

Lojistik Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 194 • 13 - 26 Temmuz 2015

www.tasimadunyasi.com

UND'den Yunanistan'a çağrı:

"Yeni bir İpek Yolu yaratalım"

Yunanistan'da kurtarma programı için yapılan referandumdan hükümetin desteklediği "hayır" oyu çıksa da, ülkenin içinde bulunduğu kriz devam ediyor. Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), ekonomik krizle boğuşan Yunanistan'ın derdine çare olmak üzere lojistik alanda iş birliği teklifinde bulundu.

UND, "Yeni bir İpek Yolu Yaratalım" sloganıyla yaptığı çağrıda, Çin'den başlayarak Anadolu, Akdeniz aracılığıyla Avrupa'ya uzanan ticaret yolunu yeniden canlandırmayı önerdi. UND çağrısında, bu adımın bölgedeki stratejik önemlerinden dolayı her iki ülkenin de ticaret hacimlerinde önemli oranda canlanmaya imkan sağlayacağına dikkat çekildi.

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, TÜİK verilerine göre, Türkiye'nin Yunanistan'a 2014 yılı itibarıyla 1,5 milyar dolarlık ihracatı, 4 milyar dolarlık ithalatının bulunduğu kaydederek, "Söz konusu işbirliği ile sadece Yunanistan değil aynı zamanda Türkiye'de önemli kazançlar elde edebilir. Avrupa Birliği Yunanistan'ın yollarına 6 Milyar Euro yatırım yaptı ancak asıl mesele bu yolları kullanarak ticareti geliştirmek olmalıdır. Türkiye'den Bulgaristan'dan her gün 750 araç çıkarılabilirken Yunanistan tarafından 150-200 araç çıkabiliyor. İpsalanın Türkiye



Fatih Şener

tarafında 136, Yunanistan tarafında ise 31 personel çalışıyor. Bulgaristan Türkiye'nin ihracatının taşınması ve geçişlerden yıllık 350-400 milyon Euro gelir elde ediyor. Bu parayı Yunanistan'da kazanabilir.

Yunanistan'da yaşanan ekonomik kriz yüzünden, Türkiye-Yunanistan sınır kapısında yaşanan sorunlara da dikkat çeken Fatih Şener, "Yunanistan ile yaptığımız müzakereler vize konusunda Yunanistan vize başvurularında, TIR Şoförleri için gereksiz olan davetiye şartını kaldırdı. Bunlar güzel gelişmeler ancak özellikle İpsala kapısının kapasitesi artırılır ve araçlar rahat geçebilirse Avrupa trafiğinin bir kısmı

Yunanistan'ı doğrudan geçip, Adriyatik'teki Ro-Ro'lara binip İtalya'ya geçmek suretiyle ticareti gerçekleştirebilir ve böylece Yunanistan önemli paralar kazanabilir" diye konuştu.

Fatih Şener ayrıca, "Yunanistan'ın transit geçişi kolaylaştırarak, Selanik ve Lavrion gibi limanlarına RoRo gemilerinin yanaşmasını sağlaması durumunda, lojistik maliyetler önemli oranda düşecektir. Söz konusu limanlarda yaşanacak trafik, hem o alana gelir bırakacak hem de bu güzergahı kullanan araçlar aynı zamanda Yunan ticaret mallarının hızlı ekonomik şartlarda taşınmasına imkan verecek. UND olarak, Yunanistan'ın lojistik bir transit güzergahı olarak Türkiye ile ortak hareket etmesini Güney Avrupa ve Orta Avrupa için güzergah olma yönünde bir devlet politikası benimsemesini isteriz. Bu Türk ihracatının, Türk dış ticaretinin ufkunu açar. Çünkü Bulgaristan'da beklemelerimiz var aynı zamanda Yunanistan'ın kalkınması için bir fırsat olabilir. Lojistik Yunanistan'ın bir kurtuluşu için ekonomik bir enstrüman olabilir" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Temmuz ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, otobüs ve kamyon ticari araç ürün grupları için hazırladığı Temmuz ayına özel kampanyalar ile % 0'dan başlayan faiz avantajı ve kişiye özel ödeme seçenekleri sunuyor.

Mercedes-Benz kamyonlarda TL ya da Euro ile ödeme seçenekleri

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in tüm kamyon tipleri için hazırladığı özel kampanya kapsamında, 1 yıl ve üstü

Mercedes-Benz Kasko paketi tercih eden müşteriler, 180.000 TL'ye varan kredi tutarı için % 0,88'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 2.629 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise 70.000 Euro'ya varan kredi tutarları için % 0,28'den başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.134 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.



2. El kamyon kampanyaları

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in 2. El kamyon markası TruckStore altında Temmuz ayında takas kapsamında alınmış 2. El kamyon modelleri için sunduğu kampanya kapsamında 2011 ve 2012 model Actros 1841 LSnRL modellerine 40.000 Euro kredi için % 0 faiz oranı ve 48 aya varan vade seçenekleri ve 1 yıl boyunca sınırsız km garantisi ile 657 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle sahip olmak mümkün.

Mercedes-Benz kamyonlarda Temmuz ayında geçerli özel kampanya seçenekleri

Üretim Yılı	Model	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı
2014 üretimi	Axor 1840, Actros 1844, Actros 1941	% 0,02	15 ay	130.000 TL	8.684 TL
		% 0	30 aya varan	Euro 55.000	Euro 1.833
	Axor 4140 NH2	% 0,14	12	120.000 TL	10.095 TL
		% 0,03	24	Euro 55.000	Euro 2.301

Otobüslerde ayrıcalıklı fırsatlar

Temmuz ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs

alınlarında, 675.000 TL'ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli % 1,04 sabit faiz oranı ile 9.297 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri



sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 225.000 Euro'ya varan kredi tutarları için % 0,39 sabit faiz oranı ile 2.715 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Mercedes-Benz otobüslerde Temmuz ayına özel kampanya seçenekleri

Model	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı	Aylık Ödeme Miktarı
Travego 17 SHD	% 1,04	40 ay	675.000 TL	20.918 TL
Travego 15 SHD				
Tourismo 15 RHD				
Tourismo 16 RHD				
	% 0,39	40 ay	Euro 225.000	Euro 6.110



TOBB UND'nin iftarları ilgi gördü

Gaziantep iftarı

Gaziantep lojistik firmalarını ağırlayan TOBB UND, sektörle bir araya gelmenin önemini bir kez daha vurguladı.

1 Temmuz 2015'te Gaziantep'te gerçekleştirilen iftar davetini uluslararası lojistik

alanında faaliyet gösteren yaklaşık 50 firmadan 100 kişi katıldı. Yoğun ilgi gören iftar davetine, İpekyolu Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı bölge temsilcilerinin yanı sıra, Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Eyüp Bartuk ve ilgili komite üyeleri katılım sağladı. ■

Mersin iftarına 300 davetli katıldı

TOBB UND, ikincisini 2 Temmuz'da Mersin'de düzenlediği geleneksel

iftar yemeğinde Mersin ve Hatay'lı iş ortaklarından 300 davetli ile buluştu. İftar



yemeğinde bir araya gelen TOBB UND iş ortakları, birbirleri ve Gümrük Ticaret Bölge Müdürlüğü temsilcileri ile sektöre ilişkin görüş alışverişinde buldukları keyifli bir akşam geçirdiler. ■

İzmirli nakliyecilerin iftar buluşması

TOBB UND Ege Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü yöneticileri ve İzmirli nakliyeciler ile iftarda biraraya geldi.

TOBB UND Lojistik Yatırım A.Ş. tarafından 10 Temmuz 2014 Perşembe günü İzmir'de bölgenin Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Teşkilatı temsilcileri

ve müşterilerimizin katılımı ile iftar yemeği düzenledi. Kaya Thermal & Convention Otel'de gerçekleşen iftar yemeğine Ege Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürü Kaptan Kılıç'ın yanı sıra bölgedeki tüm Gümrük idarelerinin müdürleri ve memurlarından oluşan kamu heyeti yanı sıra uluslararası taşımacılık sektörünün bölgedeki temsilcileri katıldı. Son derece samimi bir



havadaki geçen etkinlikte kamu ve özel sektör temsilcileri bir araya gelerek ortak konularına ilişkin görüş alışverişinde bulunma fırsatı yakaladılar. ■



Yakıtın her damlası, alinterinizin her damlası kadar değerli.

Tonlarca yük taşıyan Mercedes-Benz kamyonlar, her damlanın hesabını yapar. Az yakıtlı tıpkı sizin gibi çok iş başarır.

Türkiye'de kamyon, Mercedes-Benz'dir.

BLUE TEC

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244

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



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Scania, Euro 6'yı

1 milyon 300 bin kilometreyle test etti

Euro 6 normlarına sahip motorlarda en düşük tüketim değerine ulaşan Scania, bu motorların geliştirilme aşamasında toplam 2 yıl boyunca 7 gün 24 saat çalışan Euro 6 motorlu araçlarla toplam 1 milyon 300 bin kilometre test sürüşü gerçekleştirdi. Test sürüşüne katılan 35 aracın kat ettiği toplam mesafe ise 20 milyon kilometreyi buldu.

35 kamyon ve 150 treylerden oluşan filo yaklaşık 50 sürücü tarafından kullanıldı. Sürücüler İsveç'ten çıktuktan sonra 650

kilometrelik Kopenhag yolunu ortalama 10 saatte aldılar. Kopenhag'da motor kapanmadan sürücü değişerek aracın devam etmesi sağlandı. Toplam 1.260 kilometrelik parkurda 3 kez sürücü değişimi gerçekleştirildi. Araçlar sadece bakım zamanlarında operasyondan çekildi ve tüm kontrollerinin ardından test filosuna tekrar dahil edildi. Her 2 güzergah sonunda da araçların genel bakımları ve kontrolleri gerçekleştirilerek elde edilen veriler Scania datalarına işlendi. ■

Araç sorumlusu Türk mühendis

İsveç'in Södertälje kentindeki fabrikadan, Hollanda'daki Zwolle fabrikasına gerçekleşen operasyonlarda kullanılan Euro 6 motorlu araçların sorumluluğunu Scania İsveç'te görev yapan Türk mühendis Cem Kızılkaya üstlendi.



Teslimatlar hız kesmiyor

Özbaylar Petrol ile Borpet Nakliyat Meiller aldı

Zorlu çalışma koşullarında sağladığı yüksek kaliteli, dayanıklı damperlerle kullanıcılarının yükünü hafifleten Meiller, firmaların öncelikli tercihi oluyor. Meiller, son olarak Özbaylar Petrol'e 15 adet yarım boru tipi çelik yarı römork damper, Borpet Nakliyata ise 10 adet Alüminyum Klasik Tip Yarı Römork Damper teslim etti.

Derin Kazı Hafriyatları, bina temel dolguları, altyapı yol yapımı hizmetleri sunan

Özbaylar Petrol 15 adet MHPS 41/3 21 m3 Yarı Römork Damper satın aldı. Meiller Doğu Damper fabrikasından gerçekleştirilen teslimat törenine Meiller Doğu Damper Genel Müdürü Selçuk Unutur, Meiller Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya ve Özbaylar Petrol San. Tic. AŞ firma sahibi Mustafa Özbay katıldı.

Toplam sayı 75'e çıktı
Bor Pet Nakliyat firması, filosuna 10 adet Meiller

MHKS 41/3 30 m3 Alüminyum Klasik Tip Yarı Römork Damper ilave etti. Doğu Otomotiv Meiller Yetkili Satıcısı Çalışkan Kardeşler Otomotiv'den satın alınan araçlar, Borpet Nakliyat firma sahibi Bora Baş, Meiller Satış Müdürü Barış Erhan, Çalışkan Kardeşler Otomotiv Satış Müdürü Tayfun Kaya, Meiller Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya ve Scania Bölge Satış Yöneticisi Kenan Şahin Yüksel'in katılımı ile teslim edildi. ■



ÖZBAYLAR PETROL



BORPET NAKLİYAT

Eskişehir Belediyesi

22 adet Mitsubishi L200 aldı

Temsa Motorlu Araçlar, Eskişehir Belediyesi'ne Haziran ayında satışını gerçekleştirdiği; 13 adedi L200 4X4 Instyle AT ve 9 adedi L200 4x2 Invite MT model olan toplam 22 adet Mitsubishi L200'u teslim etti. Temsa Motorlu Araçlar Eskişehir yetkili satıcısı Karamanlılar Otomotiv düzenlenen teslimat törenine ev sahipliği yaptı. Eskişehir Belediyesi çeşitli daire başkanlıkları tarafından kullanılacak olan araçların anahtarları, Temsa Motorlu Araçlar Bölge Satış Yöneticisi Yalçın Atasagun'un da katılımı ile belediyeye yetkililerine verildi. ■



Kampanya 01/04/2015 - 31/12/2015 tarihleri arasında yapılacak servis girişlerinde, garanti süresi dolmuş 240-260-300-320-350-360-380 PS motorlu Ford ağır ticari modellerini kapsar. *CCV filtresi değişimi 240 PS ve 300 PS'lik araçlar için geçerli değildir. Kampanya paketi araç model veya motor tipine göre değişiklik gösterebilir. Kampanya yalnızca Ford Trucks yetkili servislerimizde yapılacak olan servis işlemlerinde ve kampanya kapsamında yayınlanan yedek parça ve işçilik listelerinin kullanılması durumunda geçerlidir. Paketler tam bir periyodik bakımı içermez. Belirtilen fiyatlar tavsiye edilen fiyatlar olup, kampanyaya katılan Ford Trucks yetkili servislerinde geçerlidir. Bu Kampanya başka kampanyalarla birleştirilmez. Ford Otosan kampanya süresince fiyatları değiştirme ve kampanyaya sonlandırma hakkını saklı tutar. Fiyatlara KDV dahil değildir.



Ne yolda
ne de darda
kalmayın!

Garanti süresi dolmuş kamyon ve çekicinizi getirin, 299 TL'den başlayan fiyatlarla aracınıza uygun Eko Servis Paket'inizi seçip bakımını yaptırın, zorlu yollarda güvenle yol alın.

www.fordtrucks.com.tr
f /FordTrucksTR
in /FordTrucksTürkiye



Koç



299 TL



399 TL



499 TL

- Motor Yağı
- CCV Filtresi*
- Yakıt Ön Filtresi
- Motor Yağı Filtresi
- Motor Yağı By-pass Filtresi
- İşçilik

Ford Trucks'tan
Boya ve kaportada büyük indirim

Ford Trucks yetkili servislerinde yaz rüzgarı esiyor. Bu yaz Ford çekici ve kamyonlarını yetkili servislerine getirenler, araçlarını usta ellere emanet ederken, boya ve kaportada yüzde 40'a varan indirimlerle Ford Trucks sahibi olmanın tadını çıkarıyor.

Ford Trucks yetkili servislerinde boya kaporta işlemleri yaptırılanlar; 10 bin TL'ye kadar olan harcamalarında yüzde 25 indirim, 20 bin TL'ye kadar olan harcamalarda yüzde 30 indirim, 30 bin TL'ye kadar olan harcamalarında yüzde 35 indirim ve 30 bin TL üzeri harcamalarında yüzde 40'lık büyük indirim elde ediyor.

Yıl sonuna kadar sürecektir olan boya kaporta kampanyasından yararlanılanlar, büyük indirim yanı sıra yüksek işçilik kalitesi ve orijinal yedek parça kullanımıyla



araçlarının kalitesini koruma avantajına da sahip olacak. ■



ISO 500 listesinde 58 basamak yükseldi

Yiğit Akü'nün iç piyasa payı %24

İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı "En büyük 500 sanayi kuruluşu" 2014 araştırmasının sonuçları açıklandı. Buna göre, yüzde 100 Türk sermayeli akü üreticisi Yiğit Akü, 248 milyon 92 bin 270 TL'lik net satış ile 429'uncu sırada yer alarak sektördeki yerini sağlamlaştırdı. Firma, listedeki 58 basamaklık tırmanışıyla, Türkiye'de faaliyet gösteren akü üreticileri arasında en hızlı yükselen firma oldu.

Türkiye dışında, ortaklık ve iş birlikleri ile, 4 kıtada 80 ülkeye ihracat gerçekleştiren Yiğit Akü, Ortadoğu ve Afrika Bölgeleri dahil toplam 4 fabrikada faaliyet gösteriyor. Firma, 2008 yılından bu yana Fransa, İspanya, Kanada ve Şili'ye ihracat gerçekleştiriyor. İç piyasada da

yüzde 20'nin üzerinde bir pay ile yoluna devam ediyor...

İnsana, teknolojiye ve inovasyona önem veren Yiğit Akü, 2014 yılında 4,25 milyon TL yatırım yaptığı Ar-Ge Merkezi'ndeki 66 kişilik uzman ekibiyle faaliyetlerini sürdürüyor. ■



13 - 26 Temmuz 2015

40 yıllık mükemmellik, 150 yıllık deneyim

Iveco 40. yılını kutluyor

Iveco doğum günü pastasındaki 40 mumu üflüyor: Küresel ticari ulaşımı şekillendiren bu büyük şirket için önemli bir dönüm noktası. Bu an sadece 40 yıllık başarıyı değil, aynı zamanda müşterilerle 150 yıllık beraberlik, mükemmel performans, güvenilirlik, yenilikçilik ve sürdürülebilirliği temsil ediyor.

Bugün, Iveco, CNH Endüstriyel'in bir markası ve yatırım malları sektöründe Avrupa, Çin, Avustralya, Arjantin, Brezilya ve Afrika'daki üretim tesisleri ve 160'tan fazla ülkede ofisleriyle küresel bir lider. Bu önemli doğum gününü



150 YEARS OF EXPERIENCE

kutlama ve onurlandırma maksadıyla Iveco, "40 Yıllık Iveco, 150 Yıllık Deneyim" sloganını ve bir kamyonun ana hatlarını içeren özel bir logo hazırladı. Logo, şirketin yazılı iletişimlerinde 2015

yılının sonuna kadar yer alacak.

Kutlamalar Iveco'nun 40'üncü yılına adanmış, 14 dilde yayın yapan www.iveco40.com'da gerçekleştirilecek. Bugün itibarıyla Iveco meraklılarının 40'üncü yılı kutlamak adına resimler ya da video olarak hikâyelerini paylaştığı bir yarışma başlamış durumda. Her hafta haftanın fotoğrafı seçilecek ve bu fotoğraflar yıl sonunda bu özel yıl için hazırlanan sanal bir kitaba eklenecek.

Iveco'nun tarihindeki önemli olayları içeren, <https://youtu.be/XwSoJzxHoVs> adresinden izlenebilecek bir video da hazırlandı. ■

1975'ten günümüze Iveco

Iveco, 150 yıldan uzun süredir endüstriyel araç yapımı ve tasarımında deneyime sahip beş markanın (Magirus-Deutz, Fiat, Lancia, Unic ve OM) oluşturduğu birlik ile 1975 yılında pazara girdi.

Iveco, uluslararası pozitif tanınırlık sağlarken birçok da ödül aldı; bunlar arasında 1992'de Eurocargo, 1993'te EuroTech ve 2013'te Stralis için "Uluslararası Yılın Kamyonu" ödülü dikkat çekiyor. Ek olarak Yeni Daily de son olarak "2015 Uluslararası Yılın Van'ı" ödülünü aldı.

Mobil Delvac™
90 yaşında

ExxonMobil Avrupa Afrika ve Ortadoğu Ticari Araç Yağları Pazarlama Yöneticisi Ahmet Aras, ExxonMobil, Mobil Delvac™ yağ ailesinin 90'uncü yıl dönümünü kutladığını, Mobil Delvac yağ teknolojisinin ticari araç motorlarına ve ağır hizmet sınıfı ekipmanlara üstün koruma sağlama becerisiyle tanındığını açıkladı.

Mobil Delvac yağları ile teknik inovasyon ve marka tanınırlığının gururunu yaşadıklarını söyleyen Aras, "Ülkemizdeki şirketlerin, filoların, ticari araç sahipleri ve sürücülerinin başarılarını kutluyor ve ticari varlıklarını koruma konusunda Mobil Delvac'a güvendikleri için onlara teşekkür ediyoruz" dedi.

İnşaat sektörünün müthiş bir şekilde hızlandığı, havaalanı, köprü gibi büyük projelere ihtiyacın her geçen gün daha da arttığı belirlenen Aras, Mobil Delvac'ın geliştirdiği yağlama ürünlerinin bu alanda faaliyet gösteren devasa makinelerle hayat verdiğini söyledi: "Sürdürülebilirlik ve yakıt tasarrufu, bütün motorlu taşıtlarda önemli, özellikle böyle iş makinelerinde daha da önemli bir hal alıyor. Bunun yanı sıra taşıtların ve iş makinelerinin emniyeti de çok önemli bir detay olarak ortaya çıkıyor. Örneğin; bugün metroların fren mekanizmalarında da Mobil Delvac ürünleri kullanılıyor. Türkiye pazarı bizim için bir pilot pazar gibi. Ürünü burada test edip küresel pazara uyarlandığında başarılı ya da başarısız olacağını belirleyebiliriz." ■



ExxonMobil Ticari Araçlar Global Marka Yöneticisi Pablo Conrad, ExxonMobil Avrupa Afrika ve Ortadoğu Ticari Araç Yağları Pazarlama Yöneticisi Ahmet Aras

Iveco Konya yetkili satıcısı Büyüksoylu

İftar verdi, tesisini tanıttı

Yeni tesis yatırımını tamamlayan Iveco Konya yetkili satıcısı Büyüksoylu 4 Temmuz'da tüm müşterileri için bir iftar yemeği düzenleyerek yeni tesisini tanıttı.

3 yıldır Konya bölgesinde başarılı bir şekilde faaliyet gösteren Büyüksoylu Otomotiv, Iveco yetkili satıcısı olarak Konya'da 2010 yılında hizmete başlamıştı.

Iveco yetkilileri, "Bu yıl yeniden yapılanma çalışmalarımız çerçevesinde Büyüksoylu'nun gördüğümüz yeni, modern tesisini hizmete sunuyoruz. Büyüksoylu ile 2010 yılında başladığımız iş

birliğimizden son derece memnunuz. Amacımız hem ürün hem hizmet anlamında tüm gücümüzü il müşteriye daha yakın olmaktır. Sayın Ali Büyüksoylu ve ailesine bu modern tesis ile Iveco'ya olan inancını gösterdiği için teşekkür ediyoruz. Ayrıca her yeni açılan, yenilenen tesis o bölgenin gelişimine katkıda bulunmaktadır. Konya'da daha güçlü olarak bulunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" açıklamasında bulunurken, Büyüksoylu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ali Büyüksoylu ise "Biz Iveco'nun güçlü geleceğine inanıyoruz ve bugün yeni tesisimizi Iveco'nun en yeni ürünleri ile tanıtmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. ■



Düzenlenen iftar yemeğine çok sayıda üst düzey kamu yetkilisi dahil toplam 1250 kişi katıldı.

3500 m2 açık ve 1500 m2 kapalı alanıyla toplam 5000 m2 alanda satış servis yedek parça hizmeti veren şirket, ikinci el araç satış hizmetini 10 bin m2'lik ayrı bir alanda veriyor. 21 personelle aynı anda 15 araca hizmet veriliyor. İkinci el satış bölümünde 26 personel bulunuyor ve çalışan sayısı kısa zamanda 100 kişiye çıkacaktır.

Ülkem Lojistik,
25 Thermo King aldı

Thermo King, kaliteyi arayanların tercihi olmaya devam ediyor. İzmir merkezli ve Türkiye geneline gıda taşımacılığı gerçekleştiren Ülkem Lojistik filosuna kattığı yeni araçlarında da Thermo King'den vazgeçmedi. Ülkem Lojistik, 25 adet C-450e Max soğutucu üniteyi teslim aldı.

Doğuş Otomotiv Thermo King Yetkili Satıcısı Aykan Otomotiv tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Thermo King Satış Yöneticisi Çağlar Bircan, Ülkem Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Cihanbeyler ve Ülkem Lojistik Direktörü Evren Saydam katıldı.

Thermo King Satış Yöneticisi Çağlar Bircan, Ülkem nakliyatın filosunda bulunan tüm araçlarda Thermo King soğutucu ünitesi olduğunu belirterek "Ülkem Lojistik ile Thermo King markalarının işbirliği uzun bir geçmişe dayanmaktadır. İstanbul'da hizmet alanlarını genişletmek için başladıkları operasyonda yine Thermo King'i seçtikleri için teşekkür ediyorum" dedi.

Ülkem Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Cihanbeyler, firma olarak kaliteli işler yapmak istediklerini ve kalitelerinden asla ödün vermek istemediklerini söyledi. ■

Anadolu Isuzu'ları, GEFCO Türkiye taşıyor!

Lojistik sektörünün Türkiye'de ve dünyadaki öncü isimlerinden olan ve Türkiye'de otomobil taşımacılığının standartlarını belirleyen GEFCO Türkiye, Anadolu Isuzu Otomotiv ile sözleşme imzaladı.

GEFCO Türkiye ve Anadolu Isuzu arasında imzalanan ticari araç taşıma sözleşmesi kapsamında, Anadolu Isuzu Otomotiv'in Türkiye genelinde 27 şehirde yer alan 31 Isuzu satış noktasında dağıtım operasyonları GEFCO Türkiye tarafından

gerçekleştirilmeye başlandı.

Sözleşme çerçevesinde iki farklı operasyon yürütülüyor. Uzakdoğu'dan gelen pikaplar Derince Limanı'ndan teslim alınıp Anadolu Isuzu Otomotiv'in Şekerpınar'daki tesislerine taşınıyor. Ayrıca, buna ek olarak, Şekerpınar fabrikada üretimi yapılan diğer ticari araçlar ile beraber tüm Türkiye'ye nakliyatları yapılacak. Sürerek ve TIR üzerinde yapılacak nakliyatların lojistik operasyonları GEFCO Türkiye tarafından yönetiliyor. ■

"Taşımacıların alın teri gasp ediliyor"

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, Mısır'ın, Aqua Hercules adlı gemiyi haksız bir şekilde rehin alınması ve ardından da kurtarma adı altında istenen 6 milyon dolarlık faturaya itiraz ederek "Paraya ihtiyacı olan ben bu gemiyi kurtardım diyerek ortaya çıkıyor. Usulsüz bir işlemler Hataylı nakliyecilerin Mısır'da rehin alınmasına sebep olan odaklar şimdi de taşımacıların alın terini kaçırmaya çalışıyor." dedi.



girişimlerine rağmen sonuç alınmamış ve sürücülerin geminin borcu olan 1 milyon 400 bin dolar her biri eşit oranda ödeyerek rehin olmaktan kurtulabilmişlerdi" diyerek haksızlığın boyutuna dikkat çeken Şener, süreci şu sözlerle anlattı: "İskenderun Limanı'na sefer yapan Aqua Hercules isimli Ro-Ro gemisi aleyhine, uğradığımız zararları tahsil ve tazmin etmek amacıyla, Temmuz ayında açılan dava ve geminin bulunduğu yer olan İskenderun'da, Asliye Hukuk Mahkemesi tarafından ihtiyacı haciz kararı alınarak seferden men, Liman Başkanlığı tarafından tatbik edilerek, gemi Türk karasularında bağlandı. Geminin İskenderun Limanı'nda demirli beklemesi sırasında, hukuki süreç devam ederken, üyelerimizin haklarını almalarnı engellemek amacıyla, geminin herhangi bir tehlike hali yok iken, meteorolojik şartlar da elverişliken basit bir çekme işlemi yapılarak 6 milyon dolar tutarında borç yaratıldı ve bu sebeple, 'güya' kurtarılan gemiye el kondu." Gemi İskenderun Limanında bekleme

halinde iken bu kez Liman idaresi tarafından "Kurtarıldı" iddiası ile 436 bin dolar daha borçlandırıldığını ifade eden Fatih Şener, "Mağdur edilmiş bulunan üyelerimizin hakları sonuna kadar korunacak ve yanlış uygulamalar tarafımızdan takip edilecektir. Bu usulsüz işlemler gemiyi ele geçiren taraflar armatör ile işbirliği içerisinde, taşımacıların alın teri olan bu alacağı kaçırmaya çalışıyorlar. Tüm ilgili otoriteleri haksız işlemi durdurmaya davet ediyoruz" şeklinde konuştu. ■

Balo AŞ Genel
Kurulu yapıldı

BALO Büyük Anadolu Lojistik Organizasyonlar AŞ Genel Kurulu TOBB Sosyal Tesisleri'nde gerçekleştirildi.

BALO AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Harun Karacan burada yaptığı konuşmada, lojistik sektörünün önümüzdeki dönemde dünyanın ve Türkiye'nin olmazsa olmazlarından olduğunu söyledi. Harun Karacan'ın Divan Başkanlığında yapılan genel kurulda, 2015 yılı Faaliyet Raporu görüşüldü.

Genel Kurula, TOBB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Faik Yavuz, BALO AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Harun Karacan, Başkan Yardımcısı ve



Gezbe Ticaret Odası Başkanı Nail Çiler, Başkan Yardımcısı ve Ankara Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcısı Süleyman Yolcu, Yönetim

Kurulu Üyeleri ile TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Samsun TSO Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, Tahir Büyükhelvacıgil, Manisa TSO Başkanı

Adnan Erbil, Konya TO Meclis Üyesi Mehmet Ali Çiftçi, Konya TB Meclis Üyesi Namık Köklüsoy, Ankara Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Üyesi

Şemsettin Aktuğlu, Bandırma Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Halit Sezgin, ÜTİKAD adına Kamal Turgut Erkeskin ve şirket ortakları katıldı. ■

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ P P 2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

13 - 26 Temmuz 2015 www.tasimadunyasi.com

İKİNCİ EL KAMYON VE ÇEKİCİLERE

MAN'dan 24 ay garanti

Dayamlılığı, düşük işletme maliyetleri ve yakıt tasarrufu ile Türkiye'nin gözdesi olan MAN, ikinci elde iddialı bir uygulama başlattı. MAN, temiz ve bakımlı ikinci el kamyon ve çekicileri 24 aya varan garanti seçenekleriyle TopUsed satış noktalarında sektörün beğenisine sundu.

MAN, Türkiye'de sektördeki dengeleri değiştiren yeniliklere imza atmaya devam ediyor. Kasım ayında orijinal yedek parçada yüzde 38'e varan indirim kararın alarak iş ortaklarının işletme maliyetlerini daha da aşağı çeken MAN hız kesmedi.



MAN, ikinci elde iş ortaklarına yüksek kazanç sağlamak hedefiyle yeni bir uygulama başlattı. MAN, temiz, bakımlı ikinci el kamyon ve çekicileri 24 aya varan garanti seçenekleriyle satıyor. Kontrol edilmiş, onaylanmış, güvenilir araçlar TopUsed satış noktalarında sektörün beğenisine sunuldu.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, "MAN dayanıklılığı, sağlamlığı, konforu, düşük işletme maliyetleri, yakıt tasarrufu ile Türkiye'nin gözdesi. Biz de iş ortaklarımıza daha çok kazandırmak için yoğun bir çalışma yürütüyoruz" dedi. Gündüz, orijinal yedek parçada yüzde 38'e varan indirim uygulamasının çok olumlu karşılığını hatırlattı: "Biz araçlarımıza güveniyoruz. Sektördeki tüm firmalar gönül rahatlığıyla bu muhteşem uygulamadan faydalanabilir" diye konuştu. ■

PETLAS TÜRKİYE'NİN 68. İHRACATÇISI

2013 yılında en çok ihracat yapan 73. firma olan Petlas, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 2014 yılı raporuna göre beş basamak birden yükselerek 68'inci oldu.

Petlas İhracat Satış ve Pazarlama Müdürü Oğuz Ay, yaptığı açıklamada elde edilen bu başarıya; iç savaşlar

nedeniyle küçülen Suriye, Irak, Libya ve Mısır pazarlarına rağmen ihracat oranlarının her geçen gün arttığı Avustralya, İran ve Yeni Zelanda gibi ülkelerin büyük etkisi olduğunu belirtti.

Oğuz Ay; kamyon, otobüs, zirai ürün gruplarındaki yeni ürünlerin ve binek araç segmentindeki yeni desenlerin ihracata pazar hacmini genişleterek dünya çapında buyumeye katkı sağladığına değindi. ■



Uluslararası taşımacılıktan sorumlu olacak

Savaş Yaşar, Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı oldu

Borusan Lojistik'in, Uluslararası Taşımacılık İş Birimi Genel Müdür Yardımcılığı'na Savaş Yaşar atandı. 20 yılı aşkın bir süredir lojistik sektörünün çeşitli iş birimlerinde hizmetleri bulunan Yaşar, Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra 1992 yılında Efes Pilsen ile çalışma hayatına atıldı. Ardından 17 yıl boyunca DHL Worldwide Express'de satış



ve operasyon fonksiyonlarında kritik görevler üstlenerek devam eden Savaş Yaşar, 2005-2014 yılları arasında DHL Türkiye Operasyon Direktörü olarak görev aldı. Aralık 2014 itibarı ile Borusan Lojistik ailesine Uluslararası Taşımacılık Satış Grup Müdürü olarak katılan İleri derecede İngilizce ve Fransızca bilen Yaşar, evli ve bir çocuk babasıdır. ■

Oğuzhan Aygün, OMSAN Lojistik Satın alma ve Tedarikçi Geliştirme Direktörü oldu



OMSAN, satın alma ve tedarikçi geliştirme süreçlerini küresel Türk lojistik şirketi olma vizyonu doğrultusunda direktörlük çatısı

altında yeniden yapılandırdı. Yeni görevine atanan Oğuzhan Aygün, profesyonel hayatına 1986 yılında başladı. 2001 yılından bu yana ise lojistik sektöründe önemli görevlerde bulunan Aygün, ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdi.

OMSAN'ın, Türkiye'nin en büyük tedarikçi ekosistemlerinden birini yönettiğini belirten OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmak için satın alma ve tedarikçi geliştirme süreçlerinde yeni bir yapılanmaya gittiklerini ifade etti ve yeni görevine atanan Oğuzhan Aygün'e başarılar diledi. ■

Etis'in ciro hedefi 240 milyon TL

Etis Lojistik, hızlı büyümesini sürdürüyor. Genel Müdür Erdal Kılıç, 2015'i dağıtım lojistiğinde büyüme yılı ilan ettiklerini belirterek, "Dağıtım lojistiği alanındaki yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. İlk depo yatırımını İstanbul Esenyurt Kiraç'ta hayata geçirdik. Altyapı ve IT yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Anadolu yakasında da benzer bir depo yatırımımız olacak. En son Sırma Madensuyu ile bir dağıtım anlaşması yaptık. Aylık ortalama 450 araç çıkışı yapıyoruz. Benzer müşterilerle dağıtım lojistiğinde büyümeye devam edeceğiz" dedi. Son üç yılda ortalama yüzde 50 büyüdüklarını dile getiren Kılıç, yıl 240 milyon TL ciro ile kapatmayı planladıklarını açıkladı. Kılıç, "Bu yıl da yüzde 15 büyümeye öngörüyoruz. Bu büyümenin bir kısmını bu yıl girdiğimiz kontratlı dağıtım lojistiği grubundan diğer kısmını ise entegre lojistik hizmetleri ve dökme yük tarafından bekliyoruz" dedi. ■

Yurtiçi nakliye alanındaki yatırımlarıyla

Alışan Lojistik büyümeye devam ediyor

Kalite yönetim sistemlerini tam bir şekilde uygulayarak sağladığı dağıtım operasyonları ile müşterilerinin ürünlerinin eksiksiz ve sağlam olarak doğru zamanda, doğru adreste olmasını amaçlayan Alışan Lojistik; Temmuz 2015 tarihi itibarıyla yurtiçi nakliye alanındaki dağıtım hizmetlerine Konya'da açtığı yeni operasyon merkezini de ekledi.

Bu doğrultuda Marmara, Trakya, Ege Bölgesi ve Çukurova Bölgesi'nden sonra Konya ve Karaman illerini kapsayan yeni

yatırımı ile tüm İç Anadolu Bölgesi'nde olmayı hedefleyen Alışan Lojistik; Konya çıkışlı komple ya da parsiyel tüm yüklerin nakliye süreçlerini istenilen lokasyona en güvenli, en uygun koşullarda ve yüzde 100 müşteri memnuniyeti ile sağlamayı planlıyor.

Tüm lojistik hizmetleri hızlı ve güvenilir şekilde sunmaya devam eden Alışan Lojistik, Yurtiçi Nakliye biriminde çok sayıda özmal ve kiralık sözleşmeli araç filosu ile müşterilerinin fabrika ve depolarından Türkiye'nin her bölgesine FTL, LTL ve proje bazlı dağıtım hizmeti sunuyor. ■



Basketbolda THY Avrupa Ligi kuralarını değerlendiren Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman:

Dostluk ve barış içinde rekabet olsun

B heyecanla beklediği THY Avrupa Ligi'nde 2015-2016 sezonunda mücadele edecek takımların grupları belli oldu. Kura sonuçlarını değerlendiren Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, "Lassa markamızla adımızı verdiğimiz FC Barcelona Lassa takımına başarılar diliyorum. FC Barcelona Lassa ile Pınar Karşıyaka'nın bu yıl C Grubu'nda yarışacak olması, hem bizim hem de tüm basketbol severler için sezonu daha heyecanlı bir hale getiriyor" dedi.

Brisa'nın bir Türk markası olan Lassa ile bugüne kadar 2 kez Euroleague Şampiyonluğu, bir kez Şampiyon Kulüpler Dünya Kupası ve 18 kez de İspanya Basketbol Ligi şampiyonluğu yaşamış olan FC Barcelona'nın global başarı yolculuğunda yanında olmaktan büyük mutluluk duyduğunu ifade eden Bayman sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'den de 4-güçlü takımın yer aldığı Avrupa Ligi'nde bu sezon rekabet çok daha sert ve heyecanlı olacak. Lassa olarak, tüm takımların dostluk ve barış içinde rekabet etmesi en büyük isteğimiz..." ■



2. EL KAMYON VE ÇEKİCİLERE 24 AYA VARAN GARANTİ

Düşük km'li, temiz ve bakımlı 2. el kamyon ve çekiciler artık 24 aya varan garanti seçenekleriyle TopUsed satış noktalarında.



Doktordan değil TopUsed'dan

MAN | TopUsed

Ayrıntılı bilgi için
0312 556 13 34
0212 675 04 04

MAN kann.

