markayız, sürekli daha düşük emisyon seviyesine sahip, LNG'li, hibrit, elektrikli ürünler geliştiriyoruz. Bugün çekici segmentinde yılın ilk önemli teslimatını gerçekleştiriyoruz, bundan da ayrıca mutluluk duyuyorum. Biz Iveco Stralis'lerde Toplam Sahip Olma Maliyetinin düşüklüğü konusunda iddialıyız. Sıra dışı bir çözüm olan Hi-SCR'nin kullanılmasıyla artık EGR'ye ihtiyaç duyulmuyor ve bu sayede sahiplik maliyetinde belirgin bir düşüş sağlanıyor. Optimize edilmiş aerodinamik, aktarma aksamı ve Hi-SCR'nin bir araya gelişle Euro 6'lı Stralis'ler Euro 5'li öncüllerine göre yüzde 4.5 daha az yakıt tüketiyor".

Antalyalı Smy Grup, filodaki Ford Trucks'ları 90'a çıkardı

BETON ve maden sektöründe faaliyet gösteren, Antalya'nın köklü şirketlerinden Smy Grup, filosunu Ford Trucks inşaat serisi araçlar ile genişletti. Gebze-Izmir Otoban projesinde de çalışmakta olan firma, filosuna 30 adet 4142D XHD 8x4 kamyon katarak, toplam Ford Trucks araç sayısını 90 adete çıkarttı. 2 Mart 2018 günü düzenlenen araç teslimat töreniyle birlikte Ford Trucks yönetimi tarafından Smy Grup'a teşekkür plaketi takdim edilirken, 30 adet 4142D XHD 8x4 Ford Trucks araç teslim edildi. Törene Smy Grup Sahibi Mehmet Yılmaz ve Sibel Yılmaz, Ford Trucks Bölge Satış Müdürü Mete İnceer ve Meçikoğulları Ford Trucks Satış Müdürü İlhan Paşaoğlu katıldı. Ford Trucks İnşaat Serisi'nde "güç" Extra Heavy Duty ile yükseliyor Ford Trucks İnşaat Serisi, 12,7litre Ecotorq motorla en zorlu koşullarda dahi sunduğu yüksek performans ile öne çıkıyor. 420 PS gücündeki yeni motor, 2150 Nm'lik tork üretim kapasitesiyle yerini aldığı versiyona göre yüzde 55 daha fazla çekiş gücü sunuyor. Yeni 6x4 ve



8x4 araçlar, kabinlerinin altındaki bu gücün sayesinde, her zaman yüksek performans gösteriyorlar. Damper, mikser ve pompa üstyapısına uygun 6x4 ve 8x4 araçlar, farklı kullanım şartları için optimum çözümler sunuyorlar. Ayrıca istek üzerine temin edilebilen arazi şartlarına uygun kullanım modları sunan 12 ileri otomatik şanzıman, ağır yükleme şartlarında avantaj sağlayan hidrolik yardımcı fren Intarder gibi

donanımlar ve 7 kat artırılmış fren performansı İnşaat Serisi'ne yeni avantajlar kazandırıyor. Bunun yanında, dayanımı kanıtlanmış 10 mm kalınlığındaki ve 500 MPa gücündeki şasi ve dayanıklı arka süspansiyon gibi artılar ise aynen korunuyor. Genişleyen ürün gamı ile farklı üstyapılara kolaylıkla uyum sağlayan İnşaat Serisi, 1.500 saate çıkarılan bakım aralığı ile işletme maliyetlerinde önemli iyileşmeler vaat ediyor. Ford Trucks inşaat serisinde sunduğu tüm bu yeniliklere, esnek çözümler eklemeye devam ediyor. Bu kapsamda 8x4 damper kamyonlarda bir seri yeniliğe giden Ford Trucks, "Extra Heavy Duty" araçlarıyla çok zor şantiye şartlarında müşterisinin yanında. Özellikle güçlendirilmiş ön makas ve arka makas, monoblok kauçuk trunion, geliştirilmiş kardan mili, güçlendirilmiş yakıt ve SCR tankı korumaları yanında bu ürün gamında ilk defa sunulan karter koruyucu ile araç dayanımı artarken, çift kavrama, yüksek tonajlı lastikler ile de zor koşullar Ford Trucks müşterileri için çok daha kolay hale gelecek.



Bağcı Antrepo, tercihini Ford Trucks'tan yana kullandı

GÜMRÜKLÜ antrepo, gıda dağıtım alanında faaliyet gösteren, Bursa Gemlik bölgesinin köklü şirketlerinden Bağcı Antrepo, filosunu 15 adet Ford Trucks 1842T çekici ile genişletti. Düzenlenen araç teslimat töreninde Bağcı Antrepo'ya plaketi takdim edildi. Gerçekleştirilen teslimat törenine Bağcı Antrepo Genel Müdürü Can Sinan Mermut, Bağcı Antrepo Şirket yetkilileri Tansu Kutlu ve Erkem Çilingir, Ford Trucks Satış Bölge Müdürü Mete İnceer, Erdeğer Ford Trucks Genel Müdürü Tunç Ertaş ve Erdeğer Ford Trucks Satış Yetkilileri Korkut Karakaya ve Turgay Deniz katıldı. Ford Trucks çekici modellerinde 480 PS'lik motorun verimliliğinin %8.5 varan yakıt tasarrufu ile artırdığı, bağımsız kuruluşlar tarafından yapılan yol testleri ile kanıtlandı. Ford Trucks Çekici Serisi %20 daha yüksek torkun yanı sıra, iki katına çıkarılan bakım aralığı sayesinde %25 daha düşük işletme maliyetleri sunmayı da başarıyor. Çekici serisinde sunulan 120.000 km'ye kadar uzatılmış bakım aralığı ile müşteriler, lojistik sektöründeki en rekabetçi bakım aralığı avantajına sahip oluyor.



**Medyayı günü yakalayan ve geleceğe
yön veren analizlere dönüştürüyoruz
Markanızın etkisini ölçün**



2 Yıl Parça Garantisi İle Kamyonunuz Rahat, Siz Güvendesiniz



2 YIL PARÇA GARANTİSİ*

Artık Renault Trucks yetkili servislerinde montajı yapılan onaylı parçalarınız için **2 Yıl Yedek Parça Garantisi** ile siz ve kamyonunuz güven altındasınız!

Ayrıca;

- ✓ İşçilik
- ✓ Etkilenen Diğer Yedek Parçalar
- ✓ Yol Yardım Hizmeti de garanti kapsamında!

2 Yıl Parça Garantisi İle Kamyonunuz Rahat, Siz Güvendesiniz

* Lütfen daha fazla bilgi için genel koşullarımızı inceleyin.



renault-trucks.com.tr

