

L JİSTİK

LOJİSTİĞE ÜRÜN VE HİZMET SAĞLAYANLARIN DERGİSİ

Yıl: 5 / Sayı: 48 / AĞUSTOS-EYLÜL 2014

Fiyatı: 8 TL

EKİPMANLAR

WE LIFT YOUR WEIGHT

D.L.P. LIFT

www.dlp.com.tr





GÖKBORA

+90 212 878 00 00

www.gokbora.com

DÜNYANIN HER YERİNDEN DÜNYANIN HER YERİNE

Türkiye'de 11 terminalden 23 direkt servisi ile dünyada 316 terminale uğrak yapan MSC, küresel taşımacılık anlayışıyla hızlı, güvenilir ve ekonomik çözümler sunuyor.

MSC GEMİ ACENTELİĞİ A.Ş.
Şehitler Cad. 1530 Sok. No:1 Alsancak 35230 İzmir, Türkiye
Tel: (232) 488 62 00 Faks: (232) 488 64 64 E-posta: mscizm@msc.com.tr
www.mscturkey.com



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY

içindekiler



HAYDARPAŞA

Yüksek Hızlı Tren Garı oluyor 8

15 bin TIR'ın taşıdığı tek seferde götürüyor

Dünyanın lider lastik üreticilerinden olan Goodyear'ın 7 Nisan – 30 Haziran arasında gerçekleştirdiği 'Yaz Lastiği Kampanyası' 360 derece iletişimin başarılı bir örneği oldu.



24

Yerli SUV çalışmaları başladı 22



27

Türkiye'nin ilk yerli Trambus'ü



32

AHMET ARKAN

Devlet, üretilen her otonun yarısına ortak



Ortadoğu bizi vuruyor...

30



MAN, sınıfının en ekonomik otobüsünü Türkiye'de üretti

38

Yükünüze Uygun Profesyonel Çözüm

Ultra Damper

Minimum
Ağırlık
Maksimum Kazanç

Kuruyük

Ne Kadar
Yüklerseniz
O Kadar
Boşaltırsınız

Havuz Damper

Zorlu Şartların
Güçlü
Damperi

5850
kg

6200
kg


6700
kg

 **SERİN**

444 29 23

SERİN TREYLER A.Ş.

Sancak Mah. Yeni İstanbul Cad.No: 138 Selçuklu / KONYA
Tel : 0 332 282 01 00 (pbx) Fax: 0 332 282 01 05

 www.facebook.com/serintreyler

 www.twitter.com/serin_treyler

 www.linkedin.com/in/serintreyler

 www.serin.com.tr
www.serincorner.com



SERİN CORNERLARIMIZ: AKSARAY: BAYRAKTAR MOT. ARAÇLAR-0382 215 6810, ANKARA: TAMER İLHAN MOT.ARAÇLAR-0312 397 7445, ANTALYA: ANTOTO OTOMOTİV-0242 340 5550, BURSA: ERDEĞER MOTORLU ARAÇLAR - 0 224 267 16 77, BALIKESİR: ERDEĞER MOTORLU ARAÇLAR - 0 266 865 77 10, ÇORUM: ATA OTOMOTİV-0 364 333 0034, DİYARBAKIR: DİYAR-MAN OTOMOTİV - 0 412 255 0833, GAZİANTEP: İNTERTEKS OTOMOTİV - 0416 223 2323, İSTANBUL: AKYILLAR OTOMOTİV - 0 212 778 1373, KONYA: ALİ YAYLA OTOMOTİV - 0 332 249 6633, KONYA: SAMİ ŞAHİN MOTORLU TAŞITLAR - 0 332 233 0106, KONYA: TAŞKIRAN PETROL - 0 332 726 4520, KONYA: ARİF ŞAPÇIOĞLU OTOMOTİV - 0 332 251 4317, KONYA: BAYRAKTARLAR MERKON - 0 332 248 2381, KÜTAHYA: GÖKDUMAN OTOMOTİV - 0 274 271 7262, MARDİN: DEMİRKAYA NAKLİYAT - 0 482 312 92 42, MUĞLA: ERSİNLER OTOMOTİV - 0 252 697 6465, NEVŞEHİR: AKYILLAR OTOMOTİV - 0 384 214 1464, SİVAS: ŞİMŞEKLER GRUP - 0 346 221 1999, TRABZON: HASAN ÖZER VE ORT. KOLL. ŞTİ. - 0 462 325 0454, YALOVA: ERDEĞER MOTORLU ARAÇLAR - 0 226 351 7350,

Vize eziyeti ve seyahat özgürlüğü hakkı

Seyahat özgürlüğü temel bir insan hakkıdır. İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'nin 13. maddesi 'Herkesin bir devletin toprakları üzerinde serbestçe dolaşma ve oturma hakkı vardır' der. Peki bu durum Türk vatandaşları için de gerçekten böyle midir?

Dünya ortalaması 60 dolar olmasına karşın, en pahalı pasaport ücreti 250 dolar ile Türkiye'de ve zammın yıllık olarak otomatiğe bağlandığı başka bir ülke daha gösteremezsiniz. Yalnızca bu mu? Bir tomar para sayıp, harçlarınızı ödeyip pasaportunuzu alırsınız. Bu kez, gideceğiniz ülke sizi sınırlardan içeri almamak için türlü engellerle karşınıza dikilir. Giriş kapılarında 'parya' muamelesi görürsünüz.

Özellikle Avrupa'ya girişin, pasaportunu gösterip sağlandığı dönemleri de yaşadığım için bugünler daha çok ağır geliyor. Nedir vize? "Potansiyel olarak seni 'şüpheli' olarak görüyorum. Ülkeye elini kolunu sallayarak girmemen için elimden geleni yapacağım" demektir. Kendi kendine yetebilecek rezervlere sahip bir ülke olmamıza karşın, gücü halka değil de, ceplerine kanalize eden yönetim zihniyeti; çok partili dönemin başından iki binli yıllara kadar, ülkeyi fakirleştirdiği gibi, vatandaşını da itibarsızlaştırmıştır. Bunun sonucu olarak da, ne kadar çok yetkinliğe sahip olursanız olun, yalnızca pasaportunuzda TC yazdığı için bir zamanlar egemenliğiniz altındaki ülkelere bile bedelini ödemediğinizdir.

"İKİ DEVLET, BİR MİLLET" NE KADAR GERÇEKÇİ

Her fırsatta dost ve kardeş ülke diye nitelendirdiğimiz Azerbaycan, 1 Eylül'den itibaren geçerli olmak üzere ilginç bir karar aldı: 1 Yıllık ve Çok Girişli Azerbaycan vizesi kaldırılarak yerine, tek seferlik vize uygulaması geldi. Yani; yeni kısıtlamayla, Türk taşımacılarının aylık ortalama 3 sefer yaptığı Azerbaycan'a her bir sürücü için yılda en az 40 kez vize almak gerekecek. Yurt genelinde yayılmış olan Türk nakliyecisinin işini gücünü bırakıp her sefer için vize temin etmeye çalışması isteniyor. Diğer taraftan 'dost ve kardeş ülke' Azerbaycan'ın bize reva gördüğü tek seferlik vize, hiçbir yabancı ülke tarafından Türk vatandaşlarına dayatılan bir uygulama değil.

MÜTEKABİLİYET NİYE VAR?

Devletler hukukunda sana ne şekilde davranılırsa, aynı şekilde karşılık alacağının açılımıdır mütekabiliyet. Filmlerde sık sık karşılırsınız: Oyuncu, zorda kalınca 'Ben Amerikan vatandaşım' der. Demek istiyordur ki, 'bana dokunursanız yanarsınız.' Bir İsrail askerine karşılık 1.000 Filistinli serbest bırakılır. 'Sizinkinin değeri bu, benimkinin değeri ise budur' diyorlardı aslında. Peki, biz bu itibarsız vatandaş kimliğini hak ediyor muyuz?

Ülkelerin korunma refleksleri anlaşılır bir şeydir. Vatandaşına, ekonomisine zarar verebilecek oluşumların önüne geçmeye çalışmayı anlarız. Ama, artık bize hak etmediğimiz gibi davrananlara aynı şekilde karşılık vereceğimiz günler gelmedi mi sizce?

GERÇEK ÇÖZÜM GÜÇLÜ OLMAK VE DOĞRU ANLATMaktan GEÇİYOR

Aslında özellikle taşımacılarımıza uygulanan tarife dışı engellerin başında gelen vizeyi ortadan kaldırmanın bir yolu var. Dünyadaki hemen hemen bütün sorunların çözümü ekonomiden geçer. Hükümetlerimiz, sivil toplum örgütlerimiz, iş dünyasının temsilcilerinin önceliği bu durumdan en fazla mağdur olanın aslında tüketiciler olduğunu iyi anlatması gerekir. Bizi engelleyen ülkelerin vatandaşlarına denilmelidir ki: 'Sana bu ürünü şu kadar lira daha ucuza getirecektim ama, bana konulan engelden doğan kayıp, navlunuma yansıtılmak zorundaydım.' Ya da oradaki işverene bu ürünü aslında daha ucuza alabileceği söylenmelidir. Aynı durum, ülkemizde iş yapan yabancı firmalar için de geçerli. Onlar da daha ucuza temin edebilecekleri ürünleri navluna gelen ekstra masrafları karşılamaları nedeniyle daha pahalıya almak zorunda kalıyorlar. Ticaretin ve seyahatin önündeki engellerin kalktığı daha güzel günler diliyorum. Saygılarımla.



Selçuk Onur

Demiryolları 'özel' yolunda

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, TCDD'nin devlet tekelinden çıkarılacağını, özellikle yük ve yolcu taşımacılığının demiryollarında özel kesim tarafından yapılmasını temin için çalıştıklarını söyledi.



HAYDARPAŞA

Yüksek Hızlı Tren Garı oluyor

Haydarpaşa Gar Binası'nın restorasyon projesi Anıtlar Kurulu tarafından onaylandı. Kadıköy Belediyesi tarafından verilecek ruhsatın ardından çalışmalar başlayacak. Restorasyon projesine göre, Haydarpaşa Garı, Tarihi yapısının korunması kaydıyla Yüksek Hızlı Tren Garı olarak hizmete devam edecek.

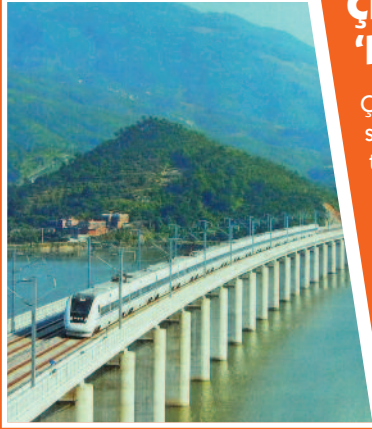
İstanbulullulara havaray müjdesi

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Türkiye'de bir ilki gerçekleştirecek. Trafikçi büyük ölçüde rahatlatacak havaray projesinde, yolcular havadan taşınacak. 47.8 kilometrelik 10 ayrı hatta günde 200 bin yolcu taşınabilecek.



Çin'den Türkiye'ye 'hızlı tren' hattı

Çin yönetimi Şincan Uygur bölgesinden Türkiye'ye uzanacak hızlı tren hattı için 150 milyar doları gözden çıkarttı. Çin'in en büyük lokomotif ve vagon üreticisi olan CSR'in başkanı Zhao Xiaoyang, Şincan'dan başlayacak 6000 kilometre uzunluğundaki hızlı tren hattının Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Türkmenistan, İran ve Türkiye'ye uzanacağını kaydetti.



İSTANBUL METROSU Sabiha Gökçen'e uzanacak

İstanbul'da metro hattı Kaynaşlı'dan itibaren Sabiha Gökçen Havalimanı'na doğru uzanacak. Kaynarca'dan itibaren 7.4 kilometrelik metro hattı yapılacak. Marmaray ile entegre olacak hat, 3 yılda bitecek.

Ulaşım sektörü Vodafone teknolojileriyle yarına hazır

Has Turizm, araç içi ve dışı tüm ortamları kamerayla görüntüleyerek saha operasyonlarını daha verimli yönetti. Vodafone'un makineler arası iletişimdeki 20 yıllık global tecrübesiyle verimliliği artırmak işte bu kadar kolay!

vodafone.com.tr/isortagim

Vodafone



“Uzakta olsam bile hep şirketimin başındayım.”

Nezih Kara

Has Turizm
Yönetim Kurulu Üyesi

İşOrtağım





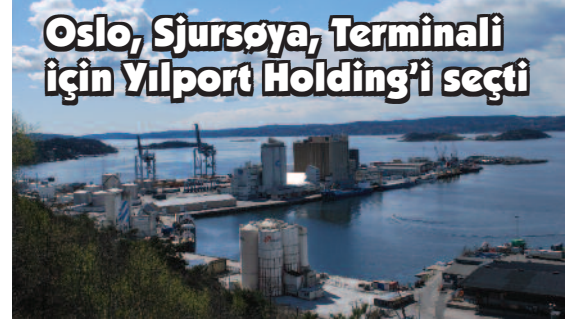
U.N Ro-Ro, artık Esas Holding-Actera'nın

U.N Ro-Ro İşletmeleri A.Ş., yeniden Türk sahipli bir firma oldu. 2008 yılında ABD'li fon şirketi KKR'ye 910 milyon Euro'ya satılan şirket, uzun süredir yapılan görüşmeler sonucunda Ali Sabancı'nın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yaptığı Esas Holding ile Actera Group'un oluşturduğu konsorsiyuma geçti.



MIP, 332 milyon lira yatırım yapacak

1 Haziran ayında 3 milyar 762 milyon liralık yatırım öngören 376 proje teşvik belgesine bağlandı. 100 milyon liranın üzerinde 5 yatırım teşvik belgesinin düzenlendiği haziran ayında en yüksek hacimli başvuru Mersin Uluslararası Liman İşletmeleri AŞ'den geldi. Şirket Mersin'de 332 milyon liralık tevsiyatı yapacak.



Oslo, Sjursøya, Terminali için Yilport Holding'i seçti

Oslo Limanı, Türk lojistik ve sanayi şirketi Yilport Holding'i, Oslo'daki yeni konteyner terminalinin işletmecisi seçti. Şirket, dört uluslararası şirketin daha teklif verdiği bir ihaleyi kazandı. Yeni işletmeci, Oslo limanındaki konteyner trafiğinin işletimini 2014'ün sonlarında ya da 2015'in başlarında devralacak. Anlaşma 20 yıllık bir dönemi kapsıyor.

PORTUNUS'TAN Türk limancılığında bir ilk



380 metre yüksekliğinde bin 3 yüz ton ağırlığında dev STS vinçlerin Türk limanlarında ilk kez bir Türk firması tarafından kurularak Türk bandıralı Yüzer Duba (Barge) sistemiyle bir başka limana taşınması başarı ile gerçekleştirildi.









Arkas, yeni nesil eko dizayn dört gemi siparişi verdi

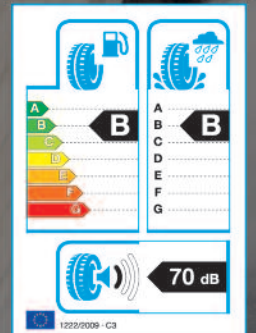
Kendine ait 35 konteyner gemisi olan Arkas, Çin'deki Zhejiang Ouhua tersanesinden enerji verimliliğine uygun dizayn edilmiş dört yeni konteyner gemisi siparişi daha verdi. Gemilerin taşıdığı Türk bayrağının seyrettikleri Akdeniz, Karadeniz ve Batı Afrika'da ülkemizi temsil etmesini önemseyen Arkas, yeni gemilerine de Türk bayrağı çekecek.



RHT II HCT T %30 DAHA FAZLA KİLOMETRE
DAHA FAZLA YÜK!



-  %30 daha fazla kilometre performansı
-  HCT teknolojisiyle ısıya ve yüke dayanıklılık
-  Frenleme performansı
-  M+S özelliğiyle kış şartlarına uygunluk
-  Yakıt tasarrufu
-  Defalarca kaplanabilirlik



*Etiket değerleri 385/65R22.5 160K (158L) ebatı için geçerlidir.
Değerler diğer seri/ebatlar için farklılık gösterebilir.

GOODYEAR

MADE TO FEEL GOOD.



Brisa'nın net kârı 81 milyon lira

Bridgestone, Lassa, Bandag ve Dayton markaları ile Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2014 yılının ilk yarısında satış geliri yüzde 16 artırarak 787 milyon liraya çıkardı. Şirketin net dönem kârı da 2013'e göre yüzde 47 artışla 81 milyon lira olarak gerçekleşti.



Ford kamyonlar Çin'de üretilecek

Ford Otosan, dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de kamyon üretimi için lisans verecek. JMC, Ford Otosan'a 8 milyon euro başlangıç lisans ücreti ödeyecek.

Çelebi, Hindistan bölgesine CEO atadı



Uzun yıllardır Hint sivil havacılık sektörünün tepe noktalarında birçok görev üstlenen Murali Ramachandran Çelebi Aviation Group Hindistan CEO'su olarak, bölgedeki operasyonların da sorumluluğunu üstlenecek.

BMC'YE YENİ ORTAK

TMSF'nin vitrine çıkardığı BMC'yi alan Es Mali Yatırım'a yeni ortak geldi. Katar Hükümeti ile işbirliği yapan Ethem Sancak, hisselerinin bir kısmını Talip Öztürk'e satma kararı aldı.



Mercedes, hafif ticari müşterileriyle buluştu

DSV'nin başına Murat Kuvar geçti

DSV A/S Türkiye'de Karayolu ve Lojistik birimine Murat Kuvar'ı Genel Müdür olarak atadı. 11 Ağustos itibarı ile göreve başlayan Murat Kuvar son olarak sektörün bilinen firmalarından Mars Lojistik'te Satış'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmıştı.



Mercedes-Benz Türk, İstanbul Ataköy Sheraton'da turizm, personel ve öğrenci taşımacılığı yapan hafif ticari araç müşterileri ile organize ettiği bir akşam yemeğinde bir araya geldi. Organizasyonda, Sprinter ürün gamına kısa süre önce eklenen yeni 16+1 Servis, 19+1 Okul ve 10+1 Turizm modellerinin yanı sıra Yeni Vito 8+1 Select de detaylı olarak tanıtıldı.

IVECO DAILY KAMYON

ŞİMDİ GÜCÜNÜ
GÖSTERME ZAMANI.



- * 146 HP güçlü ve ekonomik motor,
- * ESP, ABS, ASR
- * Yokuş Kalkış Destek Sistemi,
- * Havalı sürücü koltuğu,
- * Hareketli Sis Farları,

- * Disk Frenler,
- * 5.8 metreye varan kasa uzunluğu,
- * Elektrikli ısıtmalı aynalar,
- * Yol bilgisayarı.

IVECO
WWW.IVECO.COM



Atlasjet Ukrayna'da büyüyecek

Yurtdışında operasyon atağına kalkan Atlasjet, Türkiye ve Kuzey Irak'ın ardından üçüncü şirketini Ukrayna'da kurdu. Atlasjet Ukrayna adıyla faaliyete geçen şirket, 15 Eylül'den itibaren iki uçakla Kiev, Liyiv, Odessa ve Kharkov olmak üzere 4 şehirden hem ülke içine, hem de yurtdışına uçacak.



Corendon hedef büyüttü

1997'de Hollanda'da Yıldırım Karaer ve Atılay Uslu tarafından kurulan Corendon Turizm Grubu, 650 milyon dolar ciroyla 2013'te Hollanda ve Belçika tur operatörleri arasında ilk 3'e girdi.

PEGASUS'TAN BİR İLK

Sivil havacılık sektöründe bir ilke imza atıldı. İşbirliği kapsamında dünyada ilk kez bir uçağın koltuk numaralarının bulunduğu alınlık, reklam alanına dönüşüyor.

Germanwings uygulamasına birincilik

Yepyeni konseptiyle hizmet veren Alman Hava yolu şirketi Germanwings havacılık dergisi Connect tarafından 'En İyi Uygulamaya Sahip Hava yolu' seçildi.



Münih'e dünyanın en iyi transfer havalimanı ödülü

Sadece Lufthansa, Star Alliance ve partner havayolları tarafından kullanılan Terminal 2 yolcular tarafından Transit Yolcular için Dünyanın En İyi Havalimanı kategorisinde dünyanın en iyi altı havalimanı arasına seçildi.



MasterCard ve TAV'dan işbirliği

Seyahatlere konfor katacak anlaşmayla MasterCard kredi kartı sahipleri; İstanbul, Ankara, İzmir ve Bodrum Havalimanlarındaki TAV Comfort Lounge'larda %60'a varan indirimden faydalanacak.



CANBUS

Devir, Hız,
Tork,
Kilometre
Sayacı,
Gaz Pedalı

60.sn

Yurtdışından
EN HIZLI BİLGİ AKTARIMI

Dijital
Takograf

Yakıt
Tüketimi





Mars Logistics sürücüleri bu yıl da "Yılın Sürücüleri"

Yıllarını TIR şoförlüğüne adanmış, yaz kış demeden, Türk ürünlerinin 3 kıtada 75 ülkeye ulaştırılmasında en önemli görevi üstlenmiş olan 82 Türk sürücü, 2013 IRU Sürücü Onur Nişanı'nın sahibi oldu. Mars Logistics ise 24 sürücüsü ile Onur Nişanı'nda bu yıl da "en çok ödül alan" lojistik şirketi.

TIR parkı, kuyrukları eritecek

Edirne'de özellikle hafta sonu Kapıkule Sınır Kapısı'nda oluşan tır kuyruklarının, tır parkının devreye girmesiyle sona ereceği bildirildi.



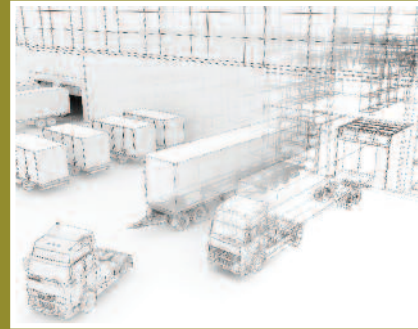
Arkas Lojistik, Ukrayna'ya fabrika taşıdı

Arkas Lojistik Ağır Yuk ve Proje Taşımacılığı Departmanı; Ukrayna'daki bir fabrika yatırımı için Ankara ve İstanbul'dan aldığı yükleri Arfor ve Odessa'da bulunan Arlogic ofisi işbirliği ile açık yük ve konteyner şeklinde Derince Limanı'ndan Ukrayna'ya taşıdı.



OMSAN, KOTON'a gece de hizmet verecek

OMSAN, perakende sektörünün yenilikçi firmalarından KOTON'a; Bursa, Ankara ve İzmir mağaza dağıtımları kapsamında gece dağıtım hizmeti de vermeye başladı.



Ceva Dubai'de Enerji Lojistiği üssü açtı

CEVA Lojistik'in Birleşik Arap Emirlikleri'nde sadece petrol ve benzin pazarı ürünlerine yönelik hizmet vereceği Enerji Lojistiği Merkezi açtığı bildirildi.



GEFCO Türkiye'den Kazakistan'a eksiksiz servis

GEFCO Türkiye, Kazakistan için sunduğu Direkt Servis ile iş hacmi bir veya daha fazla kamyonu kapsayan (FTL), zaman kısıtı olan müşterilerine hitap ediyor. Bunun yanında bir kamyonun daha az mali olan yani LTL tercih eden iş adamları ve sanayiciler için de Kazakistan'a Vilnius aktarmalı Transit Servis hizmete sokuldu.



TEMEL BİLGİ;

- **Kim?** Filo Yönetimi Profesyonelleri ve Yan Sanayi Tedarikçileri
- **Ne?** Tam Gün sürecek Konferans Binek ve Ticari Araç Filo Profesyonellerine adanmıştır
- **Ne zaman?** 30 Eylül 2014, Salı
- **Nerede?** HILTON İSTANBUL KOZYATAGI
- **Niçin?** Binek ve Ticari Araç filosu uzmanlarının, sahip olma maliyetini düşürmek, filo verimliliğini artırmak ve sektördeki en son teknolojik gelişmeler ile güncel kalmak adına yeni stratejiler öğrenmelerini uzman kaynaklardan sağlamak için.

NEDEN KATILMALI?

Mevcut ve gelecekteki sorunları tartışın ve **ANLAYIN**, Delegates ile fikirlerinizi paylaşın, kalıcı ilişkiler ve yeni **İŞ AĞLARI KURUN**, Rakipleriniz karşısında avantaj elde etmek için yeni teknolojileri **KEŞFEDİN**, İşiniz için karlı bir gelecek oluşturmak adına en uygun iş stratejisini **GELİŞTİRİN**, Stand açarak, hedef kitlenize şirketinizin markasını, ürününü ve hizmetini **TANITIN**.

KİMLER KATILYOR?

Katılım gösteren birimler:

Filo Müdürleri
Üst Düzey Yöneticiler
SatınAlma Müdürleri
Servis & Bakım Müdürleri
Operasyon Müdürleri
Departman Müdürleri

Katılım gösteren organizasyon tipleri:

Kurumsal Şirketler
Kamu Hizmetleri
Belediyeler ve Yerel Yönetimler
Devlet Kurumları
Ulusal Dernekler
Araç Üreticileri

GERÇEK ŞU Kİ;

- Konferansta stand açan firmalar markasını en iyi şekilde temsil etmenin yanı sıra, filo maliyetlerini düşürme konusunda ciddi düşünceleri olan şirketlerin üst düzey karar mekanizmaları ile yüz yüze iletişime geçme fırsatı yakalayacaktır.
- Konferans, daha az maliyetli filo yönetimi konusunda daha iyi bir gelecek inşa etmek isteyen tedarikçi ve alıcıları bir araya getirmeye adanmıştır.
- Konferansın geçmiş başarısı, daha fazla katılımcıyı ve daha fazla standı karşılayabilecek daha büyük bir alanda gerçekleştirilmek zorundalığını yaratmıştır!
- Devlet kurumları, Sektör Dernekleri ve sektörel medya tarafından desteklenerek güçlenen konferans ulusal seviyede ses getirecek düzeye ulaşacaktır.

BMW'den elektrikli otomobil devrimi

BMW, elektrikli modellerin kablo-suz olarak şarj edilmesini başardı. Yeni sistemde garajda veya diğer mekânlarda yere monte edilen 'Wallbox' ve aracın altına monte edilen karşı sistemle araca dokunmadan akülerin 3.6 kilowattla şarj edilmeleri sağlanıyor.



Peugeot'dan engelsiz ürün gamı

Peugeot, Türkiye 'de engelli sürücülere yönelik yeni aparatlarını pazara sundu. Ayrıca tekerlekli sandalye taşımak üzere dönüştürülmüş Partner Tepee araçlar da satışa çıktı.

Dünyanın ilk güneş enerjili aile arabası Stella

Hollanda'lı Solar Team Eindhoven ekibi, dünyanın ilk güneş enerjili sedan arabasını tasarladı. Stella'nın tek ileri teknolojisi güneş panelleri değil. Aynı zamanda oldukça hafif malzemeden üretilmiş gövdesi ve kolayca paralel park edebilme yeteneği de dikkat çekiyor.



MERCEDES-BENZ YENİ ARACI S-600 GUARD'I TANITTI

Güçlü motoru ve donanım seviyesiyle dikkat çeken araç, zırhıyla güvenlikte de sınır tanımıyor. Alman üretici konfor ve lüks özellikleriyle öne çıkan 'makam' modeli, korunacak kişiler için adeta sivil bir tanka dönüştürüldü.

Ford'un 1,0 litrelik motoru 3. kez birinci

Markanın 10 farklı modelinde kullanılan 1,0 litrelik 3 silindirli EcoBoost motoru, 35 ülkeden 82 otomobil gazetecisinden oluşan jürinin oyları ile 'Uluslararası Yılın Motoru' ödülünü kazandı.



Artık gösterge paneline bakmayacaksınız

Jaguar ve Land Rover sürüş sırasında göstergelere bakma gerekliliğini ortadan kaldıran, otomobilin ön camını sanal ekrana dönüştüren bir projeyi test etti. Projeye göre sürücüler, gittikleri hızı, aracın kaçınıcı viteste olduğunu ve otomobilin devrini bilgilendirme panellerine bakmadan, doğrudan ön camdaki sanal ekrandan görebilecek.



YENi ColdCube Pharma SERiSi

**HAYATI İHTİYAÇLAR İÇİN
HAYATI ÇÖZÜMLER...**



Gücünü aracın elektrik sisteminden alan, 20°C'den 0°C'ye kadar "Güçlü Soğutma" -21°C'ye kadar "Dondurma" ve 30°C'ye kadar "Isıtma" seçenekleri sunan ColdCube Pharma, panelvan, kamyonet ve parsiyel yüklemelerde soğuk zincir ürün dağıtımı yapan firmalar için en akıllı tercih.



Doğuş Otomotiv
7/24 Danışma Hattı +90 (212) 335 04 15
www.thermoking.com.tr



THERMO KING

Tazeliği korur.

Thermo King aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğuş Otomotiv ve Thermo King model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv ve/veya Thermo King tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralarla ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulmamaktadır. Thermo King ürünlerini satın alırken ulusal kanuni gereklilikler de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Thermo King Yetkili Satıcısı ile iletişime geçiniz.

Varta'nın mobil akü uygulaması devrede

Varta, yeni mobil uygulamasıyla ihtiyaç duyulan her yerde sürücülere aküyü en doğru şekilde değiştirmeleri için yardımcı oluyor. Uygulama, araç tipi ve akü koduna göre en hızlı hizmeti sağlıyor.



Michelin'in, treyler için geliştirdiği X Multi T yollarda

Michelin, treyler için geliştirdiği düşük maliyet, yüksek güvenlik ve performans sağlayan X Multi T lastiklerini tüketicileriyle buluşturuyor. Temmuz ayından itibaren yollarda görmeye başlayacağımız X Multi T, özellikle filo şirketlerinin maliyetlerinde büyük bir avantaj yaratıyor.

Trafik sıkışıklığında 'TomTom' alternatif rota sunacak

Yeni TomTom GO cihazları, Ömür Boyu TomTom Traffic ve Ömür Boyu Ücretsiz Harita Güncellemesi ile birlikte geliyor. Bu yeni seri, akıllı

rota planlama özelliği ve yüksek performanslı, zengin kullanıcı arayüzü ve basitleştirilmiş kullanıcı etkileşimi sunuyor.



Goodyear, hem kazandı hem kazandırdı

Dünyanın lider lastik üreticilerinden olan Goodyear'ın 7 Nisan – 30 Haziran arasında gerçekleştirdiği 'Yaz Lastiği Kampanyası' 360 derece iletişimin başarılı bir örneği oldu. 4 adet Goodyear yaz lastiği alanlara, her 400TL ile BMW 5.20i kazanmak için 1 çekiliş hakkı tanındığı kampanya kapsamında gerçekleşen aktivitelerle yaklaşık 2 milyon 600 bin kişiye ulaşıldı. 4 Ağustos'ta çekiliş gerçekleşen kampanyada BMW 5.20i

kazanan talihli Koçaeli'den Mecit Erdağı Ltd. Şti. oldu.

Alpet'in Cronos Gold Serisi piyasada

Altınbaş Holding'in madeni yağ sektöründe faaliyet gösteren şirketi Atak Madeni Yağ markalarından Alpet Madeni Yağları, yeni nesil motor yağı CRONOS GOLD SERİSİ'ni piyasaya sürdü.





Messe München
International

EKO
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.



Uluslararası İhtisas Fuarı

logi 
trans

Transport Lojistik Fuarı

19-21 Kasım 2014
İstanbul

www.logitrans.com.tr

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.



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

Yerli SUV çalışmaları başladı

Otomobil markalarının yeni gözde segmenti B SUV (küçük SUV) bir aracın Türkiye’de üretimi için Hyundai’nin çalışmaları sürüyor. Ayrıca yeni i20 artık sadece Türkiye’de üretilecek

Hyundai Assan Satış ve Pazarlama Direktörü Bang Sun Jeong, Avrupa için B SUV tarzı bir araç üreteceği kararının henüz kesinleşmediğini ancak kendilerinin bu projeye talip olduğunu açıkladı. Jeong, “Çin’de benzeri bir aracı üretip satıyoruz. Ama bu araç Avrupa normlarına uygun değil. Hyundai’nin çalışmaları devam ediyor” dedi. Çalışmaları devam eden SUV’la birlikte İzmit fabrikasının kapasitesinin 300 bin adede çıkması bekleniyor.

İHRACAT ARTACAK

Öte yandan Hyundai Assan, Avrupa ülkelerine ihracat yapan rakibi Hindistan Hyundai fabrikasının yolunu kesti. Hem i10 hem i20 modelinin, İzmit’ten Avustralya’ya kadar ihracatı gündeme gelirken, bu görevler Hindistan’dan alındı. Hyundai Assan’ın Genel Müdürü Önder Göker, İzmit fabrikasında yüksek üretim kalitesi ve işçilik seviyesi yakaladıklarını söyleyerek, “Bu yüzden Hindistan fabrikasında Avrupa pazarına yönelik sağdan direksiyonlu ve üç kapılı araç üretimi de tamamen Türkiye’ye kaydırıldı” dedi.



Her kurban, lösemili çocuklara can!

Kurban Bayramı'nda
LÖSEV'e vekalet vererek
hem kurbanlarınızı
dini usullerle kestirebilir
hem de bu bağışlarınızla
lösemili ve kanserli
çocuklarımıza
hayat verebilirsiniz.



BANKA
bağış ekranlarından
LÖSEV



ALO LÖSEV
0 532 755 06 60
0 312 447 06 60



İNTERNET
online bağış
losev.org.tr

www.losev.org.tr 

LÖSEV, kâr amaçsız ve kamu yararına çalışan bir vakıftır. Gelirinin tamamı, lösemi ve kanserle mücadeleye aktarılmaktadır.

MSC'nin en büyük konteyner gemisi MSC LONDON, öne

15 bin TIR'ın taşıdığını tek seferde götürüyor

Türkiye'den bir dev geçti. Dünyanın en büyük ikinci konteyner şirketi MSC'nin, sahip olduğu en büyük konteyner gemisi MSC LONDON, 2015 yılında hizmete girmesi hedeflenen Tekirdağ ASYAPORT Limanı'nı selamlayarak, İstanbul Ambarlı'daki Marport Limanı'na yanaştı.

15 BİN TIR'IN TAŞIDIĞINI BİR SEFERDE GÖTÜRÜYOR

Akdeniz ile Uzakdoğu arasında sefer yapacak MSC'nin son jenerasyon gemisi MSC LONDON, 399 metre boyuyla Eyfel Kulesi'nden daha uzun, 4 futbol sahası büyüklüğünde, 189 bin ton

ağırlığıyla 170 bin otomobile eşdeğer bir kiloya ulaşıyor. 15 bin TIR'ın taşıyabileceği kadar bir yük kapasitesi var. Ambar içinde 10 kat, güvertede ise 9 kat konteyner yüklenebiliyor.

Tam kapasite konteyner yüklendiğinde 40 metre yüksekliğiyle 14 katlı bir binanın boyunu aşıyor. Günlük yakıt sarfıyatı 230 ton olan geminin üzerinde, ana makine, yardımcı ve acil durum jeneratörleri dahil toplam 81.280 kw'lık güç var. Yanaştığı il olan Tekirdağ'ın ise kullandığı güç yaklaşık 100 bin kw. Bu da orta boy bir şehrin kullandığı gücü harcadığı anlamına geliyor.

MSC LONDON'UN TEKNİK ÖZELLİKLERİ:

BAYRAK:	PANAMA
DWT:	187.00 TON ÜZERİNDE 16 M
TEU:	15.908
HIZ:	23 KNOTS
YAPIM:	HAZİRAN 2014
UZUNLUK:	399 M
GENİŞLİK:	54 M



ce Asyaport'u selamladı, ardından Marport'tan yük aldı



MSC Türkiye CEO'su Hasan Piroğlu:

Bu tonajda gemilerin ilk seferinde Türkiye olması ülkemize olan inançtır

Hasan Piroğlu, "Eskiden yeni gemiler çıkar, ancak 4-5 yıl sonra Türk karasularında görürdük. 16 bin TEU'luk gemileri ilk seferinde Türkiye'ye getiren ülkemize olan inançtır" diye konuştu.

15 bin 908 TEU'luk tonajıyla MSC'nin en büyük konteyner gemisi olma özelliği taşıyan MSC LONDON, Marport Limanı'na yanaştı. 399 metrelik boyuyla limana biraz büyük gelecek yaklaşık 45 metresi rıhtım dışında kalan gemi, elleçlemenin ardından Akdeniz-Uzakdoğu rotasyonunda yoluna devam etti.

Karşılama töreninde bir konuşma yapan MSC Türkiye CEO'su Hasan Piroğlu, "Biz, 500 TEU'luk gemilere 150 TEU yüklediğimizde mutluluktan havalara uçardık. Bugün bu gemi, Marport limanında 7 bin hareketin üstünde faaliyet yapacak" diye başladığı konuşmasını şu sözlerle sürdürdü:

"Buralara sizlerin desteğiyle geldik. Başta Aponte Ailesi ve Cenevre takımı olmak üzere Türkiye'ye olan inancımızla buralara geldik. İşte bu inançtır 16 bin TEU'luk gemileri ilk seferinde Türkiye'ye getiren... Eskiden yeni gemiler çıkar, ancak 4-5 yıl sonra Türk karasularında görebilirdik ama bugün 16 bin TEU'luk yeni bir gemi çıkıyor ve ilk seferini Türkiye'ye yapıyor. Bu, Türkiye için bir onurdur ve ülkemizin nereden nereye geldiğinin en somut göstergesidir. Aynı durum cruise gemilerinde de geçerlidir. MSC, denize indirilen en yeni gemilerini artık aralarında iki Türk limanının da bulunduğu Adriyatik bölgesinde servise koyuyor. Çünkü, biz Türkiye'ye inanıyoruz.

Türkiye'ye olan inancımızın diğer bir göstergesi de, Medlog lojistik şirketimizdir. İki yıl önce kurduğumuz firma, bugün 300'ü aşan personeliyle; 150 TIR, 255 vagona sahip bir konuma geldi. Ayrıca, konteynerlere yönelik tarifeli tren seferi yapan tek lojistik şirkettir.

Türkiye'nin en büyük konteyner limanı Marport'u yapmışık, şimdi de çıtayı biraz daha yukarı kaldırıp, Tekirdağ'da ondan da büyük olan Asyaport'u tamamlamak üzereyiz. Çünkü, biz Türkiye'nin 2023 hedeflerine kilitlendik. Bütün çalışmalarımızı bugünkü hareketlerin üç katı üzerine planlıyoruz. Asyaport, 2,5 milyon TEU'luk kapasitesiyle MSC London ve ondan çok daha büyük 18-20 bin TEU'luk gemilerin rahatlıkla yaşayabileceği bir liman olacak. Biz, geleceğe yatırım yapıyoruz. Önümüzdeki günlerde Türk bayraklı gemilere de yatırımlar yapacağımıza şahit olacaksınız. Durmak yok. Siz, bize nerede ihtiyaç duyuyorsanız, biz orada olacağız."

ÇEVRECİ VE YEŞİL LİMAN ASYAPORT

Asyaport limanının inşaat çalışmalarına ise 2010 ekim ayında başlandı. Toplam 450 milyon dolar yatırım yapılan limanda operasyonun 2015 yılının ilk çeyreğinde başlaması hedefleniyor. Liman tamamlandığında 1200 kişiye istihdam sağlanacak. Çevreye duyarlı olarak tasarlanan Asyaport'ta kullanılan bütün vinçler elektrikle, liman içinde kullanılacak bütün kamyonlar ve acil durum jeneratörleri doğal gazla çalışacak. İç-dış aydınlatmalarda led teknolojisi ile üretilen ampüller kullanılacak. Tesisin doğal gaz tüketimi yılda 8 milyon m3 olarak hesaplanıyor. Bu da yaklaşık 4 bin konutun doğal gaz tüketimine denk geliyor.

COMETTO ÇEVRECİ ELEKTRİKLİ MODÜLER TAŞIYICISINI TANITTI



Türkiye’de proje ve ağır yük taşımacılığı alanında hizmet veren müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına cevap veren çözüm ortağı olmak amacıyla Tirsan’ın distribütörlüğünü yürüttüğü İtalya’nın özel yük taşımacılığı konusundaki seçkin üreticisi Cometto, tesis içerisindeki ağır taşıma operasyonları için geliştirilen tam elektrikli modüler taşıyıcısı Cometto EMT’yi, Almanya’nın Hannover kentinde düzenlenen en son CEMAT fuarında tanıttı. Açık ve kapalı alanlarda kullanılmak için tasarlanmış olan EMT ürünlerinin kullanım alanları üretim hatlarından stok alanlarına ve off-shore platformlara kadar geniş bir yelpazede yer almaktadır. EMT temel modelleri 2 veya 3 dingil

ile donatılmış olup, arka arkaya veya yan yana eklendiğinde 10 ton ile 200 ton arasında yük taşıma kapasitesine sahip olabilmektedir. EMT yük dağılımını optimize etmek için 420 mm süspansiyon hareketi ve yük dengeleme teknolojisi kullanılan, pazardaki en düşük platform yüksekliğine sahip kendiliğinden yükleme ve boşaltma yapabilen bir taşıma aracıdır. Çok seçenekli elektronik direksiyon ile kablosuz uzaktan kumandasıyla en iyi seviyede manevra kabiliyeti sağlar. Elektrikli güç ünitesi ve tekerlekler güç veren elektrik motoru sıfır emisyon sağlamakta ve sessiz çalışmayı garanti etmektedir. EMT’nin ayrıca ATEX yönergesine uygun ve AGV versiyonları da mevcuttur.

- Modüler tasarımı sayesinde 10 tondan 200 tona kadar ağır yük taşıma kapasitesi
- Temel modül ölçüleri: U x G= 3.000 mm x 1.996 mm
- Tek modüller 2 veya 3 dingil ile donatılmıştır.
- Arka arkaya veya yan yana bağlantı seçenekleri
- Elektrik Güç Ünitesi ve tekerlekler için elektrik motoru
- 10 tondan fazla dingil yükü
- Yükleme ve boşaltma için dahili hidrolik kaldırma ve indirme sistemi
- Yük dağılımını optimize etmek için yük eşitleyici süspansiyon teknolojisi
- Kablosuz uzaktan kumanda (Opsiyonel: Automatic Guided Vehicle Systems (AGV))
- Özelleştirilmiş bir platform boyutları ile ek olarak yüklenebilir kirişler
- Pazardaki en düşük platform yüksekliği
- Katı lastikler
- Çok modlu elektronik direksiyon

Cometto hakkında:

1954 yılında İtalya’nın kuzeybatısındaki Cuneo kentinde kurulan Cometto S.p.A. özellikle özel yüklerin taşınması alanında Avrupa’da yüksek teknolojisi ve mühendislik kapasitesi ile kabul görmüş seçkin bir üreticidir. Cometto’nun en dikkat çeken başarıları arasında 1983 yılında NASA için üretilen uzay mekiği taşıma aracı “Orbiter Transporter” ve Nippon Express için 1981 yılında üretilen dünyanın o zamana dek üretilen ilk ve en büyük (3.000 ton) kendinden tahrikli modüler sistemi özel bir yere sahiptir. Avrupa Uzay Programı çerçevesinde Ariane 5 roketi de Cometto araçlarıyla taşınmıştır. Türkiye’nin haberleşme uydularından biri olan Turksat 3A da bir Ariane 5 roketi kullanılarak yörüngeye oturtulmuştur. Tirsan, Cometto’nun Türkiye distribütörlüğünü yürütmektedir.



Türkiye'nin ilk yerli Trambus'ü

1989 yılından bu yana toplu taşımacılık alanındaki çözümleriyle hizmet veren Bozankaya A.Ş., Türkiye'nin ilk Trambus'ünü üretiyor. Modern çağın toplu taşıma aracı olan Trambus, belediyelerin çevreci, hızlı ve güvenilir ulaşım sistemleri ihtiyaçlarına cevap veriyor

Bozankaya A.Ş., Türkiye'nin ilk Trambus'ünü geliştirdi. Cer enerjisini çift telli katenerden alan Trambus'te lastik tekerlekler kullanılıyor. Böylece aslında şehir trafiği ile entegre ilerleyen Trambus, herhangi bir ray sistemine ihtiyaç duyulmadığı için yatırım maliyetinde de avantaj sağlıyor. Bozankaya'nın ilk olarak Malatya Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edeceği Trambus'ler ile ilgili bilgi veren Bozankaya Raylı Sistemler Koordinatörü ve Trambus Proje Müdürü Halil Söyler açıklamasında; "Trambus, hem raylı sistemler olmayan şehirler için iyi bir alternatif olacak, hem de raylı sistemlere entegre çalışabilecek. Trambus sistemleri, bazı özellikleri ile tramvay ve metrobüs sistemleriyle benzerlik göstermektedir. Trambusler, karma trafik ve tahsisli yollarda sinyalizasyon öncelikli olarak çalışabilirler. Tercih edilecek araç niteliklerine göre tramvay sistemlerine yakın bir yolcu kapasitesi sağlamak mümkün" diyor.

Düşük maliyetli ve donanımlı

Projedeki özellikler, sistemler, araç sayısı, tipi ve hat uzunluğu gibi değişkenlere bağlı olarak bütçeler farklılaşabilir de Trambus'te km başına düşen yatırım maliyeti 1,2 ile 1,5 milyon Euro arasında, Tramvay'da km maliyeti 5 ile 7 milyon Euro arasında, metro ve hafif raylı sistemlerde ise inşaatın viyadükte-tünelde bulunmasına göre 30 milyon Euro'dan 70-80 milyon Euro'lara kadar oluyor. Dolayısıyla Trambus sistemlerinde araç fiyatlarının ve alt yapı (ray, makas, sinyalizasyon vb.) gereksinimlerinin daha az olması, ilk kurulum yatırımında büyük avantaj sağlıyor. Bu nedenle, nüfusu çok fazla olan büyükşehirlerde ana arterler dışındaki kısımlarda, diğer büyükşehir-

lerde ise ana ve yan arterlerde elektrikli araç olarak trambus sisteminin kullanılması doğru tercih oluyor.

Ayrıca Trambus, işletme maliyeti olarak da konvansiyonel araçlara göre, daha uzun bakım periyodu olduğu için düşük bakım maliyeti, eşer uzun araçlar kullanılırsa daha az personel maliyeti sağlıyor.

Trambus aracının; çelik, kataforez kaplamalı yüksek dayanıklı şasi özelliği aracın artı özellikler olarak sıralanıyor. Trambus aracında çift tahrikli sürüş sistemi entegre ediliyor.

ENERJİ TASARRUFU

Trambus aracının kullandığı teknoloji olan elektrikli tahrik sistemi, enerji ve çevreci çözüm planı ile farklılık yaratıyor. Toplam ağırlığı 40 tona yaklaşan konvansiyonel araçlara göre enerji tasarrufunda yaklaşık olarak %75'e avantaj sağlanıyor. Trambus'ün yakıt sarfiyatı ise konvansiyonel dizel araçların yakıt maliyetine göre 4-5'te biri (%20-25'i kadar) oluyor.

TRAMBUS İLE YÜKSEK YOLCU KAPASİTESİ

Trambus araçlarında motor ve aktarma organları ek yer kaplamadığı ve araç uzunlukları 25 metreye kadar çıkabildiği için aynı uzunluktaki klasik dizel motorlu araçlardan daha yüksek kapasiteye sahiptirler. Eğer ayakta duran yolcu m2 başına 8 kişi hesaplanırsa 18,75 metrelik araçta 180-190 yolcu (oturan 40-50 kişi), 24,70 metrelik araçlarda ise 260-270 yolcu (oturan 50-60 kişi) olarak değişiyor.



ÇEVRE DOSTU

Şehirlerdeki nüfus artışı ile beraber ekonomik büyüme ve artan kişi başına düşen milli gelir, otomobil sahipliği ve mobilitenin her geçen gün artması yol açıyor. Araç sayısının artması ve çevre kirliliği, büyüyen şehirlerde ancak toplu taşıma seçenekleri artırılarak çözülebilir. Çevreci özelliği olan Trambus sistemleri, elektrikli olduğu için sıfır emisyon ilkesiyle çalışarak çevreye duyarlılık gösteriyor.



Kardex'ten dikey otomasyon ve sipariş toplama sistemleri

Kardex, dar alanlarda mevcut olan maksimum yüksekliği kullanarak, en az alanda en yoğun depolama yapmaya olanak veren dikey depolama sistemleri üretiyor. SHUTTLE XP (dikey asansörlü sistemler) ve MEGAMAT RS (dikey döner sistemler), Kardex'in bu alanda pazara sürdüğü ürünler olarak öne çıkıyor. Bugüne kadar 150 bin dikey otomasyon sistemini başarıyla kurmuş olan Kardex, ayrıca ürettiği yazılım ve malzeme dolaşım sistemleriyle hızlı sipariş toplama imkanı da sunmakta.

SHUTTLE XP ve/veya MEGAMAT RS sistemlerinden robot ve ya manuel yöntemlerle alınan barkodlu kutu/koliler otomatik konveyöre yerleştirildikten sonra sisteme dahil oluyor. Barkod okuyucular sayesinde konveyör üzerinde bulunan farklı kollarla toplanan kutu/koliler hızlı bir şekilde paketleme departmanına toplama ve tasnif süreçlerini teke indirir. Bu sayede minimum iş gücü, minimum alan üzerinde maksimum verimle çalışan sistemler, hem hızlı yatırım geri dönüş süreleriyle hem de %80'e varan alan kazancıyla kullanıcılarına entegre depo sipariş yönetim sistemi sunar.

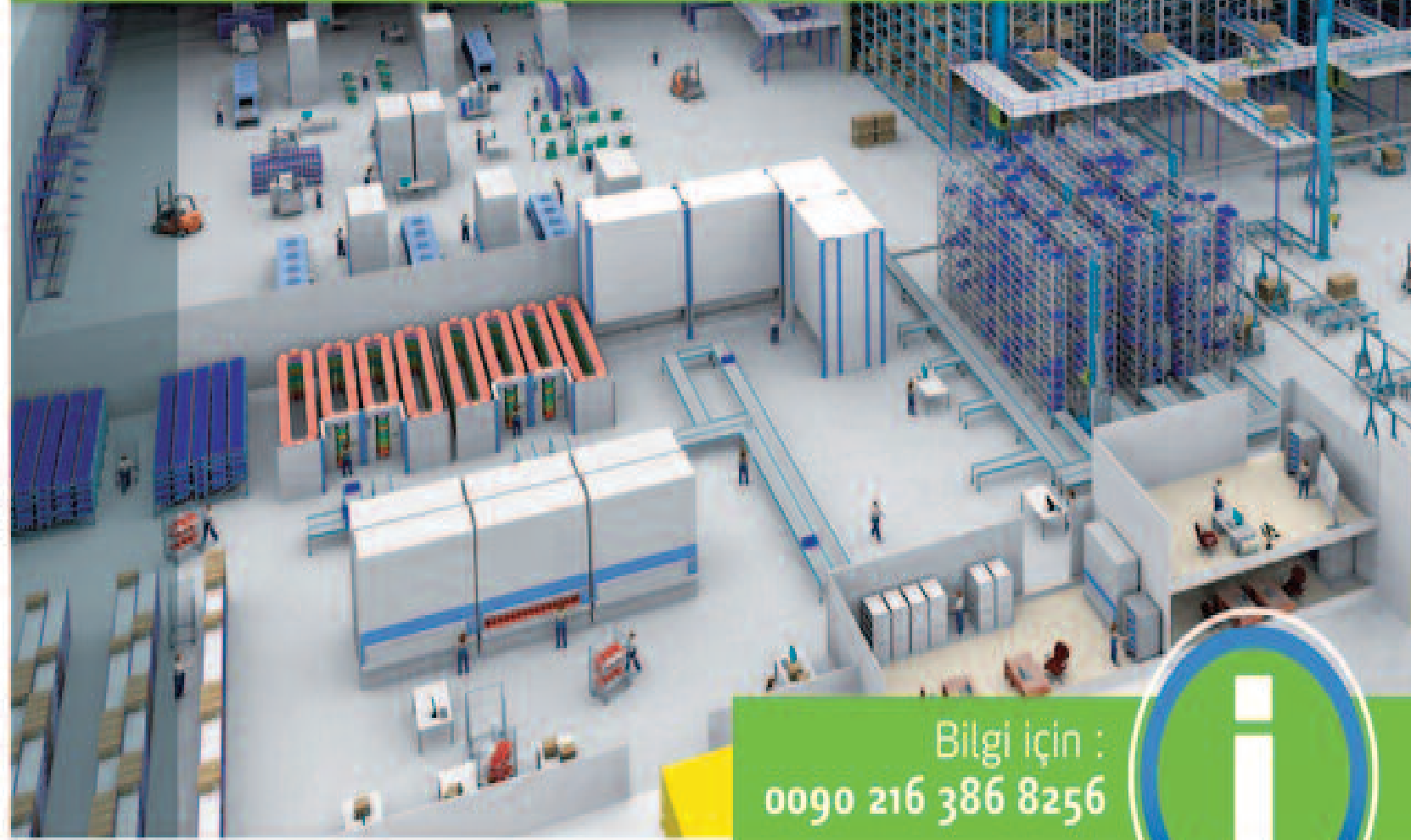
Intertex grubu ürünler ise; ağır, uzun ya da geniş parçaların dikey depolanmasında kullanılmakta. 9 metrelik profiller, farklı ebatlardaki saç plakalar, her rafı 10 tona kadar taşıma kapasitesine

sahip Intertex makinalarında stoklanır. Yine en az alanda maksimum depolama yoğunluğunu kullanarak depolama yapan Intertex grubu ürünler kullanıcılara depolamadan ve iş gücünden tasarruf imkanları sunmakta, iş kazalarını ortadan kaldırmaktadır.



Esneklik & Özgünlük.

Özel depolama ve malzeme akış çözümleri için tek elden anahtar teslim projeler.



Bilgi için :
0090 216 386 8256



Malzeme akışlarınız için size yüksek seviyede özgün ve esnek çözümler sunuyoruz. Sonucunda, süreci yöneten siz olacaksınız, deponuz değil!

Kardex, anahtar teslim olarak, özel depolama ve malzeme akış sistemleri sunan çözüm ortağınızdır. Kardex Remstar, Kardex Stow ve Kardex Mlog birer Kardex grup şirketleridir.

www.kardex.com.tr

Telephone: 0090 216 386 8256 info.remstar.tr@kardex.com

ORTADOĞU BİZİ VURUYOR...

Lojistik şirketleri iflasla k

Ortadoğu'daki çatışma ve belirsizlik ortamı, şirketlerin temmuz ihracatını yüzde 26 düşürdü. İhracatçıların alternatif pazarlara yönelmesi ile işleri azalan fuarcıların zarar ise katlanıyor. Senexpo üst yöneticisi Çetin Şenyurt, "Libya fuarımızı iptal ettik. Oysaki fuar için gerekli olan bütün malzemeleri göndermiştik." dedi.

Ortadoğu'da yaşanan çatışma ve belirsizlik durumu, bölgede iş yapan Türk şirketlerini zora soktu. Irak, Libya ve Mısır'daki fuarlara katılımını iptal eden şirketlerin etkisi ile Ortadoğu'ya ihracat haziran'da yüzde 11, temmuz'da yüzde 26 azaldı. Bu durum, fuar şirketlerini zora soktu. Kasım'da Irak'ta fuara hazırlanan Renk Fuarcılık'ta işler durma noktasına geldi. Doğa Fuarcılık Proje Uzmanı Göker Durmuş, iflasa sürüklenme-

mek için Libya ve Irak'ın yerine Rusya ile Almanya'da fuar düzenlemeye çalıştıklarını söyledi.

ICF Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Akpınar ise "Libya'da Türkiye adına çok önemli bir fuar Türkiye adına aldık ama şimdi askıya alındı." dedi. Libya'da kendi fuarını düzenlemeye hazırlanan Senexpo Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Şenyurt ise, "6 Haziran'da gerçekleştirmeyi planladığımız Libya fuarımızı 5 gün kala iptal etmek zorunda kaldık. Malları göndermiştik. Zarar gördük ama telafisi de olmayacak. Keza Ukrayna'da üç fuarımızı yarım bırakmak zorunda kaldık. Fuarın yarısında grubu çekmek zorunda kaldık. Nitekim Irak'ta fuarlarımızı durdurmak zorunda kaldık. Suriye, Mısır'da iptal etmek zorunda kaldık, ödemelerini yaptığımız fuarları." açıklamasında bulundu.



karşı karşıya



Libya ve Irak'ta fuar organize eden Troy Fuarçılık Genel Müdürü Serdar Avcı, fuar şirketleri arasında en çok zarar kendilerinin gördüğünü öne sürerek, "Çünkü çalıştığım her ülke problemlidir. Ancak ihtimal dahilinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şu an Erbil'de bu sene yedincisi düzenlenecek Project Irak İnşaat Fuarı için müşteri bulmaya devam ediyoruz. 20-23 Ekim'de yapılacak fuar için dün organizatörlerle görüştük. Fuarın olacağını söylüyor. Umarım o fuarda da bir aksilik çıkmaz." dedi. Öte yandan Diyarbakır Organize Sanayi Bölgesi üst yöneticilerinden Abdulkadir Karavil, Irak'taki durgunluk sebebiyle sanayi bölgesinde bazı sektörlerde üretimin durduğuna dikkat çekti. Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hüsnü Perwane ise Irak'a ihracatın kesilmeye devam etmesi halinde küçük işletmelerin kapanacağını kaydetti. Türkiye-İrak Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı Nevaf Kılıç, artık hükümetin harekete geçmesini istedi.

IRAK'A İHRACATIM % 90 AZALDI

İran ve Irak'ın beyaz eşyada önemli ihracatçısı Gosonic'in sahibi Osman Göktekin, şu anda Irak'a mal sevk edemediklerini, ancak alacaklarının bulunduğunu söyledi. Alacaklarımızdan ziyade oradaki çalışanlarımızın can güvenliği daha önemli." diyen Göktekin, bu sebeple önceki hafta Bağdat'a gittiğini, 220 aileye ekonomik yardımda bulunduğunu söyledi. Irak'ta 100'e yakın kişiye istihdam sağlayan şirketin üst yöneticisi Göktekin, "İhracatım yüzde 90 azaldı. Ama kredili çalışmadığım için bende pek problem yok." değerlendirmesinde bulundu. Alacakların Iraklılar dürüst insanlar olduğu için sonra ödenmesinde problem olmayacağını dile getirdi.

'Plaka' formülüyle Irak'a güvenli ticaret

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, güvenlik sorunlarının yaşandığı ve geçtiğimiz aylarda bazı TIR şoförlerinin kaçıldığı Irak'a yönelik ihracatın, ülkenin orta ve güney bölgelerine Irak plakalı araçlarla yapıldığını bildirdi. Zeybekçi, "Ülkemizin Irak'a yönelik ihracatı büyük oranda Habur sınır kapısı kullanılmak suretiyle yapılmaktadır" dedi. Zeybekçi, şunları kaydetti: "Ortadoğu ülkelerine yönelik sevkiyatlar çeşitli güzergâhlardan gerçekleştirilmektedir. Suriye'ye yönelik taşımalar Cilvegözü sınır kapısı kullanılmak suretiyle tampon bölgeden, yüklenen dorserlerin Suriye plakalı araçlara aktarılması ve buradan da Suriye içerisindeki varış noktalarına ulaştırılması yoluyla gerçekleştirilmektedir. Irak'a yönelik ihracat büyük oranda habur sınır kapısı kullanılmak suretiyle yapılmaktadır. Kuzey Irak'a sevk edilen ihracat ürünlerinin yüzde 60-70 oranındaki bölümü Irak'ın orta (Bağdat ve civarı) ve güney (Basra ve civarı) bölgelerine Zaho, Erbil ve çeşitli aktarma noktalarında yük ve dorse aktarımı yapılarak Irak plakalı araçlarla taşınmaktadır. İran üzerinden yeni hatlar açılması için de çalışılıyor."



Devlet, üretilen her otonun yarısına ortak



Türk otomotiv sanayinin en büyük sorununun, devlete ödenen ağır vergiler olduğunu ifade eden Ahmet Arkan, “Devlet, kısa vadeli politikalar peşinde, ciddi teşvik politikaları olmadan alınan bu yüksek meblağlar sektörün büyümesini engeller” dedi

Türk otomotiv sektörünün gelişiminde büyük emeği olan bir dönem milletvekilliği de yapmış, Taşıt Araçları Yan Sanayi Derneği'nin (TAYSAD) duayen başkanlarından Arfesan A.Ş. ve Arpek A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ahmet Arkan ile sektör üzerine zevkle okuyacağınıza inandığımız bir söyleşi yaptık...

■ **Otomotiv, Türk ihracatının lokomotif sektörlerinin başında geliyor. Başka ülkelerde böyle stratejik sektörler 'gözbebeği' kabul edilerek koruma duvarlarıyla çevrilir ve önünün açılması için politikalar geliştirilir. Bizde durum ne? Otomotivün dününü ve bugününü karşılaştırır mısınız?**

1997-2000 yıllarının verilerine baktığınız zaman ithalatın ihracatı karşılama oranı % 74. Şimdi ise gerçek rakam %55-56. Devlet %60 diye deklare ediyor ama altını da ihracattan sayıyor. Ne ihracatı bu? Türkiye'de 11 yılda 90 milyar dolar hayali ihracat, 40 milyar dolar da hayali ithalattan bahsediliyor, sadece altın değil yani. Tüm bunları iyi analiz etmek iyi okumak lazım.

Devlet, kolayca odaklandığı zaman sizi korumazlar. Bugün ÖTV için alınan bedeller dudak uçuklatacak cinsten. Bunu ithalatın üzerindeki ÖTV için değil, üretim için söylüyorum. Otomotiv üretiminde devlet yüzde 50 ortağımızdır. Hiçbir yatırımı yok %50 ortak. Direk ya da indirekt %50 devlete gidiyorsa, sanayi gelişmez.

Rakamlara bakarsanız 1967-68-69 hatta 1975-76'lara kadar İspanya, Kore ve Türkiye aynı miktarlarda araç üretiyordu. Bugün Kore 3.5 milyona yakın araç üretiyor. Biz hala 1 milyonda debeleniyoruz. 1980'li yıllara geldiğimiz zaman koruma duvarlarının kalktığını, yan sanayinin kalite ve rekabet açısından geliştiğini görüyoruz. 1986 yılında Türk Otomotiv Yan Sanayisi'nin Frankfurt Auto Mechanica Fuarı'na katılımı ile ilk ihracat hareketi de başlamış oldu. 1990'lı yıllarda ise dış ticarete otomotivin ön plana çıkması yüksek yerli katma değer ve dış ticaret fazlasına şahit oluyoruz. Sektör ihracat şampiyonu ancak, dış ticaret dengesi giderek bozuluyor. Türkiye'de enerji fiyatları, para politikalarındaki dengesizlikler nedeniyle bu durum ne yazık ki yabancı yatırımcıyı korkutuyor.

Otomotiv sektöründe hareketin sisteme bağlandığı birinci jenerasyonuz biz. 1960'lı yıllardan bahsediyorum. İthalat sınırlıydı. Türkiye'de otomotiv yan sanayinin, 1964 yılında çıkarılan Montaj Sanayi Talimatı'nda ana sanayide yerli yüzde oranının artırılması mecburiyeti vardı. Ne oluyordu üretim yapabilecek sanayiciler teşvik ediliyordu. Bir koruma vardı. Belki çok ucuz maliyetler olmuyordu ama zaten siz 2000 araç üretip ucuz maliyeti nasıl yakalayacaksınız. Bu süreçte üretim öğreniliyordu. Eğitilmiş oluyordunuz. Ticari araç üretiminde Yan sanayimizin gelişmişliği ile bugün gurur duyulması gerekiyor.

KÜÇÜK TİCARİDE, TÜRKİYE'NİN YETENEKLERİ VAR

■ **Ama, bir yandan dünya çapındaki yabancı yatırımcılar ülkemize gelmeyi sürdürüyor, neden?**

Özellikle küçük ticarilerde Türkiye'nin yetenekleri var. Onu dışarda pazarlama açısından kendilerine bir şans yaratıyorlar. Ama temel hedefleri iç pazar. Sizde geliştiriyor ama siz de geliştirdiğini sizde üretmiyor. Otomotiv sektörü tümüyle dışarıya bağımlı. Ana üreticilerin yabancı ortakları, teknolojinin de pazarın da sahibi konumunda. Her şeyden önce onlar için, Türkiye'nin iç pazarı ve bazı ürünlerde de Türkiye'de ürettiklerinin dış pazarı önem taşıyor. Ana üreticiler, Türkiye içinde çözüm ortağı tedarikçi yaratmakta çok arzulu görünmüyor. En ucuz bulduğu yerden ithalatı tercih ediyor. Kimse onları dış ticaret dengesi ya da katma değer açısından sorgulamıyor.

■ **Yerli sanayinin gelişmesi için Ar-Ge'ye de önemli bütçeler ayırmak gerekiyor. Bu konuda ne diyebilirsiniz?**

Çok sorgulanması gereken maddelerin başında Ar-Ge teşvikleri geliyor. Geçen gazetelerde Ar-Ge teşviklerindeki yolsuzluklardan bahsediyorlardı. Toplumsal ahlak şart. Sanayiciniz de, çalışanınız da, aydınınız da hak etmeyi öğrenecek. Biz de 'hak etmek' değil 'nasıl elde ederim' kavgası var. Örneğin, dış ticaret dengesi konusunda 99'da Sayın Bülent Ecevit'in davetiyle Ankara'ya Milletvekili olarak gittim. 'Ahmet bey, geleceksin. Rahşan da istiyor. Biz de istiyoruz. Size ihtiyacımız var' dediler. Orada dış ticaret dengesini devlet olarak 15 yıllık perspektifte tam dengeye getirme imkanının olabileceğini vurguladım. Her yıl için yüzde 1,5 iyileştirme hedefleyelim.%74-75 olan dış ticaret dengesi 15-20 yılda %100'e ulaşır. Toplayalım sanayiciyi koyalım karnesini önüne. Suçlu aramıyoruz ama bu ülkenin ekonomisini güçlendirecek model arıyoruz. Rahmetli Ecevit'in ekonomisiyle arası hiçbir zaman çok iyi olmadı. Şöyle dinledi beni "Ahmet Bey bunlar bizim uğraşacağımız işler değil" dedi. Kim uğraşacak peki?

BABAYİĞİT ARIYOR, SONRA POLİSİNE NISSAN, BELEDİYENE HOLLANDA'DAN OTOBÜS ALIYORSUN

■ Peki siyasi erk, yerli otomobil üretecek bir babayiğit arıyor. Sizce bulabilecekler mi?

Dünyada hiçbir üretim merkezinde yüzde 100 yerli araç olmaz. Bugün Almanya'da bu oran yüzde 80'lerde görülüyor. Türkiye'de tedarikçi kalitesi ve çeşitliliği yeterli ancak, ana firmaların motor, aktarma organları gibi önemli parçaları üretmeleri gerekiyor. Türkiye'de devletin yerli araç kullanma destekleme politikası yok. Bu iş babayiğit aramakla olmaz. Bugün binek araç dünyada 6 ayda bir model değiştiriyor. Gülerler buna... Sen hala polisine Nissan alıyorsun; belediyeye Hollanda'dan otobüs alıyorsun. Nasıl olacak? Türkiye'de ilk defa 1929 Salı Pazarında araç üretilmiş. Günde 15 kamyon 55 otomobil üretiliyor ve ihraç ediliyordu. 1953'lerde Karayolları atölyelerinde greyder üretiliyordu. Fakat Menderes, 'Efendim Marshall Yardımı'ndan bize bunların hepsi geliyor, para vermeye gerek yok' dedi. Sonra ne oldu? Willys'in ürettiği askeri jip alınmadığı için kapandı ve daha sonra da radyatör fabrikası oldu. Bunlar hep acı gerçekler.

DÜNYADAKİ ANA TEDARİKÇİ SAYISI 25'E DÜŞECEK

■ Siz, fren körüğü üretiminde dünyanın önde gelen firmaların arasında sayılıyorsunuz. Bir tedarikçi olarak sorunlarınız nedir?

Otomotivde her şey giderek değişiyor. 1997 yılında Avrupa Otomotiv Yan Sanayicileri Derneği CLEPA'nın bir konferansına davetliydim. O dönem AB'li yan sanayiciler isyan ediyor. 'Japonlar arabalarını burada üretiyor ama bizden yeteri kadar mal almıyorlar, almak istemiyorlar' diye. Japonlar da, 'Bakin Bosch'tan alıyorum. Ben nerede üretim yapıyorsam Bosch da geliyor orada tesis kuruyor. Ben niye buraya geleyim' diyor. ve giderek dünyada olay değişecek diyor. Dünya, her firmanın 25 ana tedarikçisinin kalacağı bir döneme doğru gidiyor. Bunların her biri aracın bir sistemini üretecek. Mesela ön panel birinin işi olacak. Direksiyonuyla göstergeyle her şeyiyle üretecek, aracın gövdesine monte edilecek. Bütün aydınlatma bir firmadan gelecek. Diğer tedarikçiler 25 ana tedarikçinin alt firması olacak deniliyordu. Evet, olması gereken sistem bu, oraya doğru da hızla gidiyor.

Bir başka düşüncede de geliştirme işi artık tedarikçiye b irakılıyor. Eskiden firma bir resim verirdi 'Bu resme göre bu parçayı istiyorum senden. Şu testlerden de geçecek' derdi. Bugün resim vermiyorlar. Bugün diyorlar ki 'şu kuvveti verecek bir fren körüğüne ihtiyacım var. Kullanacağım hava basıncı bu, hacim bu; yani şimdi kriterler var. Dizaynı siz yapıyorsunuz, testleri yapıyorsunuz.

Ben fabrikamdaki AR-GE odamızın dahi şifresini bilmiyorum. Bilen kişi sayısı çok az. Orası test odası. Çünkü orada patenti alınacak ürünler var. Ürünler ancak patenti aldıktan sonra deklare ediliyor. Biz bir Türk firmasız ve artık bu noktaya geldik. Japon bu noktaya 40 sene önce gelmiş. Alman 50 yıl önce bu noktadaymış. Bugün firmalar bir Alman firması yerine seni tercih ediyorum diyebiliyor.



“ GLOBAL KAMYON ÜRETCİLERİNİN ÇÖZÜM ORTAĞI KONUMUNA GELDİK

■ Tercih edilme sebeplerini paylaşabilir misiniz?

Ticari araçlardaki en kritik parçalardan biri olan havalı fren körüğünü üretiyoruz. Dünyanın en büyük otomotiv üreticilerinden biri onca firmanın arasından sizi seçiyor. 14 yıl boyunca kapılarını çalıyorum numune götürüyorum. Numuneyi ölçüyorlar, ölçmüyorlar ama bir gün o numuneyi ölçtüler; 'bu Türkiye'de yapılamaz' diyen adam çıktı geldi. Firmamızı geldi gezdi. Bizi tanıdı. İtiraf etti: 'sizin numuneleri ölçmüyorduk' dedi. Firmayı gezerken 3 noktada çalışanlara 'Bu firma kimin diye sormuş' 3 kişiden de aldığı cevap 'BİZİM' olmuş. İşte, 'Bugün Alman toplumunda bu kalmadı. Ama Almanya'yı Almanya yapan 'bizim' diyen bu anlayıştı' diye açıkladı. Şimdi emekli, çok iyi bir dostluğumuz var. Ben bunları yaşayarak geldim. Bu Türkiye'nin gururudur.



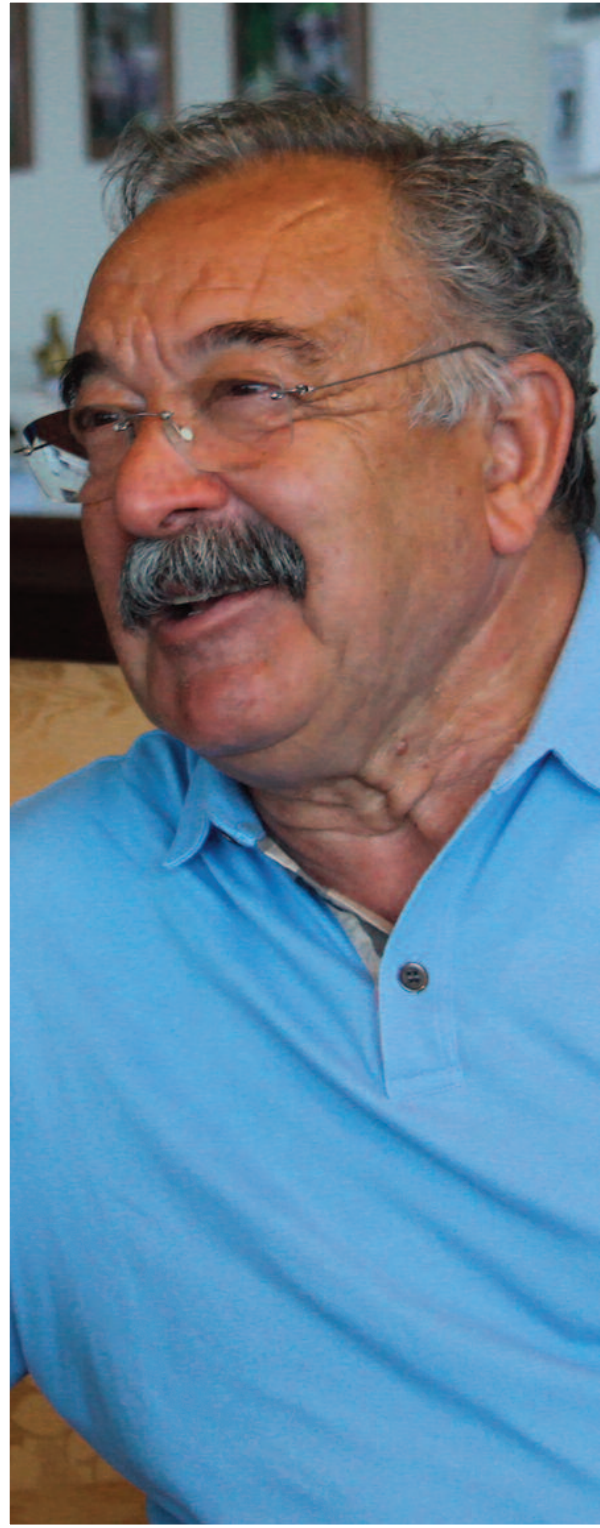
2023 HEDEFLERİNDEKİ RAKAMLAR GAYRİ CİDDİ

■ Bu yıl ihracat performansı, iç satışlarda beklenen durgunluğa çare olur mu?

İhracat performansı hamasi sözlerle arttırılmaz. 2023 hedefleri diye telaffuz edilen rakamlar gayri ciddi. İhracatın içinde katma değer aranmalı. Bugünkü yapıda ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 60 ise Siz 500 milyar dolar ihracat yapacaksınız, yaklaşık 850 milyar dolar ithalat yapacaksınız. Nasıl olacak bu? İhracat pazarlarında da üretim açısından gözle görünür bir büyüme yok. Bizleri en çok dengesiz para politikaları yoruyor. Tabii yüksek katma değer yaratmayan ithal ağırlıklı üretim yapan firmalar baskı altında ki kurdan memnun. Biz yüksek katma değer yaratıyoruz. Devlet dış ticarete testiyi kıran ile suyu taşıyanı ayırt etmeli.

■ Türk Otomotiv sektöründeki fuarların ihracata etkisi konusunda ne söylersiniz?

Biz artık Türkiye içindeki fuarlara katılmıyoruz. Fuar enflasyonu yaşıyor. Türkiye'ye yan sanayi fuarlarının en önemlisi olan Automechanika'nın gelmesine öncülük yaptım. Gelinin noktada otomotiv fuarları aftermarket odaklı. Bunun sonucunda kalite kıyaslaması yerini fiyat kıyaslamasına bıraktı. Türkiye'deki fuarları ziyaret eden alıcılar senden bir fiyat alıyor Çinlinin fiyatıyla seni bir Türk firması olarak mukayese ediyor o parçaları da takmıyor. Ama senden o paraya almaya çalışıyor. Kalkıyor Avrupa'dan alıyor. Aksadığı zaman da mecburen bu sefer tekrar sana dönüyor. Müşteriye küsememek gerekiyor kalite farklarını öne çıkartarak. Öte yandan bir de sektörde yaşanan bir ödül enflasyonu var. İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyesiydim. 'Şu ihracat ödüllerine bir kriter getirin. İhracat ödülü vereceğiniz firmanın dönüp ithalatına da bakın' dedim. İthalatı ihracatın üstündeyse sen adama niye ödül veriyorsun? Ödüllendirilmesi gereken, ihracatın dış ticaret dengesindeki artının önünde olması. Ödüllendirilmesi gereken o. Yoksa 3 milyar dolar yaptı, ama 3,5 milyar dolar da ithalat yaptı bu çok da enteresan değil.



Maydanoz satan adam

Çıkaşa bir heykel dikkatimizi çekiyor. Sordüğümüz Ahmet Bey, bu küçük adamın hikayesini de şöyle dile getiriyor: "Ermeni asıllı bir vatandaşımızdı Agop. Beşiktaş pazarında maydanoz satıyor. Hayatı boyunca ezilmiş bir insan, ama asil. Yakın dostum heykeltıraş Haluk Tezoner bunu görüyor, heykelini yapıyor. Sanatta insan odaklı yapılanları çok seviyorum. Şu insan mutlaka çok değerli çok kıymetli, dilencilik yapmıyor, maydanoz satıyor, hak ederek yaşamını sürdürmeye çalışıyor..."



Skoda Superb'in çekim gücü

Aşağıdaki satırları okuyunca bir trafik mağandası olduğum izlenimine kapılabilirsiniz. Kesinlikle böyle değil. İnanın çok kuralcı ve nizami araç kullanırım. Ama her ne hikmetse Superb'in çekim gücü her defasında bana bunu yaptırdı

Superb 1.6 TDI Elegance'ın, standart araçlardan daha büyük olduğunu biliyordum ama evimden kendi sedan aracımın yanına park ettiğim Superb'ye bakıp ve benimkinin yavru bir araba boyutunda olduğunu görünce daha iyi anladım



**SELÇUK
ONUR**

**Test
Sürüşü**



Motor: Silindir hacmi (cm3) 1598
Azami hız km/sa 193
0-100 km/sa 12.2

Yakıt tüketimi:
Şehir dışı (lt/100 km) 4.1
Şehir içi (lt/100 km) 5.5
Ortalama (lt/100 km) 4.6

Fiyatı: 90.700

DİŞ GÖRÜNÜM

FIRMANIN yeni logosu kaputun ucunda yerini alırken, yeni ızgara tasarımı, led gündüz sürüş lambaları içeren Bi-Xenon far yapısı, tamponun alt kısmında bulunan paralel krom şeritle buluşan sis farları sportif görünümü desteklediği kadar ağır başlılığı da koruyor. Aracın yan tarafına geçişimizde ise karartı ve keskin çizgilerle tasarımın devam ettiğini görmekteyiz. perb'in arka kısmına geldiğimizde ise ters "C" lerden oluşan led stoplar makyajdan nasibini almış olarak gözümüzü çarpmakta.

BAGAJ

YENİ Superb sizi her anlamda çevreleyen bir otomobil olmasının yanında, sunduğu geniş saklama alanları konusunda da oldukça cömert. Bagaj bölgesinde kullanılan patenti "TwinDoor" sistemi, lüks bir sedan olan Superb'i birkaç saniye içinde arka camıyla beraber açılabilen bir "hatchback" formuna sokarak eşyalarınızı kolayca yüklemenizi sağlıyor. Superb'te erişilen 565 litre/1670 litrelik net bagaj hacmi, TwinDoor sistemi ile birleştiğinde uzun yolculuklarınızda ihtiyacınız olabilecek en küçük detayı bile aranızda bırakmamız için ideal bir alan sunuyor.

YAKIT/YOL

YAKIT ortalamaları böylesine ağır bir araç için gerçekten çok şaşırtıcı. Şehir içi karışık kullanımımızda, İstanbul trafiğine rağmen 6,5 litre düzeyinde kalan araç, otoyal kullanımında 5,5 düzeyine gerlerken biraz daha sakin sahil yolu kullanımında 4,7 seviyesine inerek başarısını kanıtladı. Skoda Superb'in yakıtındaki bu tutumu büyük bir övgüyü hak ediyor. Viraj kabiliyeti cüssesinin altında kalmayan bir otomobil Superb. Frenler ise konforla uygun bir şekilde ayarlanmış. Pedala yaptığınız ufak dokunuşlar aracı konforu en az etkileyecek düzeyde frenleme yaptırarak yavaşlatıyor.

İÇ GÖRÜNÜM

BU arabanın iç kısmındaki her noktanın kesinlikle bir konfor abidesi olduğu söylenebilir. Superb, sürücü için de, yolcu için de gerçekten çok rahat bir otomobil. Tabiri caizse yayla yayla oturuyorsunuz. Ön ve arka koltukların konforu ve diz mesafesi mükemmel. Aracın kumanda kontrollerinin kullanımı basit ve kaliteli. Skoda Superb modelinde kullanılan Maxi-Dot ekran ile sürüş istatistikleriniz ve otomobille ilgili sensörlerden alınan bilgileri anında ekranda görmemiz mümkün. Kol dayama ünitesi konforunuzu perçinliyor. Ama, bu kadar ayrıntı planlanırken, niçin küçücük bir USB girişi ihmal edilmiş diye de sormadan edemiyor insan...

Ön koltukların oturma pozisyonu aracın her köşesine hakim olmasını sağlıyor. Zaten bu rahat koltukları her yöne hareket ettirmemiz mümkün. Ön yolcu koltuğunun arkadan kontrol edilebilmesi, Superb modelinin yeni bir özelliği. Böylece, ön yolcu koltuğu kullanılmıyorsa, arka koltukta oturan yolcu hızlı ve kolayca dilediği şekilde öndeki koltuğu ayarlayabiliyor.

Aynalar ve görüş açısı gayet başarılı. Otomatik olarak katlanan yan aynalar, araç kilitlendiğinde aşağı doğru eğilerek hasara karşı korumaya alınıyor.

Otomobilin iç kısmında bulunan eşya gözleri fazlasıyla yeterli durumda. Kapı içindeki şemsiye gözü bir Superb klasiği arka koltukların arasında açılan kol dayama uzun yolculuklarda çok faydalı ve içinden çıkan içecek tutacakları iyi düşünülmüş. Yan arka camlarda ve arka camdaki perdeler ise güneş ışığının rahatsız edici etkilerinden kurtulmamızı sağlayarak ya da dış ortama ilişkinizi azaltarak kendimizi daha huzurlu hissetmemize yardımcı oluyor.

PARK

AKILLI park desteği, otomobilin herhangi bir engelle göre gerçekleştirmek üzere olduğu harekete bağlı sesli ve görsel sinyaller veriyor. Böylece, geri vitesteyken ön tarafta bulunan engeller için gereksiz yere uyan verilmemiş oluyor. Yine de, park etmeyi mümkün olduğunca kolay hale getirmek istiyorsanız, 2. nesil otomatik park pilotu sizin için en iyi seçenek. Sistem, yan yana veya arka arkaya park etmiş araçlar arasında uygun bir park yeri seçer ve hatta arka arkaya park etmiş araçların arasından sizi çıkarabilir. Paralel park yerinin araçtan 60 cm daha uzun olması yeterlidir.

SONUÇ

Son söz SuperB modeli gerçekten etiket fiyatının hakkını sonuna kadar veriyor. Bence bu fiyat aralığında otomobil almayı düşünenler kesinlikle bir Skoda bayisine uğramalllar.

MAN, sınıfının en ekonomik otobüsünü Türkiye’de üretti



MAN’ın, Ankara’daki fabrikasında Türkiye’deki taşımacılık sektörünün ihtiyaçları dikkate alınarak yapılan çalışmalar sonunda üretilen NEOPLAN Tourliner EfficientLine, sınıfının en ekonomik otobüsü oldu

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu, “Yeni otobüsümüz, Türkiye koşulları için özel olarak tasarlandı. Müşterilerimiz yolcularına hem NEOPLAN prestijini yaşatacak, hem daha çok kazanacak” dedi. Ağır ticari araç segmentinde Türkiye’de ulaştırma sektörünün gözdesi olan MAN, son modeli NEOPLAN Tourliner EfficientLine ile farkını bir kez daha ortaya koydu. Sektörün ihtiyaçlarının incelenmesiyle başlayan ve çok titiz uzun bir çalışmanın ardından imalatı tamamlanan NEOPLAN Tourliner EfficientLine otobüsler yollara çıktı.

Yakıt tüketimini minimuma indiren otomatikleştirilmiş şanzıman, verimi maksimuma çıkaran daha güçlü motor hacmi, çok daha hafif alüminyum alaşımlı özel jantlar, koyu yan camlar ile fark yaratan MAN NEOPLAN Tourliner Efficientline sınıfının en ekonomik aracı unvanını aldı.

ŞİMDİLİK SADECE TÜRKİYE’DE

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu, “Yeni otobüsümüz, sektör oyuncularının tüm ihtiyaçları dikkate alınarak Türkiye koşulları için özel olarak tasarlandı” dedi. Bekiroğlu, “NEOPLAN Tourliner EfficientLine, şimdilik sadece Türkiye piyasasına sunulacak. MAN’ın sağlamlık ve mükemmeli yakalayan kalitesinin yanında işletme maliyetlerinin düşüklüğüyle öne çıkan bir model oldu. Müşterilerimiz yolcularına hem NEOPLAN prestijini yaşatacak, hem daha çok kazanacak” diye konuştu.

GAZETECİLER TEST ETTİ

MAN, İstanbul’da düzenlediği organizasyonla yeni NEOPLAN Tourliner EfficientLine’i gazetecilere tanıttı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Kazım Tuncay Bekiroğlu ile Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz’ün de aralarında bulunduğu yöneticilerin katıldığı program Tuzla’daki Autodrom’da gerçekleştirildi. Sektörün nabzını tutan gazeteciler MAN NEOPLAN Tourliner EfficientLine’i yakından inceleme ve özel pistte test etme imkanı buldu. MAN ve sektörle ilgili son gelişmelerin değerlendirildiği sohbetin ardından iftar yemeği yenildi.



Reysaş filosuna 53 Axor ve Actros katıldı



Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş. Toyota'nın lojistik hizmetlerinde kullanılmak üzere 53 adet Mercedes Axor ve Actros araç satın aldı. Koluman Otomotiv ve Reysaş Lojistik arasında gerçekleştirilecek teslimat töreni 21 Ağustos 2014 Perşembe günü Adapazarı Toyota Cross Dock'ta gerçekleştirildi. Törene Koluman Otomotiv Genel Müdürü Ali Saltık ile Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven katıldı

Reysaş'ın uzun yıllardan beri Toyota'ya hizmet verdiklerini anlatan Döven, Toyota'nın kendilerini tercih etmesinde uluslararası standartlarda hizmet vermelerinin ve yeşil lojistik çalışmalarının etkili olduğunu söyledi. Reysaş'ın çevreye duyarlı, enerji tasarrufu yapan, verimliliği ve yaşanılabilir toprakları sağlamayı hedefleyen, çevre kirliliğini önleyen, karbondioksit salınımının azalmasına katkıda bulunan inovatif uygulamalara yatırım yapan ve bu anlamda fark yaratan bir lojistik şirketi olduğunu belirten Döven, depoların yapılırken mimari ve mühendislik tasarımı açısından mamule zarar vermeden tavandan ve yanlardan tam anlamıyla aydınlatıldığını ve karbon emisyonu sertifikası çalışmalarını yapan tek şirket olduğunu söyledi. Döven, Reysaş'ın 6 alanda yeşil lojistik çalışması yaptığını dile getirerek, "Birincisi depo çatılarında fotovoltaik güneş panelleri ile elektrik üretimi, karbondioksit salınımının azaltılması, atıl durumdaki depo çatılarından katma değer yaratılması. Çekici ve kamyonlarda alternatif yakıt olarak doğal gazlı motorların kul-

lanımı ile karbon salınımının azaltılması, egzoz emisyon değerlerinin düşürülmesi. Depo çatılarından sağlanan yağmur sularının yeşil alan ve zeytinliklerin sulanmasında kullanımı. Yalın lojistik uygulamaları. Atıkların geri kazanımı ve geri dönüşümlü malzemelerin kullanımı ile katma değer sağlanması, çevre kirliliğinin azaltılması." şeklinde sıraladı

Çevreye duyarlı araçlar

Durmuş Döven açıklamalarına şöyle devam etti: "Egzoz ve ses emisyonu konusundaki hassasiyetimiz sebebi ile Euro 4-5 serisi araçlar tercih etmekteyiz. Servislerimizde fren ve debriyajlarda asbetsiz balata kullanımına özen gösteriyoruz. Depo çatılarda güneş ışından daha fazla yararlanacak şekilde dizayn ve uygulamalar yaparak elektrik sarfiyatlarını düşürüyoruz. Yakıt ekonomisi sağlayan sistemlerin kullanıyor sürücülerimize sürekli ekonomik araç kullanımı konusunda eğitimler veriyoruz. Binek şirket araçlarında elektrikli otomobillerin kullanımını tercih ediyoruz."

Araç tedarikinde her zaman Koluman ile çalıştıklarını belirten Döven, Koluman'ın bu alanda sağladığı güven ve kalite ile uluslararası bir noktaya ulaştığını ve alanında örnek alınan bir yapıya kavuştuğunu vurguladı.

Durmuş bey ince eleyip sık dokur

Türkiye'nin en büyük lojistik firmalarından Reysaş ile çalışmaktan dolayı son derece memnun olduklarını dile getiren Ali Saltık da Reysaş ile 25 yıllık bir işbirliklerinin olduğunu hatırlatarak "Durmuş Bey işini çok iyi yapan, satın almalarda ince eleyip sık dokuyan biri olarak tanınıyor. Bu anlamda onunla uzun soluklu bir işbirliği gerçekleştirmek son derece önemli." dedi. Saltık, teslimatla ilgili sözlerini şöyle sürdürdü. "Mercedes çekiciler Türkiye'de taşımacılık sektörüne damgasını vurmaya devam ediyor. Öyle ki rakiplerinin toplamından daha çok araç satışı gerçekleştiriyor. Tüm gayretimiz bu araçları hak edilen şekilde müşterilere sunmak. Hizmetin sınırı yok, o yüzden her geçen gün daha iyisi için çalışıyoruz."



Kässbohrer'den Intertank Lojistik'e 8 tanker

TÜRKİYE'NİN lider treyler üreticisi TIRSAN 2002 yılında bünyesine kattığı Kässbohrer markası ile başta Almanya olmak üzere tüm Avrupa'ya Kässbohrer Kimyasal Tanker ihracatı gerçekleştirmeye devam ediyor. Yurtiçi teslimatları da süren Kässbohrer, kimyasal taşımacılığa uygun 8 adet Kimyasal Tanker'i Tirsan Adapazan fabrikasında düzenlenen törende Intertank Lojistik'e teslim etti.



Kässbohrer'den XXL Lojistik'e 2 adet silobas teslimatı

1 AĞUSTOS Cuma günü Tirsan'ın Almanya'daki Goch Fabrikasından XXL Lojistik'e 2 adet Kässbohrer SSK.90 Damperli Silobas teslim edildi. Teslimat töreni, Kässbohrer Satış ve Operasyonlar Müdürü Cansu Dilmen, XXL Lojistik Genel Müdürü Volker Asche ve Hocstaffl GmbH Almanya Satış Müdürü Michel Conrad'ın katılımı ile gerçekleşti.

Mağdenli Nakliyat, TIRSAN ile büyüyor

INTERMODAL taşımacılığın her aşamasında öncü taşımacılık çözümleri sunan Tirsan, Mağdenli Nakliyat'a en kapsamlı yük emniyet sistemine sahip, 30 adet tren yüklemeli Tirsan Perdeli Mega Semi-treyler teslim etti. Tirsan Adapazan fabrikasında düzenlenen törene Mağdenli Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Fatma Gülçin Topçu, Marmara Bölge Müdürü Sadık Baş, DAF-TIRSAN Genel Müdürü Ferda Özmen ve DAF-TIRSAN Satış Yöneticisi Ertuğrul Erkoç katıldı.

Tuncay Nakliyat da "Otokar Atlas" dedi

YÜK taşıma kapasitesi ve ekonomisi ile hafif kamyon segmentine hareketlilik getiren

Otokar Atlas son olarak Tuncay Nakliyat'ın tercihi oldu. Otokar, Tuncay Nakliyat'a 14 adet Atlas teslim etti. Düzenlenen teslimat törenine Tuncay Nakliyat firma sahibi Cevat Tuncay, Otokar Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz ve satış gerçekleştiren Otokar yetkili bayisi Enke Otomotiv Satış Müdürü Tuncer Erten Kotil katıldı.



TIRSAN'dan TRF'ye ADR uyumlu perdeli teslimatı

TRF Uluslararası Taşımacılık 4 adet Tirsan Perdeli Mega semi-treyler'i DAF-Tirsan Otomotiv Hadımköy lokasyonunda düzenlenen törende teslim aldı. Gerçekleştirilen treylerlerin teslimat töreni TRF Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ Arı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özgen Keser ve DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Temsilcisi Yasin Tiryaki'nin katılımı ile gerçekleşti.



Ankara Ağır Vasıta'dan Ersan Transport'a 10 Krone

ERSAN Transport, Ankara Ağır Vasıta'dan 10 adet Krone Profi Liner 65 satın aldı. Araçlar Ersan Transport'a törenle teslim edildi. Ersan Transport'un yeni araçları, Krone Doğuş Treyler Tire fabrikasında Ersan Uluslararası Transport Depolama Lojistik Genel Müdürü Mesut Erdoğan, Krone Doğuş Treyler Genel Müdürü Rıza Akgün, Doğuş Otomotiv ve Ankara Ağır Vasıta yöneticilerinin katıldığı bir törenle teslim edildi.



Kıraç Turizm'den 50 Safir ve 50 Prestij siparişi

2015 yılına yönelik ilk siparişini Metro Turizm'den 50 Safir otobüs ile alan Temsa, ikinci siparişi Antalya bölgesinin önemli firmalarından Kıraç Turizm'den 50 Safir ve 50 Prestij olarak aldı. Anlaşma Temsa'nın Adana fabrikasında Genel Müdür Dinçer Çelik'in katılımıyla imzalandı.



Yeni Adana Seyahat'e 10 Neoplan EfficientLine

MAN'ın ürettiği NEOPLAN serisinin son modeli Tourliner EfficientLine sektörden toplu siparişler almaya başladı. Son olarak 10 araçlık toplu siparişi teslim alan Yeni Adana Seyahat'in sahibi Erdal Çetin, "NEOPLAN Tourliner Efficientline ile çok daha düşük işletme maliyetleri ile çok daha konforlu ve güçlü bir filoya sahip olduk" dedi.

Iveco Otomotiv'den Network'e 3 Stralis

IVECO'NUN yetkili satıcılarından Iveco Otomotiv İstanbul'da faaliyet gösteren Network Global Lojistik firmasına 3 adet Stralis çekici teslim etti. Iveco Otomotiv'in Sancaktepe tesisinde düzenlenen tören ile Network Lojistik yetkilisi Burhan Manaz araçların anahtarlarını Iveco Otomotiv ağır vasıta satış müdürü Olcay Güloğlu'ndan teslim aldı.



Iveco Üstün-İş'den Asil'e 78 adet Stralis çekici

IVECO'NUN Gaziantep'deki yeni yetkili satıcısı Üstün-İş Asil Uluslararası Taahhütçü'lük'e 78 adet Stralis çekici satışı gerçekleştirdi. Satışı yapılan Stralis çekicileri 460 HP Euro5 motora sahip olup standart kabine sahipler.



Özgözde de teslimatlarda hız kesmiyor

IVECO'NUN yetkili satıcılarından Özgözde Otomotiv Bursa 3 farklı firmaya bir günde toplam 5 adet Stralis teslimatı gerçekleştirdi. Salih Özen, Mehmet Uzun ve Yelkenler Taahhütçü'lük'e toplam 5 adet Stralis Hi Way büyük kabin ve Hi Road çekici teslim edildi.



Visa suffering and the right to freedom of travel

The freedom of travel is one of the fundamental human rights. The Article 13 of the Universal Declaration of Human Rights says "Everyone has the right to freedom of movement and residence within the borders of each state." But is it really the case for Turkish citizens?

Though the world's average is 60 dollars, Turkey gets the most expensive passport fees with 250 dollars and you cannot speak of another country where the raise is on annually autopilot. This is not the half of it. You've got your passports upon paying wads of cash for the fee. But this time, the country that you'll go will stand against you with various impediments in order to keep you out of its frontiers. You will be treated as 'outcasts' at the gateways.

I take the situation today into my heart as I lived through the days when the entrance through Europe was accessed by just showing your passport. What's that visa? It is saying in other words "I consider you potentially as a 'suspect'. I won't let you come into my country freely as you wish."

Although we are a country having self-sufficient reserves, the governmentality, which canalizes the power not into the public but to their own pockets, not only disgraced its people but also impoverished the country from the beginning of the multi-party period to 2000s. As a consequence, no matter how many perfections you have, you are not able to get even into the countries, which were once under domination of yours, without paying the fees because you have the letters T.R. written on your passport.

HOW REALISTIC IS THE MOTTO "TWO STATES, ONE NATION?"

Azerbaijan which we consider as our friend and brother country on every occasion has made an agreement as of the date September 1st: One-year and multiple-entry visas will be abolished and single ones will be adopted instead. That is to say, with the new limitation, Turkish transporters who launch average 3 expeditions to Azerbaijan will have to get visas at least 40 times a year for each driver. The transporting companies throughout the country are asked to leave all their job aside and go to take a visa for each drive. This single-entry visa application deemed proper by 'our friend and brother' Azerbaijan is not enforced for Turkish citizens by any other countries around the world.

WHY DOES RECIPROCTY EXIST THEN?

According to international laws, reciprocity means that the state will be treated

in the same way as it treats. We frequently encounter this situation in movies: the actor says "I'm an American citizen" when stuck, meaning that "If you mess around with me, you'll suffer the consequences". One Palestinian soldier is released in return for 1000 Israelis. He is saying in fact "Yours is worth this while mine is worth that". Well, do we deserve this disreputable citizen identity?

The defence reflex of countries is something comprehensible. I understand standing against formations that will damage the citizens or the economy. But don't you think that the day, when we will give those mistreating us a taste of their own medicine, has come?

THE REAL SOLUTION IS ACHIEVED THROUGH BEING STRONG AND CORRECT EXPRESSION

There is in fact a way to abolish the visa, which is one of the leading non-tariff barriers applied especially on our transporters. The solution for almost all the problems on earth is obtained through economy. Our governments, non-governmental organizations, delegates from business world should explain thoroughly that the consumers will suffer the most. What they should tell the citizens of the countries standing against us "I could have exported that product to you

at a more reasonable price, but I have to reflect the loss resulted from the barrier set for me on the freight charges." Or they should tell the employer there that he could indeed buy this product a cheaper price. The situation is for the same for foreign companies operating in our country. They have to pay more for the products which they could normally buy at lower costs in order to meet the extra charges on freight.

I hope you better days when the barriers in both trade and travel will be removed.

Best Regards.



Selçuk Onur

Government shares the half of every auto manufactured



Emphasizing that the greatest problem of automotive industry is the high duties paid for the government, Ahmet Arkan stated that “The government seeks only for short-range policies; these exorbitant sums collected without any incentive policies will prevent the sector from growth.”

We have made a tasteful interview on the sector with the Board Chairman of Arfesan A.Ş. and Arpek A.Ş., Ahmet Arkan, who has contributed greatly to Turkey's automotive industry as one of the outstanding former presidents of Association of Automotive Parts and Components Manufacturers (TAVSAD) and once served as a deputy...

■ **Automotive is the most important sector among the leading sector in Turkey's exports. Elsewhere in the world such strategical sectors are considered as the "apple of eye"; therefore, they are surrendered with guarding walls, and various policies are developed to lead them up. What is the situation for us? Could you evaluate the past and today of the sector?**

Regarding the data of the years between 1997 and 2000, rate of imports meeting exports was 74 %. Today it is substantially 55 – 56 %. The government declares it as 60 %, but it counts the gold as export as well. What exportation is this? It is mentioned that 90-billion-dollar fictitious exports and 40 billion-dollar fictitious import has been made in Turkey in eleven years, not just gold so to say. These are all needed be analyzed and read thoroughly.

They won't guard you when the government focuses on the effortless. The amount collected for the special consumption tax (ÖTV) is at an astonishing level today. I do mean the tax for production, not for the imports. The government is our 50%-shareholder in automotive manufacturing; a 50%-holder without any investments. If there is a direct or indirect responsibility of 50 % for the govern-

ment, then we cannot speak of an industrial development. Examining the figures, you can see that up to 1967-68-69, even to 1975-76, Spain, Korea and Turkey used to manufacture autos at the same amounts. Korea today manufactures approximately 3.5 million autos. We are still struggling desperately at 1 million. As for the 1980s, we witness that the guarding walls were demolished and sub-industry was developed in terms of quality and competition. The first export movements were started with the participation of Turkish Automotive Parts and Components Industry in Frankfurt Automechanica Exhibition in 1986. As for 1990s, we witness the coming into prominence of automotive in foreign trade, high local value added and foreign trade surplus. Sector is the leader in export; however, the foreign trade balance is gradually disturbed. The energy prices in Turkey and the instability of the monetary policies unfortunately frightens away the investors.

We are of the first generation in the automotive industry, when each movement is dependent on the system. I am talking of 1960s. Import was limited. According to the Assembly Industry Prescription enacted in 1964 to increase the domestic percentage in the key industry was essential. Thus the industries capable of manufacturing were encouraged. There was a kind of protection. It wouldn't cost low but low costs were already not possible for you as you manufactured 2000 autos. This process taught the way of manufacturing. You would be trained. We have to be proud of this advanced level of our side industry in manufacturing commercial vehicles.

TURKEY'S GOT TALENT IN SMALL COMMERCIAL

■ **But, on the other hand, the world-wide foreign investors keep coming to our country, why?**

Turkey has got talent especially in small commercial vehicles. They create a chance for themselves in terms of commercializing it in the foreign market. However, their goal is the domestic one. They develop it with you, but don't manufacture it by you. Automotive industry completely depends on overseas. Foreign partners of the main producers dominate both the technology and the market. Above all, what matters for them is the domestic market of Turkey, for some the foreign market of what they produce in Turkey. Main producers do not seem willing to find a solution-partner supplier. They prefer to import from where they find the cheapest. Nobody question them in terms of the balance of foreign trade and value added.

■ **For the domestic industry to be developed, it is crucial to budget the R&D studies significantly as well. What do you think of this?**

R&D incentives take the lead among the subjects to be examined the most. In the past few days newspapers

mentioned the corruptions in R&D incentives. What we need is social morality. Each person including industrialists, employees or the intellectuals should learn to deserve. Our struggle is unfortunately for 'how we can gain' instead of 'how we can deserve'. For instance, in 1999 I went to Ankara as a deputy by Bülent Ecevit's invitation to discuss about foreign trade policies. He said "Mr. Ahmet, you should come. Rahşan wishes the same. We do as well. We need you." At that meeting, I emphasized the possibility of stabilizing the balance of foreign trade in fifteen years' perspective. We would set a goal of 1.5 % reformation for every year. The foreign trade balance ranging between 74 % and 75 % at that time would increase up to 100 % in 15-20 years. We would gather the manufacturers to lay their report cards before them. We do not intend to blame, we just seek for a model to empower the economy of this country. The late Ecevit was never good at the economy. First he listened to me and said 'Ahmet, these are not the kind of issues in which we could engage.' Then who would?

“YOU CALL FOR A HERO, BUT THEN PURCHASE NISSAN FOR THE POLICE, AND BUSES FROM HOLLAND FOR YOUR MUNICIPALITY”

■ Well, the political power is in search of a hero to manufacture domestic automobiles. Do you think they'll find one?

At any of the production centers around the world, you could not find a hundred-percent domestic vehicle. The rate in Germany today is 80%. The variety and the quality of suppliers in Turkey are sufficient, however, the main companies should as well produce the other important components such as engine, drive-train. Turkish government does not have a policy to support the usage of domestic vehicles. It has nothing to do with searching for a hero. Today passenger cars are replaced in every 6 months. People would laugh at this... Turkey continues importing Nissan for the police and buses from Holland for the municipalities. What then? The first vehicle in Turkey was produced at Salpazan in 1929. At that time 15 trucks and 55 automobiles per day were produced and exported. In 1953 grader production was used to be made at Highways machinery plants. But Menderes said “Sir, we already receive them all through Marshall Plan, so we do not need to pay”. What happened next was that they were closed and transformed into radiator factories as the military jeep produced by Willys was not purchased. These are all ugly truths.

THE NUMBER OF CHIEF SUPPLIERS AROUND THE WORLD WILL DROP DOWN TO 25

■ You are considered to be one of the leading companies in the world in brake chamber production. What are the problems you encounter as a supplier?

Automotive gradually changes. In 1997 I was invited for a conference by CLEPA, the European Association of Automotive Suppliers. At that time, the suppliers in the EU were complaining that the Japanese produced their cars there but did not purchase, or want to purchase much from them. The Japanese in return said “We purchase from Bosch. Wherever I go for the production, they establish a facility there. Why would we come here? Things will change in time.” The world is going to a point that there will only be 25 chief suppliers left for each company. Each will produce only one system of the vehicle. The head board, for example, will only be under the responsibility of a single company. It will produce all the parts of the board from the wheel to the display and mount it to the body side of the vehicle. All the parts for illumination will be obtained from a single company. It is said that the other suppliers will serve as subsidiary companies to these 25 chief suppliers. Yes, this is what it should be like and the world is moving towards it.

Another approach towards this issue argues that the development duty is transferred to the supplier. In the past, the company used to give a picture and say “I'd like to have that part in accordance with that picture, and want them to be tested through those tests”. Today they are not giving you such pictures. They say “I need this brake chamber capable of providing that-much power. The air pressure to be used is that and the volume is this, etc”. There are new criterions now. Thus the designer and the tester at the same time are you.

I do not even know the password that will provide access through

our R&D room. Few people know the password. That's a testing room. There are new products to be patented in that room and they are declared only after they are patented. We are a Turkish company and have now reached this level. However, the Japanese got the same point forty years ago. As for the German, it was fifty years ago. Nevertheless companies may say “I choose you” instead of preferring a German one.



WE HAVE ACHIEVED THE CONDITION OF BEING THE SOLUTION PARTNER OF GLOBAL TRUCK MANUFACTURERS

■ Could you tell us about reasons to be preferred?

We produce air-brake chambers which are one of the most crucial parts for commercial vehicles. One of the greatest automotive manufacturers picks you up from among many companies. I had been knocking on their doors for fourteen years to show them samples though it was not certain whether they calculated the samples or not. But one day, they did. The man who once said “This business cannot be executed in Turkey” came up. He himself visited our company and got to know us. And then he confessed “We did not evaluate your samples”. During his visit he asked the employees from three different departments “Whose company is this?” and the reply was “OURS”. Then he stated “We cannot speak of such a situation in Germany today, though what was once peculiar to Germany was its concept of “ours”. He is now retired, and we're good friends. This is what I have come through. This is the honor for Turkey.



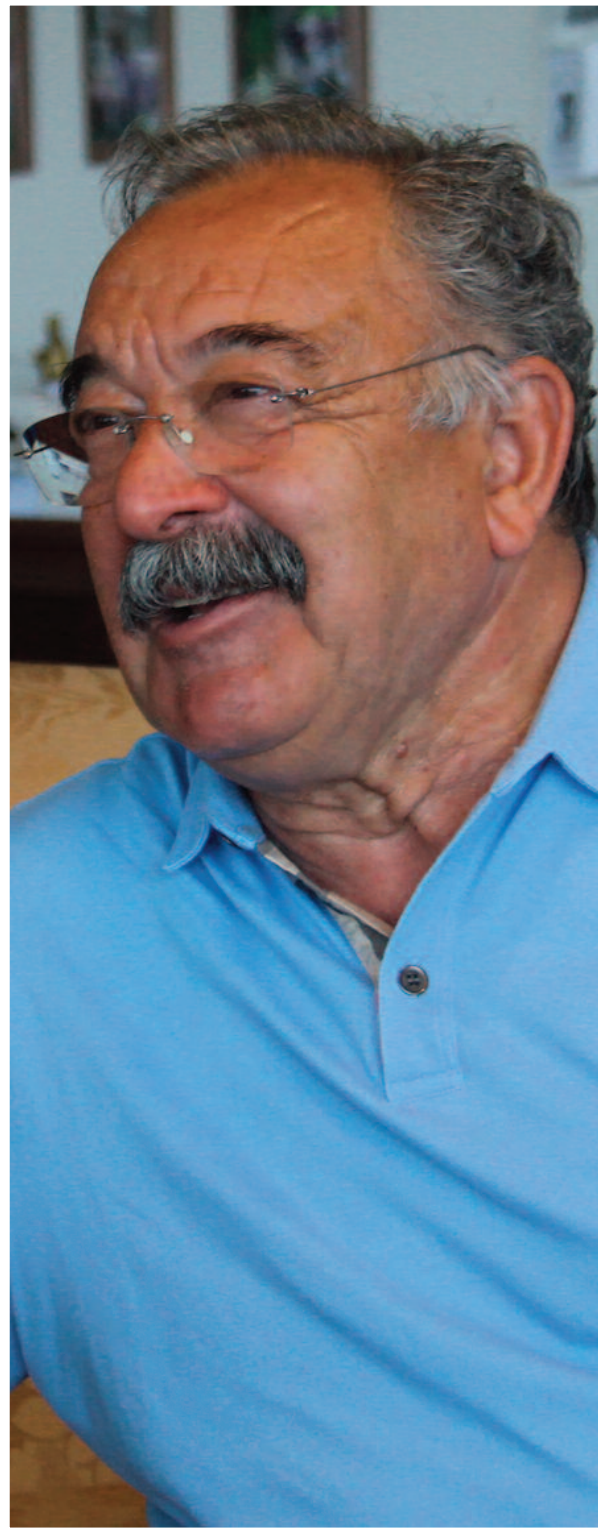
THE FIGURES REGARDING THE 2023-VISION ARE UNSERIOUS

■ Do you think the export performance this year will be a remedy for the recession suspected in domestic sales?

The export performance cannot be increased by heroic words. The goals called 2023 Vision are unserious. Values added should be sought for in export. If rate of exports meeting imports is 60 % today, this means that you will make an 850 billion-dollar import when you make export of 500 billion dollars. How will it happen? There is not a notable expansion in export markets in terms of production. We mostly suffer from the unstable monetary policies. Of course the companies making an import-based production, which does not create value added, are pleased with the suppressed exchange rates. We are creating high values added. The government should separate the good from the bad in foreign trade.

■ What do you say about the influences of the Turkish Automotive exhibitions on export?

We no longer take part in the exhibitions held in Turkey. A fair inflation is sneaking around. I was leading up the way for Automac-henika, the most significant fair for side industry, to be held in Turkey. At this stage, the automotive exhibitions focus on the aftermarket. Therefore quality comparison has given its way to the price comparison. The process is as follows: the visitors at the Turkish exhibition get a price quote from you, compare your company with the Chinese prices and try to bargain to purchase the parts at those prices; but then import from Europe. In case of a disruption, they try turn back to you. On the other hand, there is the reward inflation regarding the sector. I was once a Board Member of Istanbul Chamber of Industry. I asked them to determine some criteria for those export rewards, and take notice, for example, of the import relation of the company which they would reward. Why would you reward them if their imports surpassed their exports? What is to be rewarded is the export keeping the head in foreign trade. Otherwise, an export of totally 3 billion dollars is not interesting if an import 3.5 billion dollars outrivals it.



THE PARSLEY SELLER

A sculpture caught our attention on our way out. When we asked, Mr. Ahmet told the story of this little man: "Agop was a citizen of Armenian descent. He used to sell parsley at Beşiktaş bazaar. He lived a suppressed life, but was noble in character nevertheless. Haluk Tezoner, who is a sculptor and a close friend of mine witnessed that and decided to make a sculpture of him. I really appreciate people-oriented art. This person is a real treasure. He did not panhandle and sold parsley instead. He maintained his life deservingly..."

Automechanika Frankfurt will open up with innovations

Automechanika Exhibition which will be held in Frankfurt on 16th of September will be a stage for various new applications. In the exhibition in which more than 250 Turkish participants are expected to take place the visitors will have the chance to see many types of equipment while operating for the first time. Automechanika, the world of automotive spare parts and accessories, will open its doors to Frankfurt this time. The publicity meeting of the exhibition to be held between 16th and 20th of September was assembled at The Edition Hotel by The Deputy General Manager of Messe Frankfurt, Tayfun Yardim and the Brand Manager, Michael Johannes



Beginning to speak after Johannes, who explains the innovations about the innovations about the exhibition this year, Tayfun Yardim has indicated that visitors for the first time will be able to watch the huge car-washing units while they are still operating. Remarking that the same equipment will also be at Automechanika which will be held in Istanbul next year, Yardim tells the visitors to get prepared for the show.

Messe Frankfurt has maintained its position as an international platform for automotive industry thanks to the brand Automechanika since 1971. Automechanika Exhibition which is held in Frankfurt biyearly and the pioneer of the automotive spare parts sector will be held between 16th and 20th of September. As an international platform, a great variety of product groups required for a vehicle such as Automotive Parts and Components, System and Electronics, Repair and Maintenance Equipment, Accessories, Car Washing and Service Station

Equipment will be showcased at the exhibition. Automechanika Frankfurt is the biggest commercial exhibition regarding the sector in terms of the capacity and internal dimension.

The exhibition attracts great interest from the Turkish automotive industry in which Turkish economy is the most powerful in terms of manufacturing and export. There will be more than 250 participant companies in Automechanika Frankfurt from Turkey that will exhibit their productions. Moreover, more than 3000 automotive-professional visitors are expected to visit the exhibition.

Last year, at a fairground of 305.000 square-meters Automechanika Frankfurt hosted 150.000 visitors from 176 different countries and, reaching a record high, more than 4.500 participant companies from 74 countries exhibited their goods and services. Beside Germany, most of the participants in this huge organization are from, in the order of numbers, Italy, Holland, France, England, Poland, Spain, Russia, Belgium and Turkey.



The car wash sector reunites at Automechanika Frankfurt

The eminent of the car wash industry will come together at Automechanika Frankfurt this year. The leaders of the sector have reserved their places in the segments of car wash and maintenance in Automechanika Exhibition which is already 90% full. The participating companies will light the way for future technologies of car wash, new trends of the sector and the developments. As for the visitors, they will take a great opportunity to witness the car wash technologies in action. Automechanika with its area of 'Car Wash City' will host the biggest exhibition in this field all around the world.

Automechanika will host the seminars of the European Association of Vehicle Cleaning Equipment, "EUnited Vehicle Cleaning" for the first time. Dr. Peter Hug, The Managing Director of the association that is planning to give seminar series on car-wash system operators, says "We consider Automechanika as a platform where information exchanges between the manufacturers and car wash operators will be available. The seminars will cover many issues such as water efficiency, waste water management and customer management."



Tomorrow's Mobility is at Automechanika Frankfurt

Alternative mobility technologies are among the hottest topics of today. It is not enough just to concentrate on vehicles. All the issues providing value added for automobile will be at the exhibition. In this regard, Automechanika Frankfurt will host a significant topic: Tomorrow's Mobility. Car manufacturers, part and component suppliers, infrastructure solution providers, training facilities and a far more group of participants will present products, solutions and innovations for sustainable mobility at Hall 10. In this context, many participants will exhibit their innovative solutions for original equipment, renewal and modernization of the systems, automobile and charging accessories, waste management and recycling.

The Exhibition intends to support the youth through the comprehensive basic and advanced education programs.

At Automechanika Frankfurt, students, interns, instructors and employees will be able to find a rich seminar program of both basic and advanced levels regarding the automotive trade. People, who want to work at the sector, will not only ob-

tain theoretical knowledge but also gain experiences of body works and car paint which drew intense attention at the last year's exhibition. 11 different workshops such as repair workshops, automobile appraisers, vocational-school teachers and instructors from independent training facilities will take place.

Automechanika Academy conferences and awards will illuminate the sector

Automechanika Academy, which is held at each exhibition and one of the most important conferences of the automotive industry thanks to the significant international speakers, will once again light the way for the sector this year. Another outstanding event will be the Automechanika Innovation Award. The award will be given to the attention-drawing technical innovations and developments. The outstanding products, in terms of emission reduction, energy and material efficiency, will be found in the eco-friendly section "Green Directory".



Along with Germany, Messe Frankfurt organizes 14 exhibition of Automechanika in different countries of the world.

Automechanika around the world:

PAACE Automechanika Mexico City	(July 16 – 18, 2014)
Automechanika Moscow	(August 25 – 28, 2014)
Automechanika Frankfurt	(September 16 – 20, 2014)
Automechanika Buenos Aires	(November 12 – 15, 2014)
Automechanika Shanghai	(December 09 – 12, 2014)
Motortec Automechanika Madrid	(March 11 – 14, 2015)
Automechanika Kuala Lumpur	(March 19 – 21, 2015)
Automechanika St. Petersburg	(March 24 – 26, 2015)
Automechanika Istanbul	(April 09 – 12, 2015)
Automechanika Chicago	(April 24 – 26, 2015)
Automechanika Johannesburg	(May 06 – 09, 2015)
ACMA Automechanika New Delhi	(February 26 – 28, 2015)
Automechanika Kiev	(May 2015)
Automechanika Dubai	(June 02 – 04, 2015)

Altınordu's 20-axel platform will have appeared in the market by the end of the year

After the expendable complete-hydraulic 10-axle lowbed consisting of 8 rotating, 1 fixed and 1 lift axles, Altınordu Trailer, is in preparation of introducing a brand-new product into the market. The company aims to complete the vehicle, which is now in the production phase, by the end of 2014



Altınordu Trailer Industry starting its production activities in Ankara in 1972 manufactures trailers for 42 years at its production facility of 15000 m2. Indicating that their company has brought many innovations in Turkey, Veysi Dalkılıç, a Board Member of the Company and the Group President of the Defense Industry stated "As for those innovations, we can exemplify European-type trailer, 6-axled hydraulic tank transport lowbed, 10-axle expendable hydraulic lowbed, and 20-axle modular platform which is now under production process and will be in the market by the end of 2014. All the parts and components including the design of hydraulic system, which have been developed out of the R&D department who has worked devotedly so far completely, bear the signature of Altınordu Trailer. Exporting the

products to 27 different countries, our company operates in Africa, Middle East, Asia, Turkish Republics, and certain countries of Europe.

Dalkılıç underlined that their institution holds a preferred position among the projects of military defense group and added "In 2012, 46 pieces of 10-axle hydraulic system lowbeds and the first domestic tank transporters for Turkish Armed Forces, radar-transport trailers for Turkish Air Force, air-defense system trailer for Havelsan, shelter truck, air-defense control trailers and air-defense rocket platform for Aselsan, panzer-transport trailer for General Directorate of Security and finally workshop trailers for Sudan Land Forces were delivered, and as continuation we have many other projects as well for those institutions."



“WE ARE THE ONLY COMPANY TO MANUFACTURE 10-AXLE LOWBED”

Stating that their expendable complete-hydraulic 10-axle lowbeds consisting of 8 rotating, 1 fixed and 1 lift axles of which they are the only one to hold the manufacturing permit and are not manufactured by any other companies have the capacity of holding 160 tons, Veysi Dalkılıç continued his speech: “A system which is not manufactured by anybody else has been once again advanced by our company. The hydraulic system of these hydraulic vehicles bears completely the signature by Altınordu Trailer. There have never been troubles regarding the vehicles that we decide in accordance with our own engineering and

design, and which are already used by our customers. We have both quality assurance certificates and the Certificate of Competency for After Sales Services certified by Turkish Standards Institution. Another innovation of Altınordu is the 20-axle modular platform. We expect to launch the product, which is a consequence of the R&D studies conducted within our organization, into the market by the end of 2014. The number of the manufacturers of this platform having the capacity of bearing 250-300 tons is so few considering the whole world. Altınordu will as well be among that ‘so few’ from now on.



40
YILLIK
TECRÜBE



since 1972
ALTINORDU
Machine - Vehicle - Measurement

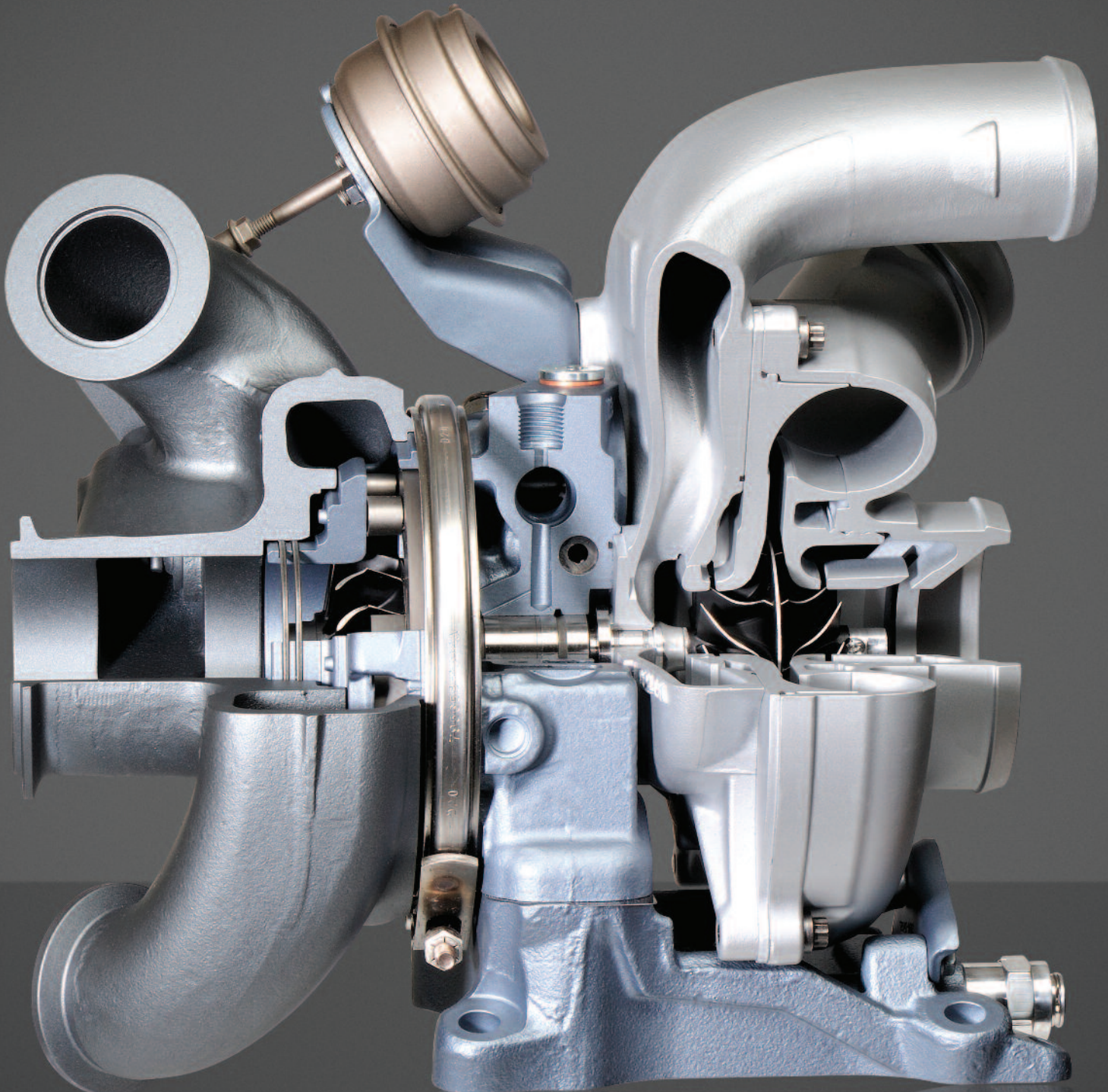
AĞIR YÜKLER BİLGİ, TECRÜBE VE DAYANIKLILIK İSTER



Altinordu Treyler Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Adres : Kışla Mah. Fatih Sultan Mehmet Bulvarı
No : 433 / Kazan / ANKARA
Tel : +90 (312) 815 46 90
Fax : +90 (312) 815 53 57
altinordu@altinordu.com.tr
www.altinordu.com.tr

“Geometric” Solution to fuel

Clément De Valon, Honeywell Global Aftermarket Director stated that they achieved a breakthrough in terms of fuel-economy and performance by means of two-phased and roller-bearing applications thanks to the innovations developed in variable geometric turbochargers



Fuel economy by **Honeywell**

Making all the difference around the world thanks to the solutions developed for clean energy generation and energy-efficiency, Honeywell is now heading for solutions to provide fuel-economy without any decrease in performance. For this purpose, they concentrate on internal variable geometry of turbo and VNT technologies, and put a smile on drivers' faces in terms of fuel-economy and performance by means of two-phased and roller-bearing applications thanks to the innovations developed in variable geometric turbochargers.

Clément De Valon, Honeywell Global Aftermarket Director underlined that the world's automotive manufacturers made the vehicle smaller and continued manufacturing strong turbochargers in order to provide fuel-economy and minimize the emission consumption without causing any decrease in performance. Reminding that they focused on innovative solutions, along with the changing market, Valon stated that they supplied various turbocharged diesel engines for the vehicles in Turkey and accordingly concentrated on internal variable geometry of turbo and VNT technologies. Adding that Honeywell globally spent a lot of time to analyze the high-temperature fuel consumption and the twin scroll turbo design De Valon noted "Honeywell has achieved a breakthrough in terms of fuel-economy and performance by means of two-phased and roller-bearing applications thanks to the innovations developed in variable geometric turbochargers."

"FAKE AND CHEAP TURBOCHARGERS AFFECT THE ENGINE PERFORMANCE NEGATIVELY"

Clément De Valon drew attention to the negative effects of fake products on the engine performance by saying that though fake and copied products seemed to be cheap when it comes to repairing, it damaged financially, as well as affecting the performance. "Using a copy or a fake product will result in gradually part replacement of the vehicle, and thus it will face the risk of losing the integrity in time," he added.

Emphasizing that with the increase in the number of vehicles in Turkey turbocharger technologies started to play a significant role in car pools De Valon, stated "It means that

this technology should elaborately be maintained in both old and new cars. The appeal of cheap parts and fake turbochargers not purchased from original suppliers will affect the engine negatively. It should not be forgotten that driving is a matter of security. Even a minimum mistake will make parts unoptimized, and this will reduce the fuel economy and highly increase the expenses eternally. We cooperate with distributors in Turkey to maintain our originality and we also provide educational support on how to promote the original products globally. Some customers may not know to choose well-known chargers for what kind of original parts. This is the first step to get the performance aimed."

"GARRETT AUTHORIZED CENTERS OFFER MANY ADVANTAGES FOR CUSTOMERS"

De Valon said that with the establishment of 7 Garrett authorized centers in Turkey Honeywell expanded its network of distribution and took great advantage in matters such as attaining safe products, vocational education and service for the end-user. De Valon continued "Garrett authorized centers are capable of advancing correct installation and current information through on-site education and the product features of garages and auto mechanics.

These centers provide services of turbo-damage help and repair, and troubleshooting on the instant. Honeywell expects to educate 500-700 professionals at the authorized centers in Turkey."

Underlining that they did not plan to manufacture in Turkey, De Valon said "Here in Turkey we are trying to construct a distribution coverage zone and we continue investing in the required tools to expand the chain by means of the end-user."

OBJECTIVE: LONG-TERM SUSTAINABLE GROWTH

De Valon stated that Turkey was the fastest-growing automotive market and served as a headquarter of the region in automotive industry. He underlined that Honeywell had a long-term vision that would support Turkey and the region through the products of OE quality and they had enough resources for providing service and education at local level. De Valon said "We hope to have a fully-expanded distribution network and the confidence of using Garrett products so that we could meet the customer satisfaction, and obtain long-term sustainable growth."



Fil Filter reaches up to 80 countries its brand officially registered

Fil Filter, one of the first filter-manufacturing companies in Turkey, exports products to 80 different countries through its brand which is registered in 51 countries

Fil Filter producing filters for automobiles, heavy commercial vehicles, construction and agricultural equipment since 1966 continues to add new markets and potential customers to its portfolio in terms of aftermarket. Fil Filter, one of the leading companies producing integrated filters, is founded on a land of total 80 thousand m², 38 thousand of which is indoors. With its capacity of 600 employments, the company produces 6 thousand different types of oil, fuel, air and hydraulic filters for automobiles, commercial and agricultural vehicles, construction and industrial equipments. Indicating that the brand FIL FILTER is registered within the context of WIPO in accordance with the Madrid Agreement, Aydin Cafer, the Foreign Trade Manager of the company said "By developing new product varieties day by day, Far Filter offers high-quality and outstanding service as the reliable supplier of the customers of OEM, OES and Aftermarket in both Turkey and 80 other countries. We have the most percentage of sales from the Turkish market. Furthermore, we export our products to America, Chili, Peru, Brazil, England, Germany, Belgium, Italy, France, Spain, Greece, Bulgaria, Romania, Poland, Russia, Azerbaijan, Georgia, Turkmenistan, Serbia, Moldova, Macedonia, Ivory Coast, Egypt, Senegal, Ghana, Algeria, Mauritania, Morocco, Tunisia, Tanzania, Saudi Arabia, Syria, Lebanon, Iraq, Iran, U.A.E, Jordon, etc. and to whole world's market. Emphasizing that they perceived the customer satisfaction as a quality-measuring criterion, Aydin Cafer explained "Our social partners are the legal entity and sharers of our company, our employees, suppliers and customers; and our main target is to ensure the satisfaction of our social partners. In order to guarantee the product quality and to provide an outstanding service in relation to meeting customer expectations, we have fulfilled the requirements for ISO -9001: 2008, ISO-TS 16949:2002 and ISO 140001:2004 Quality Management System standards and the success of our quality management system has been certified. What distinguish us from our rivals are qualified products, outstanding service and competitive price."

OBJECTIVE: BEING A GLOBAL BRAND

Announcing their primary objective as reaching to new markets in export, Aydin Cafer continued "We are planning to increase our sales by improving our cooperation with car manufacturers and global brands around the world. However, our primary objective is to turn Far Filter into a globalized brand."



Countries through in 51 countries countries



THEY HAVE THE WORLD'S AND TURKEY'S
GREATEST COMPANIES IN THEIR PORTFOLIO

- FIAT -TOFAŞ
- TRAKMAK (TÜRK TRAKTÖR)
- TEMAS
- HYUNDAI
- HİDROMEK
- HATTAT TARIM
- DAF (TIRSAN)
- GM (GENERAL MOTOR)
- AGCO GROUP
- JCB

Serin Treyleler continues its steady growth

Turkey's most important trailer producers Serin Treyleler, is a brand that has a corner on market for trailer production over 30 years. Serin Treyleler closely following the developing technology, transport to meet the changing needs in the best way all continues to reflect its work on product. In recent years, increasing lightness, safety, quality and efficiency requirements for new products in the series presents itself.

Serin Treyleler, according to the vehicle manufacturing units in 2013, was able to achieve second place among the top three companies in the sector. Serin, which has been caught in the success of this year, continues to increase. Serin is in the second position in the market in the first 6 months of the year with sales of 917 units. Serin in the same period last year had sales of 781 units.

In addition, the Serin Treyleler increase production capacity this year, and every day that you have made the production of several new products (fuel tank, curtain side, general cargo, flat

bed, low bed, isothermal cooling box, tipper semitrailer and pulling trailer) that cater to each audience in the transport sector.

The world's largest commercial vehicle exhibition located in Germany the 65th IAA Show this year Serin will welcome customers at booth number FG 063. In this exhibition Serin Treyleler will make the introduction of the Tanker Trailer which developed and featured by using the latest technologies and load security.

The center of gravity down, looking up security

Fuel Tank which will be exhibited at the IAA 2014; liquid substances carried skidding during cornering or even lead to the overthrow of the Serin Treyleler for avoiding developed by R & D engineers. With the center of gravity pulling down on the vehicle's cornering load balancing ensures that the load can be moved and thus safe. Also tanks are manufactured according to the international road safety standards.



COBAN TUR

BOLTAS



“Creating Values”

**KARGO
PROJE
AĞIR YÜK
KARAYOLU
HAVAYOLU
DENİZYOLU**

TAŞIMACILIĞI



LOJİSTİK ÇÖZÜMLERİ

COBAN TUR

BOLTAS

COBANTUR (HQ)

Web : www.cobantur.com

E-mail : info@cobantur.com

Tel : + 90 216 564 64 64

Fax : + 90 216 564 64 65

BOLTAS (HQ)

Web : www.boltas.de

E-mail : info@boltas.de

Tel : + 49 9176 98760

Fax : + 49 9176 98760



LOGISTICS

LOGISTICS SUPPLY CHAIN MAGAZINE

YEAR: 5

ISSUE:48

AUGUST-SEPTEMBER

PRICE: 8 TL

EQUIPMENTS

>> IAA



automechanika

