

TEHLİKELİ MADDE TAŞIMACILIĞI



Lojistik
Özel
Dosya

HARUN REŞİT
TIĞLI

TÜRKİYE LOJİSTİK MASTER PLANI

Devlet tarafından Tehlikeli Madde Taşımacılığı, Türkiye Master Planı Yönetici özetinde de ele alınmış olup bu bağlamda kılavuzların hazırlandığı ve amaçların belirlendiği, sektörle paylaşılacağı aktarıldı. Paylaşılacak olan kılavuzla beraber tarafların tehlikeli madde taşımacılığı farkındalığı artacak."

Dünyada sanayileşmenin artması ile beraber tehlikeli maddelerin kullanımında bir artış gözlemleniyor. Patlayıcı, yakıcı, yanıcı, zehirli ve radyoaktif gibi özelliklere sahip olan bu maddelerin çevreyle olan en ufak bir teması bile ciddi boyutta sağlık ve çevre problemlerine sebep olabiliyor. Özellikle tehlikeli maddelerin taşınmasında olası sağlık ve çevre problemlerini engellemek için doğru belgeleme, doğru elleçleme ve doğru taşıma yapılması önem arz etmekte olup gönderici alıcı, elleçleyen, taşıyan, dolduran ve boşaltan başta olmak üzere taşımanın tüm süreçlerinde yer alan aktörlerin gerekli mevzuatlara uygun faaliyet göstermeleri gerekiyor. Bu bağlamda da tehlikeli madde taşıyan tüm aktörlerin belirlenmesi, bilinçlendirilmesi ve süreçlerin iyi anlaşılıyor olması lazım.

Tehlikeli madde taşımacılığında göndericinin yüke ilişkin bilgileri taşımacıya doğru aktarır olması sürecin en önemli noktalarından birisi. Taşımacıya konu olan yükün tehlikeli madde sınıfının ve özelliklerinin bildirilmesi yaşanabilecek olumsuz durumların önlenmesinde ilk aşama. Gönderici yükü ADR hükümlerine uygun şekilde, taşınmak üzere sevk edilmesini sağlamalı, taşıyıcı taşımayı yükün özelliğine uygun araçla yapmalı. Bununla beraber, ambalaj ve taşıma birimlerine dikkat edilmeli. Taşıma esnasında etiket levha ve işaretlerin ADR'ye uygun şekilde yerleştirilmesi de büyük önem arz ediyor.

Geçmişten günümüze Türkiye'deki tehlikeli madde taşımacılığına baktığımızda 90'lı yıllarda ihracatın artması ve sanayileşme ile tehlikeli madde taşımacılığının nasıl ve ne şekilde yapılacağı konusunda çeşitli sorular akla geliyor. Tehlikeli madde taşımacılığı ile ilgili olarak hedeflenen kriterlere sahada tam anlamıyla ulaşıldığını söylemek mümkün olmasa da bu konudaki eğitimlerin ve insan kaynağının her geçen gün daha ileriye taşındığı görülüyor.

Ülkemiz için de büyük önem arz



EMRE ELDENER

UTİKAD

Yönetim Kurulu Başkanı

eden ADR Konvansiyonu'na katılım için ilk adım 30.11.2005 tarih ve 5434 sayılı Kanunla atıldı. Bundan sonra Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü'nün yapmış olduğu çalışmalar ve düzenlemeler ile "Tehlikeli Maddelerin Karayolu ile Taşınmasına İlişkin Yönetmelik" 31 Mart 2007 tarihindeki Resmi Gazete'de yayınlanmış ve 01.01.2009 tarihinde yürürlüğe girdi. Tehlikeli Maddelerin Havayolu ile Taşınması Hakkında Yönetmelik, Tehlikeli Maddelerin Denizyoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik ve Tehlikeli Maddelerin Demiryoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik ile diğer taşıma türleri bazında da düzenlemeler getirildiği görülüyor.

Tehlikeli madde taşımacılığına yönelik yasal altyapıya dair düzenlemeler ilgili genel müdürlüğün faaliyetlerine başlaması ile hız kazandı. Yine bu kapsamda 22 Mayıs 2014 tarihli ve 29007 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı Hakkında Tebliğ ile tehlikeli maddeleri; taşıyan, gönderen, paketlenen, yükleyen, dolduran ve boşaltan işletmelerin yaptıkları işlemleri, insan sağlığına, diğer canlı varlıklara ve çevreye zarar vermeden, güvenli bir şekilde yapmaları için, bu işletmelere yardımcı olmak amacıyla, işletmelerde istihdam edilecek tehlikeli madde güvenlik danışmanlarına yönelik düzenlemeler getirildi.

Yapılan düzenlemelerle de görülüyor ki tehlikeli madde taşımacılığı sürecinde yer alan ve bir takvim yılı içerisinde net elli ton ve üstü

miktarlarda işlem yapan, gönderen, paketlenen, yükleyen, dolduran ve boşaltan olarak faaliyette bulunan ve Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi sahibi olan işletmeler ile toplam araç taşıma kapasitesi 50 ton ve üzerinde olan taşımacılık işletmeleri (karayolu, demiryolu ve demiryolu) ile bu Tebliğ kapsamındaki tehlikeli maddeleri geçici olarak depolayan işletmelerin TMGD istihdam etme zorunluluğu bulunuyor.

Taşımanın sorumlu olduğu tarafları belirlenmesi hususunun önemli olduğunu vurgulayarak, tehlikeli madde taşımacılığı için tüm aktörler içerisinde diğer taşımacı veya lojistik firmalarından hizmet olarak taşıyan, taşınacak eşyayı fiziken üretmeyen, elleçlemeyen, paketlenmeyen, yüklemeyen veya boşaltmayan Taşıma İşleri Organizatörleri'nin TMGD istihdam etmesi veya bulundurulmasının gerekli olmadığı yönündeki görüşümüzü 5 Mart 2018 tarihinde UTİKAD olarak Bakanlık ile paylaştık. 17 Ocak 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi değişiklikleriyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nda büyük bir değişim yaşandı. Bakanlık bünyesinde yer alan ve lojistik sektörünün karayolu, demiryolu ve kombine taşımacılık mevzuatını düzenleyen genel müdürlükleri tek bir çatı altında toplanırken, demiryolu taşımacılığının düzenlenmesinde yetkili iki genel müdürlük de tek bir genel müdürlük altında birleşti. Yeni kararname ile Karayolu Düzenleme, Demiryolu Düzenleme ve Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlükleri Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü adı altında birleşirken, Deniz ve İç sular Düzenleme Genel Müdürlüğü ile Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü ise Denizcilik Genel Müdürlüğü olarak birleştirildi. Yeni oluşturulan Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürlüğü ile Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün görev ve yetkilerine de kararnamede yer verildi.

Diğer yandan bugünlerde gündemimizde olan bir başka konu ise Türkiye Lojistik Master Planı. Devlet tarafından Tehlikeli Madde Taşımacılığı, Türkiye Master Planı Yönetici özetinde de ele alınmış olup bu bağlamda kılavuzların hazırlandığı ve amaçların belirlendiği, sektörle paylaşılacağı aktarıldı. Paylaşılacak olan kılavuzla beraber tarafların tehlikeli madde taşımacılığı farkındalığı artacak.

AKARYAKIT KARA TANKERLERİ İÇİN GEREKEN BELGELER

” Karayollarında akaryakıt taşımacılığı, taşımacılığın en zor iş kollarından birisi. Araçlar, çevreye olan olumsuz etkileri, yaratacağı risklerin önlenmesi için belli özelliklere sahip olmalı. Yapılan taşımacılık da denetimlere tabi.“

Denetimlerde birçok belgenin alınmış olması ve sürücü yanında kopyalarının bulunması gereklidir. Öncelikle taşıtlar için ADR uygunluk belgesi aranmaktadır. Tehlikeli maddeler listesinde, ADR'de tanımlanan Sınıf 1, Sınıf 6 ve Sınıf 7 tehlikeli yüklerin taşınmasında ayrıca tehlikeli maddelerin karayoluyla taşınması hakkında yönetmelik kapsamında belirlenen ilgili mercilerden alınmış taşıma izin belgesinin fotokopisinin sürücü yanında olması gerekmektedir.

Denetimlerde araç ruhsatının olup olmadığı kontrol edilmekte, şoföre ait ehliyet ve Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne göre C1, C2, K1, K2, L1, L2, R1, R2 yetki belgelerinden herhangi birine sahip olmak gerekmektedir. Yönetmelik ve (ADR) hükümlerine uygun olarak, ulusal ve uluslararası karayollarında tehlikeli yük taşımacılığı yapacak şoförlerin, Tehlikeli Mal Taşımacılığı Sürücü Eğitim Sertifikası (SRC5)/ADR Şoför Eğitim Sertifikası'na sahip olmaları zorunlu hale gelmiştir.

Tehlikeli madde taşımacılığı yapan taşıtlara ait Tehlikeli Maddeler ve Tehlikeli Atık Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası poliçesi bulundurulması gerekmektedir.

29.01.2009 tarih ve 27125 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "Tanker Temizleme Tesisleri Tebliği" kapsamında, taşınacak ürünün bir önceki ürünle aynı olması istenilir. Taşınan ürünün değişmesi halinde temizleme



ATILLA YILDIZTEKİN

Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim
Danışmanı

zorunludur. Ekipmanın temizlenmesi gerekiyorsa yetkili tesislerde temizlenerek, taşıyıcı tarafından Temizleme Belgesi alınması zorunludur. Taşıyıcılar dolmuş öncesinde yüklemenin yapıldığı tesise bu belgeyi ibraz etmekle yükümlüdürler. Üretici, dolmuş işlemi yapan tesisler/yükleyiciler, temizleme yapılmış ekipmanlarına dolmuş öncesi

Temizleme Belgesi'ni almakla ve bir nüshasını Bakanlığa veya yetkilendirilmiş kuruluşa iletmekle yükümlüdür. Araçların hareketleri de kontrol altına alınmaktadır. Araçlarda bulunan takoğrafların çalışıp çalışmadığı ve takoğraf kartlarının olup olmadığı kontrol edilmelidir. Ana kesici şalter elektrik akımını kestikten sonra takoğraf bu kesintiden etkilenmeyecek şekilde tesis edilmiş olmalıdır. Takoğraf üniteleri; aracın hız sınırını ihlal edip etmediğini, kaç defa ettiğini, sürücünün sürekli ve toplam olarak günde kaç saat araç kullandığını, tarih ve saat bilgilerini, gidilen yol mesafesini takip etmelidir.

Araçların bakımları da önemlidir. Periyodik bakım kayıtları yetkili bir serviste yaptırılmış olmalıdır. Yapılan bakımları detaylı olarak gösteren bir kayıt tutulması ve araçta bulundurulması gerekmektedir. Her 3 ayda veya 10.000 km'de bir yetkili bir servise periyodik bakım yaptırılması zorunludur. Ayrıca yılda bir kez yaptırılacak fren bakımı kayıtları olmalıdır. Araç ruhsatında süresi geçmiş fenni muayene ve egzoz emisyon test raporları mevcut olmalıdır.

Bu belgelerin dışında araçların teknik olarak güvenliğini sağlayacak mekanik sistemlere, ekipmanlara ve teçhizata da sahip olmaları istenmektedir. Bunların bir tanesinin eksikliği araçların yolda durdurulmasına neden olabilmektedir.



- Depolama Hizmetleri
- Akaryakıt ve Oto Taşımacılığı
- Parsiyel Taşımacılık
- Karayolu, Demiryolu ve Gemi Taşımacılığı
- Forwarding Hizmetleri

TEHLİKELİ MADDELERİN DEPOLANMASI

” Taşıma araçlarında olduğu gibi, tehlikeli madde depolanacak tesislerin belli kurallara uygun işletilmesi gerekiyor. Ayrıca sözkonusu uygunluğun belgelenmiş olması zorunlu.“



**GÜLŞEN YEŞILDAĞ
YELKENKAYA**

Lojistik Danışmanı

Tehlikeli maddeler, karayolu taşımacılığında dokuz farklı gruba ayrılmaktadır. Her bir grup farklı etiket ve işaretlerle belirtilmektedir ve bu maddeler farklı tehlike, risk özelliklerine sahiptir. Bundan dolayı farklı nakliye ve farklı depolama uygulamalarına tabi tutulmaktadır. Özellikle rinden dolayı; dikkatsizlik ve kaza sonucunda, çevre güvenliğini, insanları, canlıları ve genel güvenliğini tehlikeye atan maddeler olarak tanımlanmaktadır.

Taşıma araçlarında olduğu gibi, tehlikeli madde depolanacak tesislerin de belli kurallara uygun işletilmesi gerekir. Ayrıca bu uygunluğun belgelenmiş olması zorunludur. Tehlikeli maddelerin uygun depo sahasına girmesinden sonra, raflanması ve paketlenerek sevk edilmesine kadar olan operasyonunda çalışanlara ve çevreye zarar gelmesini engelleyecek önlemlerin alınma mecburiyeti vardır.

Depolama sürecinde kaza ile ortaya çıkabilecek gaz, buhar, sis,

kalması sağlanmaktadır. Hava sıcaklığı ve nem oranları da sürekli farklı noktalardan ölçülmelidir. Özellikle yanıcı ve patlayıcı maddelerin depolandığı tehlikeli madde depolarının müstakil binalarda olması gerekir ve bu depoların yaşam alanlarına en fazla beş yüz metre mesafede inşa edilmiş olması tercih edilmektedir.

Tehlikeli madde depolarının güvenliği de unutulmamalıdır. Etrafı duvar veya tel örgü ile çevrilmeli, kapalı kamera sistemi ile takip edilmeli, en az iki güvenlik görevlisi tarafından güvenliği sağlanmalı ve yıldırım düşme tehlikesine karşı en az iki paratoner ile korunuyor olmalıdır.

Çalışan personelin eğitimi de önemlidir. Tehlikeli madde depolarında ateşle yaklaşılmasın diye herkesin görebileceği yerlere ikaz levhaları asılmalıdır. Yangın çıkma tehlikesine karşı yangına müdahale ekipleri oluşturulmalıdır. Depoda yangın önlemek ve söndürmek için gerekli tüm donanımlar eksiksiz kurulmalı ve periyodik kontrolleri yapılmalıdır.

duman, toz ve atıkların insan sağlığını ve çevreyi olumsuz etkilemesi için gereken tedbirlerin alınmasına özen gösterilmektedir.

Tehlikeli maddelerin depolandığı hacimlerde kıvılcıma yol açacak veya alev çıkartabilecek ısıtma sistemleri kullanılmamaktadır. Depo içerisinde havanın fazla kuru olmaması ve belirli bir ölçüde nemli

SEKTÖRÜN YÜZDE 85'İNİ TEMSİL EDİYORUZ

” Türkiye'nin önde gelen akaryakıt dağıtım şirketleri tarafından kurulan Petrol Sanayi Derneği (PETDER) olarak sektörün yaklaşık yüzde 85'ini temsil ediyoruz.“



NIYAZI İLTER

Petrol Sanayi Derneği (PETDER) Genel Sekreteri

Petrol Sanayi Derneği (PETDER), 23 Eylül 1996 tarihinde, petrol ürünlerinin üretimden tüketime kadar olan faaliyetler zinciri üzerinde çalışmalar yapmak amacı ile ülkenin önde gelen akaryakıt dağıtım şirketleri tarafından kuruldu. Alpet, Aytemiz, Belgin, BP, ExxonMobil, GO, Opet, Petline, Petrol Ofisi, Petroyağ, Shell, Shell & Turcas, Total ve TP PETDER üyesi kuruluşlar. PETDER sektörün yaklaşık yüzde 85'ini temsil ediyor.

AKARYAKIT DAĞITIM SEKTÖRÜ

Akaryakıt dağıtım sektörü, 97 dağıtıcı, yaklaşık 100 depolama tesisi ve 7/24 ülkemizin her yerinde hizmet veren 13 bine yakın bayi sayısı ile Türkiye ekonomisine önemli katkılarda bulunuyor. Akaryakıt sektörünün oluşturduğu toplam parasal büyüklük 2018 yılında 2017 yılına göre dövizdeki ve uluslararası piyasada artan nihai ürün fiyatlarındaki yükseliş sonucunda artan pompa satış fiyatının etkisiyle yüzde 19,3 arttı ve 209,6 milyar TL'ye ulaştı. Bunun 87,7 milyar TL'sini vergiler oluşturuyor.

EPDK tarafından son yayınlanan verilere göre, 2019 Ocak-Ekim döneminde, 2018 yılının aynı dönemine kıyasla toplam benzin

tüketimi yüzde 2,20 arttı, toplam motorin tüketimi yüzde 2,81 azaldı. Toplam LPG otogaz tüketimi ise yüzde 1,14 arttı. Toplam fuel oil tüketimi yüzde 5,92 arttı, gazyağı tüketimi ise yüzde 11,25 azaldı.

Dünyada Brent petrol fiyatlarının, 2020 yılı ilk çeyreği için 70 dolar seviyelerinde seyredeceği öngörülüyor. Ülkemiz akaryakıt piyasası açısından petrol fiyatlarının, 2020 yılı ilk çeyrek sonrasında tekrar makul seviyelere dönmesini umuyor ve temenni ediyoruz.

Önümüzdeki dönemlerde ülkemizde sektörümüz için hedefimiz, petrol piyasasının hem kaliteli hem de müşteri ihtiyaçlarına hitap edecek ürünlerle ve tekno-

lojik ilerlemelerle birlikte gelişen hizmetlerle rekabetçi bir şekilde büyümesini sürdürmesi. Ayrıca piyasanın düzenli, düzgün ve kurallı olarak oluşmasıdır. Dünyada ve Türkiye'de enerjiye olan talebin artacağını, ülkemizde petrol piyasasının Türkiye ekonomisini takip ederek büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.

Türkiye'nin genç nüfusu ve kişi başına düşen geliri dikkate alındığında bin kişi başına düşen araç sayısında ortalama 150 ile diğer Avrupa ülkelerinin çok gerisinde yer alıyor. Bu itibarla sektörümüzün büyümesi için önemli bir potansiyeli var.

Türkiye akaryakıt piyasası ülke ekonomisine paralel şekilde büyümeye devam ederken rekabet, dünya ham petrol ve ürün fiyatları, düzenlemeler, vergiler ve döviz kuru tüketim dengelerindeki belirleyici unsur olmaya devam edecek.

Ülkemize ihtiyaç duyduğu enerjiyi sağlayan önemli sektörlerden biri olarak, akaryakıt sektörünün daha kaliteli ürün ve hizmetlerle tüketici faydasını en üst düzeye çıkararak ve yeni yatırımlarla ilerleyen, serbest rekabetçi bir piyasa olarak daha da gelişeceğine inanıyor, bu yönde yapılacak her çalışmaya tüm gayretimizle destek olacağımızı belirtmek istiyoruz.

ADR VE BİZ...

” ADR standartlarının pratikte hayat bulabilmesi için o kadar çok yapacak iş var ki... Konunun paydaşlarına baktığımızda devlet üzerine düşeni yapmış ve yönetmelik anlamında taşımacılık alanında gerekli çalışmaları tamamlamış görünüyor. Yük sahipleri de öyle.“



CEM KUMUK

Lojistik Yönetim Danışmanı

Avrupa ülkeleri ile beraber Türkiye, Azerbaycan ve Kazakistan gibi ülkelerin de taraf olduğu Uluslararası Karayollarında Tehlikeli Maddelerin Taşınması ile ilgili Avrupa Sözleşmesi 1968 yılında Cenevre’de imzalanmıştı. Türkiye bu sözleşmeye 2010 yılında imza koymasına rağmen bu konuda yönetmelik ve altyapıya yönelik yeterli düzenlemeler gerçekleştirilemediği için 2019 yılına kadar uygulamaya geçilemedi. Bu alanda son yönetmelik düzenlemesi 24 Nisan 2019’da yapıldı ve görünürde artık geriye bu koşulları sahaya yansıtmaktan başka yapılacak bir şey kalmadı gibi görünüyor.

Evet, görünürde durum bu. Ama ya gerçekte? ADR standartlarının pratikte hayat bulabilmesi için o kadar çok yapacak iş var ki... Konunun paydaşlarına baktığımızda devlet üzerine düşeni yapmış ve yönetmelik anlamında taşımacılık alanında gerekli çalışmaları tamamlamış görünüyor. Yük sahipleri de öyle. Taşrada yerleşik akaryakıt istasyonları haricinde kurumsal yapıların ADR uygulamaları ile fazlaca bir eksiği kalmadı. Onlar da yükleriyle ilgili MSDS formlarını ve etiketleme standartlarını çoğunlukla doğru ve yeterli bir şekilde uyguluyorlar. Bu süreçte en önemli rolü üstlenen lojistik hizmet sağlayıcılara sıra geldiğinde uygulamalarla ilgili kat edilmesi gereken bayağı bir mesafe olduğu dikkatleri çekiyor. Eski alışkanlıkların devamı olsa gerek, hala bazı lojistik hizmet sağlayıcılar ADR altyapılarının olmamasına rağmen birkaç basit belgelendirmeye bu işlere teklif verip, ciddi projelerde hizmete aday olabiliyorlar. İşin ilginç yanı, olması gereken ADR yatırımlarını yapmadıkları için bu işi layıkıyla ya-

pabilecek rakiplerine göre daha ucuz teklifler verip, rekabette avantajlı konuma geçiyorlar. Müşteri bilinçliyse sorun yok. Ancak, lojistik hizmetler alanında çilgin ve kuralsız bir rekabetin yaşandığı günümüzde pek çok müşteri bu gibi tekliflerin şeytani cazibesine dayanamayabiliyor.

Devlet kural koyucu rolü ile üzerine düşeni yerine getirmiş gibi görünse de ben devletin esas üzerine düşen görevin "denetim" olduğunu düşünüyorum. Maalesef, kuralları koyan ve yönetmelikleri hazırlayan devlet denetim aşamasında çok iyi bir performans sergileyemiyor. Denetimler nicelik ve nitelik açısından çok yetersiz. Çok belli noktalarda ve az sayıda ki denetim noktalarında çok yüzeysel bir denetim işlemi yapılıyor. Örneğin aynı araçta birden fazla ADR sınıfına ait eşya olduğunda bunların aynı yerde bulunabilirlik ve birbirleri ile etkileşim risklerine çok da fazla dikkat edilmiyor. Yapılan denetim genellikle yükün MSDS formu var mı, gerekli etiketleme yapılmış mı, araç ADR’li yük taşımaya uygun mu ve şoförün SRC-5 sertifikası var mı ile sınırlı ka-

lıyor. Taşınan ADR’li yükün niteliğinin doğurabileceği risklere yönelik yeterli işlem yapılmıyor.

Taşradaki akaryakıt istasyonlarının kendi yüklerini, kendilerine ait ve ADR normlarına uymayan araçlarla taşınması konusu ise çok eski bir kanayan yara. Akaryakıt tedarikçilerinin güçlü bayileri kaybetmemek için bu noktada genellikle çok fazla bir yaptırım uygulayamadıkları görülüyor. Lojistik hizmet sağlayıcıları kurallara uyma noktasında zorlayabilen petrol şirketleri, aynı zorlamayı güçlü satış performansı olan bayilerine uygulayamıyorlar. Bu da akaryakıt taşımalarında tutarlı bir lojistik akışın oluşmasına engel oluyor. Sonuç olarak petrol şirketlerinin ticari kaygıları bir kenara bırakıp, hayati önem taşıyan bu konuda daha tutarlı bir politika izlemeleri gerekmektedir.

Son olarak şoförlerin SRC-5 sertifikalarına değinmek istiyorum. Bazen bazı lojistik hizmet sağlayıcılarının şoförlerini kurslara göndermeden, parasını ödeyerek bu belgeyi almaya çalıştığı durumlara şahit oluyoruz. Şoförün kursa gitmeden, acil bir durumda nasıl hareket etmesi gerektiğini bilmeden sahip olacağı bir SRC-5 belgesinin kimseye bir faydası olmadığı ortada. Bu konu insan hayatına doğrudan dokunan bir konu ve ciddi bir yaklaşım gerektiriyor. Bir şoförün sefer kaybetmemesi için kursa gitmeden bu belgeye sahip olmasının bedeli bir kaza anında hiçbir şeyle ödenemez. Dolayısıyla konu ucuz ticari kaygılarla insan hayatlarının tehlikeye atılmayacağı kadar önemli bir konu.

Hülasa, ADR sözleşmesine tarafız ve artık bir yönetmeliğimiz de var. Ama peki biz hazır mıyız?

Sevgiyle kalın...

SGS TRANSITNET İLE GÜMRÜKLERDEN HIZLI, KOLAY, EKONOMİK, DİJİTAL GEÇİN



Transit destek hizmetlerinde global lider ve öncü **SGS TransitNet**'i tercih edenler, spedisyon kullanmadan ve ofisten ayrılmadan, **elektronik ortamda T1 / T2 / TR Beyanı** sunabiliyor. Üstelik tüm taşıma sürecini, varış gümrüğünde sonlanana kadar, yine ofisten takip edebiliyor. Siz de **SGS TransitNet**'in Türkiye dahil **35 Avrupa ülkesinde geçerli sistemiyle tanışın, işinizde rahatlığı yaşayın.**



SGS TRANSITNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.

Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi
Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye

t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96

e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS

REYSAŞ LOJİSTİK VE TİCARET AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI DURMUŞ DÖVEN:

“2020’DE YÜZDE 20 ORANINDA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ”

Reysaş Lojistik ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, “Yurtiçi ve yurtdışı taşımacılık, uluslararası ve yurtiçi demiryolu taşımacılığı, otel işletmeciliği, taşıt muayene istasyonu işletmeciliği, tarım hayvancılık, GES Tesisleri ve depolama hizmetleri ile 2019 yılını yaklaşık yüzde 20 büyüyerek kapatan şirketimiz, 2020 yılını da yine yaklaşık yüzde 20 oranında büyümeyi hedefliyor” dedi.

Reysaş Lojistik ve Ticaret AŞ, yurtiçi ve yurtdışı taşımacılık, uluslararası ve yurtiçi demiryolu taşımacılığı, otel işletmeciliği, taşıt muayene istasyonu işletmeciliği, tarım hayvancılık, GES Tesisleri ve depolama hizmetleri ile 2019 yılını yaklaşık yüzde 20 büyümeye rakamıyla kapattı. Reysaş Lojistik ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, lojistik sektöründe 2019 değerlendirmeleri ve 2020 hedeflerinin yanı sıra tehlikeli madde taşımacılığında gerçekleştirdikleri yatırımları Ekovitrin’e anlattı.

Reysaş Logistics olarak 2019 yılını nasıl geçirdiniz, hangi yatırımlara imza attınız?

Reysaş, 1990 yılında araç taşımacılığı ile başladığı lojistik sektöründe kısa zamanda büyüyerek, günümüze geldiğimizde çeşitli sektörlerde de yaptığı yatırımlarına hız kesmeden devam eden bir şirket haline geldi. Yurtiçi ve yurtdışı taşımacılık, uluslararası ve yurtiçi demiryolu taşımacılığı, otel işletmeciliği, taşıt muayene istasyonu işletmeciliği, tarım hayvancılık, GES Tesisleri ve depolama hizmetleri ile 2019 yılını yaklaşık yüzde 20 büyüyerek kapatan şirketimiz, 2020 yılını da yine yaklaşık yüzde 20 oranında büyümeyi hedefliyor. Halka açık olmamız sebebi ile çok fazla bilgi paylaşımı yapamamakla birlikte, 2020 yılında da depo, araç ve yeni yatırımlarımız yine olacak. Maddi sıkıntımızın olmaması, yeterince nakdimizin olması sebebi ile diğer lojistik sektöründeki şirketler yüksek yatırım yapamayacağından, Reysaş olarak bu sene



de tamamen yeni çıkacak projelere odaklanacağız.

“TÜRKİYE’NİN DEPOCUSU ÜNVANINI DEVAM ETTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ”

Depoculukta ve yeşil lojistikte ulaştığınız büyüklüğü ve yaptığınız yatırımları anlatır mısınız?

Reysaş Lojistik 2006 yılında İMKB’de işlem görmeye başlayarak Türkiye’deki ilk ve tek halka açık Lojistik firması unvanını aldı. Depolama segmentinde depo geliştirmeye odaklanmış, halka açık ilk ve tek gayrimen-

kul yatırım ortaklığı olan iştirakimiz REYSAŞ GYO ile sahip olduğumuz “Türkiye’nin Depocusu” ünvanını, gelecekte de hep lider konumda tutarak devam ettirmek, depoculuk alanındaki hedefimiz. Depo çatısında güneş panelleri ile elektrik üretimi yapan, Türkiye’de çatı üzerinde kurulmuş ilk ve en büyük GES tesisini hizmete alan firmayız. Depo sayımızın fazlalığı ve depo yatırımlarımızın devam etmesi sebebi ile 2020 ve takip eden yıllarda da güneş enerjisi yatırımlarımız devam edecek. Bu şekilde katkı değeri yaratan, verimlilik artışı sağlayan, karbon salınımını azaltan uygulamalarda

Reysaş, 1990 yılında araç taşımacılığı ile başladığı lojistik sektöründe kısa zamanda büyüyerek, günümüze geldiğimizde çeşitli sektörlerde de yaptığı yatırımlarına hız kesmeden devam eden bir şirket haline geldi.

yatırımlarımız devam ettirmeyi planlıyoruz. Reysaş GYO, GYODER’ göre aktif değeri 2.600.000 TL ile endüstriyel ve lojistik depo konusunda Türkiye’de 1., Avrupa’da ilk 10’da yer alan Halka Açık bir Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı şirketi. Şirketimiz lojistik depo, ticari bina, tarım deposu, otel vs. geliştiricisi ve yatırımcısı olup, portföyündeki binaların mülkiyeti tamamen kendisine ait. 10 yıldır devam eden depo yatırımlarını son 5 yılda arttırıp, çeşitli lokasyonlarda yaptığı yatırımlarla yaklaşık 2.000.000 m²’lik depolama kapasitesine ulaşmış, 48 adet bina 161 bağımsız bölüm ile 190 adet kiracısı bulunan Reysaş GYO, bu konudaki yatırımlarına da halen devam etmekte olan bir şirket. Binalarımızın çatılarında yer alan Güneş Enerji Santrali (GES) kurulu gücü ile 11 MW toplam 67 MW güneş enerjisi üretiyor. 32 bin MW enerji üretiliyor.

“TÜRKİYE’DE İLK ADR’Lİ ARAÇLARI ALAN FİRMALARDANIZ”

Tehlikeli madde taşımacılığında kapasite ve pazar payı anlamında ulaştığınız büyüklük hangi boyuta ulaştı? Sahip olduğunuz lojistik ağı hangi ülkeleri kapsıyor?

Tehlikeli madde taşımacılığında kullanılan Türkiye’de ilk ADR’li araçları alan firmalardanız. Son yıllarda Tehlikeli madde taşımacılığının LNG ve CNG bölümü üzerinde yoğunlaştık. LNG ve CNG taşımacılığı akaryakıt taşımacılığının yanında çok daha fazla uzmanlık, özel ekipman, bu konuda bilgili personel gerektiriyor. Birkaç taşıma modunun birlikte kullanımı, buna bağlı olarak verimlilik artıran ve taşıma maliyetlerinin düşüren farklı taşı-



“Tehlikeli madde taşımacılığında kullanılan Türkiye’de ilk ADR’li araçları alan firmalardanız. Son yıllarda tehlikeli madde taşımacılığının LNG ve CNG bölümü üzerinde yoğunlaştık.”

ma ekipmanları ile yeni taşıma modelleri oluşturma çalışmaları ve yatırımları yapıyoruz. LNG ve CNG’nin sadece lojistiği ile değil aynı zamanda ağır ticari vasıtalarda yakıt olarak kullanımı ile ilgili de gerçekleştirdiğimiz, ödülleri aldığımız projeler bulunuyor. Bu projelerde, taşıma maliyetlerinin düşürülmesinin yanında, karbon salınımının azaltılması, motorindeki kaçak ve kayıpların azaltılmış olması gibi çok önemli faydalar sağladık. Lojistik ve diğer sektörlerde de bu uygulamaların tedarik noktalarının artması ile hızla yayılacağına inanıyoruz. Kendi bünyesinde eğitim kuruluşu oluşturan, operasyonel HSE-Q (Sağlık-Emniyet-Çevre-Kalite) standartları oluşturup bunları uygulayan ilk firmalardanız. Yine Türkiye’de ilk defa dijital yol haritaları çalışması yapıp tehlikeli madde taşımacılığı için riskli ve uygun olmayan güzergahları belirledik ve rut planlamalarını buna göre

yaptık. Isı kompensatörlü sayaçlar ile dağıtım yapan akaryakıt tankerleri ile ilk defa milk run uygulamasını akaryakıt sektörüne uyarladık.

Reysaş, Tehlikeli Madde Taşımacılığında 1998’den beri bu sektördeki birçok firmaya hizmet veriyor. Ülkemizde henüz ADR standardı ve yönetmeliklerinin konuşulmadığı dönemlerde bile yurtdışındaki üreticilerden ADR’li, alttan dolumlu, buhar geri dönüş sistemli, pnömatik kontrollü dip vana sistemleri olan alüminyum tanker yatırımı yapan Reysaş son dönemlerde, yatırım değeri çok yüksek olan kroyojenik tankerler ve yüksek basınçlı tüpleri taşıyan rö-morklar ile aynı bir uzmanlık alanı gerektiren LNG ve CNG taşımlarına yoğunlaştı. Eksi 160 derecede sıvılaştırılmış doğal gaz taşıyan çift cidarlı, süper izolasyonlu, kroyojenik LNG tankerleri ile 250 bar gibi yüksek basınçta sıkıştırılmış doğalgaz taşıyan



CNG tankerleri ile CNG taşımacılığını birçok bölgede yapıyor. Akaryakıt taşımacılığının yanında Reysaş, sektörde kroyojenik LNG tankerleri yatırımı yapan ilk lojistik firması.

“SON YILLARDA DEPO YATIRIMLARINA AĞIRLIK VERDİK”

Reysaş Logistics olarak kısa ve uzun vadedeki hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı açıklar mısınız?

Akaryakıt taşımacılığında demiryolunda konteyner tanklara, sarnıçlı vagonlara ilave olarak dünyada yaygın olan fakat Türkiye’de henüz kullanılmayan akaryakıt römorklarının demiryolu vagonları ile taşıdığı intermodal taşımacılık ekipmanlarına yatırım yapmayı planlıyoruz. Diğer yandan gelişen teknoloji ile birlikte yeni tip ve özelliklerde tankerler ile taşınan LNG ve CNG gibi farklı yakıt tür ve formları ile tehlikeli madde taşımacılığı pazarında genişleme yarattığımızı da söyleyebiliriz.

Son yıllarda depo yatırımlarına ağırlık verdik. Özellikle Türkiye ticaretinde çok büyük hacme sahip Marmara Bölgesi’ndeki depolama ihtiyacı, burada yapılan depo



yatırımlarının geri dönüş sürecini kısaltırken, kombine hizmet verebilmek ve bir çok taşıma modunu birlikte kullanabilmek için demiryolu alt yapısında istasyon, vagon ve ekipman yatırımları yaparak geliştirdik. Kombine lojistik hizmet sağlayıcı olarak sektörde tercih edilen bir marka olduk. Depo yatırımlarında ticari faaliyet karının yanında yatırım değerinin yıllar itibari ile artmasının sağladığı katma değer bulunuyor. Sürekli yatırım değeri artan ticari bir emtia ya sahip olduğunuzda bunu ileriki yıllarda tekrar değerleyerek yeni kredi limitleri oluşturmak mümkün olabiliyor.



SCANIA’DAN İLK LNG’Lİ FİLO TESLİMATI

Scania, Türkiye’nin ilk LNG filo teslimatını gerçekleştirerek bir ilke imza attı. Acapet 7 adet, Havi Lojistik ise 1 adet LNG’li Scania’yi törenle teslim aldı.

Scania, Acapet’e 7 adet, Havi Lojistik’e ise 1 adet LNG’li Scania’yi törenle teslim etti. Doğu Otomotiv CEO’su Ali Bilaloğlu ve Scania Genel Müdürü İlhami Eksin tarafından teslim edilen araçları Acapet adına kurucu ortaklar Önder Aytekin ve İbrahim Aytekin, Havi Lojistik adına ise Ülke Müdürü Erdem Sözvar, Dağıtım Merkezi Müdürü Turgay Eröz-yürek, Nakliye Şefi Mete Yılmaz ve Filo Koordinatörü Hüseyin Sarp teslim aldı.

“TÜRKİYE KAMYON PARKININ YÜZDE 10’U LNG KULLANACAK”

Teslimat töreninde konuşan Doğu Otomotiv CEO’su Ali Bilaloğlu, her geçen gün alternatif yakıtlı araçlara olan talebin hızla artacağını öngördüklerini belirterek, “Yakın zamanda ülkemizdeki kamyon parkında LNG’li araç oranının yüzde 10’lara çıkmasını bekliyoruz. Scania olarak CNG ve LNG yakıt kullanan araçlarımızla gerek şehri içi gerek şehirlerarası taşımacılıkta müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayan çözümler sunuyoruz. LNG’nin önemli avantajlarından bir tanesi de yakıt tasarrufunun yanı sıra çevreci olması. Dizel yakıtlı motora göre daha sessiz olan LNG’li motor, karbondioksit salınımını da yaklaşık yüzde 10 azaltıyor. Parçacık emisyonları neredeyse tamamen ortadan kalkarken, azot oksit emisyonları da üçte bir oranında azalıyor. Bugün burada LNG’li araçlarını teslim alan Acapet ve Havi Lojistik başta olmak üzere diğer yakıt türlerine göre rekabetçi bir hale gelen alternatif yakıtlı araçlar ile hem karlı hem de çevreci bir tercih yapan firmalarımızın çoğalmasını ve bu tip yatırımların önünün açılmasını temenni ediyoruz” şeklinde konuştu.

“ÇEVREYE VEREBİLECEĞİMİZ ZARARI EN AZA İNDİRMİYİ HEDEFLİYORUZ”

Yeni araçlarını teslim alan Acapet Kurucu Ortakları Önder Aytekin ve İbrahim Ay-



tekin ise kurum vizyonlarını, insan sağlığına, emniyetine, güvenliğine ve çevreye verebilecekleri zararları en aza indirmek olarak çizdiklerini belirterek, bu doğrultuda hedeflerinin araç filolarını çevreye en az verecek araçlardan oluşturmak olduğunu, teslim aldıkları LNG’li Scania araçları ile bu yönde ilk adımı attıklarını söylediler.

“KARBON AYAK İZİMİZİ AZALTMAK İSTİYORUZ”

Havi Lojistik yetkilileri ise her yıl yüzde 5 ile yüzde 10 arasında karbon salınımını azaltmaya çalıştıklarını, Avrupa’daki bazı dağıtım merkezlerimizde halen LNG ve CNG’li araçların kullanıldığını, bu araçlardan alınan referanslar ile Türkiye filolarında da dönüşüme başladıklarını belirttiler.



Doğu Otomotiv CEO’su Ali Bilaloğlu ve Scania Genel Müdürü İlhami Eksin tarafından teslim edilen araçları Acapet adına kurucu ortaklar Önder Aytekin ve İbrahim Aytekin, Havi Lojistik adına ise Ülke Müdürü Erdem Sözvar, Dağıtım Merkezi Müdürü Turgay Eröz-yürek, Nakliye Şefi Mete Yılmaz ve Filo Koordinatörü Hüseyin Sarp teslim aldı.

PEUGEOT AKTİF İRIYIL OTOMOTİV GENEL MÜDÜRÜ HAKAN TOFAN:

PEUGEOT AKTİF İRIYIL OTOMOTİV GENEL MÜDÜRÜ HAKAN TOFAN:

Peugeot Aktif İriyil Otomotiv Genel Müdürü Hakan Tofan, "Türkiye'de ilk Peugeot satan bayiiz. Sektörde 20 yılımızı doldurduk. Servis, sigorta ve satış olmak üzere '3S' hizmeti veriyoruz" dedi.

Türkiye'de Peugeot markasının satışını yapan ilk bayi olan Peugeot Aktif İriyil Otomotiv, sektörde 20 yılını doldurmuş durumda. Peugeot olarak yıl sonuna kadar 47 bin adet araba satmayı planlayan Peugeot Aktif İriyil Otomotiv, Türkiye pazarında yüzde 6.6'lık pazar payı elde etmeyi hedefliyor. Peugeot Aktif İriyil Otomotiv Genel Müdürü Hakan Tofan, otomotiv sektöründe verdikleri hizmetleri ve Peugeot'un yeni modeli Peugeot SUV 2008'i Ekovitrin'e anlattı.

Aktif İriyil Otomotiv'in kuruluş öyküsünü ve günümüze kadar kaydettiği aşamaları ana hatlarıyla anlatır mısınız?

Türkiye'de ilk Peugeot satan bayiiz. İlk yetkili satıcıyız. Peugeot markası haricinde herhangi bir faaliyetimiz yok. Otomotivin her alanında hizmet veriyoruz. Sektörün kiralama tarafı da dahil olmak üzere her dalda hizmetlerimize devam ediyoruz. Hizmet verdiğimiz bu plazanın kuruluşu 2000 yılına rastlıyor. Ama biz sektöre 1995 yılında girdik. 2000 yılından sonra sektörde plazalaşma olgusu başladı. Yaklaşık 20 yılımızı doldurduk. Servis, sigorta ve satış olmak üzere '3S' hizmeti veriyoruz. Bunun dışında 'Air Rent a Car' adındaki kuruluşumuzla oto kiralama konusunda da faaliyet gösteriyoruz.

Toplam kaç şube ve personele sahipsiniz?

Tek şubemiz var. Kiralama sektörü de dahil olmak toplam 100 personelimizle hizmet vermeye devam ediyoruz. Bu sayıya idari personelimiz de dahil.

"BİRKAÇ MARKAYI BÜNYEMİZE KATMAYI PLANLIYORUZ"

Kısa ve uzun vadede yeni yatırımlar gerçekleştirmeyi hedefliyor musunuz?

Globalde PSA Grubu çoklu bir marka haline geldi, en son Opel markasını da satın aldılar. Türkiye'de de tekli markalar yavaş yavaş çoklu markalara doğru dönüşüm geçirmeye başladı. Bizim de bu yönde çalışmalarımız var. Bundan sonraki dönemde biz de birkaç markayı bünyemize katmayı planlıyoruz. Türkiye'de Peugeot'un ciddi bir pazarı var. PSA Grubu Türkiye'de ilk 5 içerisinde yer alıyor ve Türkiye genelinde ilk 3'ün içerisine girmek istiyor. Yani Opel, Citroen ve Peugeot'yu da kattığımız zaman ilk 3 içerisine girmeyi hedefliyoruz.

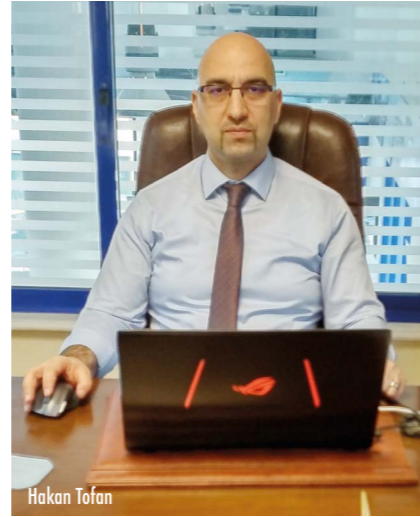
"PEUGEOT, SUV PAZARINDA LİDERLİĞİNİ İLAN ETTİ"

Yeni Peugeot SUV 2008 modeli hangi özellikleriyle ön plana çıkıyor?

Yeni Peugeot SUV 2008, B segmentinde tamamen yenilenmiş bir araç. 3008 modelinin devamı olarak nitelendirilebilir. Peugeot, SUV pazarında liderliğini ilan etmiş durumda. Araç eski modele göre 14 cm daha uzun, 5 cm daha geniş. Bagaj hacmi de oldukça yeterli. Görüntü olarak da bakıldığı zaman 3008 modeline yaklaştığımızda. Yani tasarım, teknoloji ve diğer tüm özellikleriyle diğer markalara karşılaştırıldığında sektörde oldukça yerini sağlamlaştıracak bir araç.

İnsanlar kendi segmentinde Peugeot SUV 2008'i neden tercih etmeli?

Peugeot olarak artık SUV'da çok iyi bir alımız var. Bu algıyı 2008 modeliyle birlikte



Hakan Tofan

daha yukarılara taşıyacağız. Kalite, sürüş zevki, tasarım ve teknoloji anlamında yarı otonom bir araç. Peugeot SUV 2008, yavaş yavaş insansız sürüşe geçilen bir ortamda yarı otonom sürüş imkanı sunuyor. Şerit takip ve tam frenleme özelliği önemli. Araçta çok farklı hologram bir ekran var.

Türkiye otomotiv sektörüne baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

2019 yılında sektörün çok geriye doğru gittiğini gördük. Kurda yaşanan ufak ufak hareketler ve kredi faizlerindeki düşüşten sonra son 3 ayda ciddi bir hareket yaşandı. Ama aslında herkes ters köşe oldu. Hiç bir markanın elinde yeterli sayıda araba yoktu. Yani pazarın neredeyse 480 binlere gi-

Hakan Tofan: "Peugeot markası yıl sonuna kadar 47 bin adet araba satarak Türkiye pazarında yüzde 6.6'lık pazar payı elde etmeyi hedefliyor. Biz de Aktif İriyil Otomotiv olarak marka içerisindeki yüzde 4.1'lik pazar payımızı sene sonuna kadar yüzde 5 seviyelerine yükseltmek istiyoruz."



deceğini kimse hesaplayamadı. Dolayısıyla son 3 ay sektörde yoğun bir talep yaşandı. Ciddi adetlerde araba sattık. Peugeot'nun öngörüsü diğer markalara göre Türkiye pazarında daha iyiydi. Sektörde yüzde 6 da pazar payı elde ettik. Ocak ayı da bizim için iyi bir başlangıç oldu. Şu anda 2020 model arabaları hızlı bir şekilde getirmeye çalışıyoruz. 2020 modelleri satarak başlayacağız. Türkiye'de Peugeot markasının satışını yapan ilk bayi olan Peugeot Aktif İriyil Otomotiv, sektörde 20 yılını doldurmuş durumda. Peugeot markası yıl sonuna kadar 47 bin adet araba satarak Türkiye pazarında yüzde 6.6'lık pazar payı elde etmeyi hedefliyor. Biz de Aktif İriyil Otomotiv olarak marka içerisindeki yüzde 4.1'lik pazar payımızı sene sonuna kadar yüzde 5 seviyelerine yükseltmek istiyoruz.



RENAULT TRUCKS'TAN NETLOG LOJİSTİK'E 150 ADET ÇEKİCİ

Kurulduğu 2003 yılından bu yana istikrarlı büyüyerek bugün Türkiye'nin ilk 100 şirketi arasında yer alan Netlog Lojistik, Türkiye'den çıkan bir dünya markası olmak üzere emin adımlarla ilerliyor. Yurtdışındaki yatırımlarının yanı sıra yurtiçinde de hızlı büyümesini sürdüren Netlog Lojistik, 2020'de ilk yatırımlarını Renault Trucks ile araç filosu için yaptı. Netlog, 150 adet Renault Trucks T 480 çekici alımı ile filosunu güçlendirdi.

Sektörde de yılın ilk büyük araç yatırımı olarak dikkat çeken teslimata Netlog Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Şahap Çak, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçalp Çak, Ticari Operasyonlar Başkanı Olcay Sunucu ile Renault Trucks Dünya Başkanı Bruno Blin, Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu katıldı. Yöneticiler, yeni araçların teslimat töreninde aynı zamanda sektörün gündeminde de değerlendirildi.

Düzenlenen teslimat töreninde konuşan Netlog Lojistik Ticari Operasyonlar Başkanı Olcay Sunucu, lojistik alanında bir dünya markası olma hedefiyle çıktıkları yolda yatırımlarına hız kesmeden devam ettiklerini; bugün yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri alanında Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçısı olduklarının altını çizerken, "Bu hayalin peşinden koşarken her zaman en büyük önceliğimiz, ülkemiz ekonomisine katkıda bulunmak oldu. Bugün attığımız bu imzalar ve gerçekleştirdiğimiz bu teslimat töreni de aslında Netlog'un Türkiye ekonomisine olan güveninin; ülkemizin geleceğine olan inancımızın en somut göstergesi" dedi.

Sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada taşımacılık sektörünün ekonomilerin can damarı olduğunu ifade eden Olcay Sunucu, "Bu anlamda sektörde yaptığımız her yatırımın bir anlamda ekonomik faaliyeti destekliyoruz. Bugün Netlog olarak yurt içinde her gün 6 bine yakın TIR hareketini yönetiyoruz" dedi. Lojistik şirketlerinin en büyük maliyet kaleminin yakıt olduğunu hatırlatan Olcay Sunucu şöyle devam etti: "Bu denli büyük bir operasyonda katma değerli hizmet sunmanın ve hizmet kalitesinin yanı sıra maliyet tasarrufları da rekabet esas-



Netlog Yönetim Kurulu Başkanı Şahap Çak ve Renault Trucks Dünya Başkanı Bruno Blin

larımızda önem taşıyor. Renault Trucks çekicileri 2008'den, T serisi çekicileri ise 2015'ten bu yana kullanıyoruz. Bu yeni nesil çekicilerle birlikte bir yandan maliyetlerimizi aşağı çekip müşterilerimize daha kaliteli hizmet sunarken diğer yandan da çevrenin korunmasına katkıda bulunacağız."

"NETLOG LOJİSTİK, BİZİM İÇİN GLOBAL BİR LOJİSTİK MARKASI"

Renault Trucks Dünya Başkanı Bruno Blin de Türkiye'yi ziyaret ederek bu önemli teslimata katıldı. Blin, Türkiye pazarının Renault Trucks için önemini belirterek şu şekilde açıkladı: "Renault Trucks'ın Türkiye'deki hedefleri her yıl büyürken 2020 yılına Netlog Lojistik'in teslimatı ile başlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Netlog Lojistik gibi global ölçekte önemli, daha önce Renault Trucks araçları kullanan müşterilerimizin tekrar çekicilerimizi tercih etmesi bizim için başarımızın bir göstergesi oluyor."

Teslimat töreninde açıklamada bulunan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, "Netlog Lojistik'in sektöre öncülük eden atılımlarını ve açılımlarını her zaman yakından takip edip, takdir ediyoruz. 10 yılı aşan iş ortaklığımızda markamızı tercih etmeleri, filolarını hem genişletirken hem de yenilerken yeni alımlarındaki

yatırımlarını yine Renault Trucks araçları ile gerçekleştirmeleri önemli bir referans. Netlog Lojistik'in araçlarımızın performans ve verimlilikleri kadar yakıt tasarruflarından da çok memnun olduklarını biliyoruz. Ticari araçlar söz konusu olduğunda ana konu, araçların yüksek performans ile kesintisiz yolda olması ve toplam sahip olma maliyetleridir. Netlog Lojistik gibi büyük operasyonlar gerçekleştirdiğinizde toplam sahip olma maliyetleri, sunduğunuz hizmetin rekabetçiliği ve kalitesi anlamında önem taşıyor. Bu konuda her zaman sadece araçlarımız ile değil toplam çözümlerimiz ile müşterilerimizin yanında olmaya çalışıyoruz" dedi. Renault Trucks T serisi çekiciler ile Türkiye'deki pazar paylarını artırdıklarını belirten Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu ise "Uzun yol T serimiz, segmentinde çok özel bir konuma sahip. Araçlarımız, son teknolojik özellikleri, yüksek performans, yakıt tasarrufu ve konforu ile hem lojistik firmalarının operasyonlarına hem de sürücülerin konfor ve verimliliklerine katkı sağlıyor. Tüm sunduğumuz avantajların Netlog Lojistik tarafından takdir edilmesinden son derece memnunuz. İlk teslimatımızı, bu denli büyük bir yatırım ile Netlog Lojistik'e yapmak bizim için çok özel bir yıl başlangıcı oldu" şeklinde konuştu.



24. EMITT-Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapıldı. Fuarın açılışını Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, KKTC Turizm ve Çevre Bakanı Ünal Üstel, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, TÜROFED Yönetim Kurulu Başkanı Süruri Çorabatır, TTYD Başkanı Oya Narin, TÜRSAB YK Başkan Yrd. Ali Bilir, Hyve Grup Bölge Direktörü Kemal Ülgen ve Hyve Group Turizm Seyahat ve Moda Grup Direktörü Hacer Aydın gerçekleştirdi.

TURİZM SEKTÖRÜ 24. EMITT FUARI'NDA BİR ARAYA GELDİ

Dünyanın en büyük dört turizm fuarı arasında yer alan 24. EMITT-Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi.

24. Emitt Fuarı, bu yıl da turizm sektörünü bir araya getirdi. Fuarda tüm dünyadan katılımcılar, davetli tur operatörleri ve sektörün uzmanları turizm sektörünün küresel ve yerel gündem konularını tartışırken, 35 ülke, dünyanın önemli turist çekim noktaları ve Türkiye'den 40'a yakın destinasyon tanıtıldı. 20 ülkeden 200'ün üzerinde davetli tur operatörünün katıldığı fuara bu yıl 60 bin ziyaretçi geldi.

24. EMITT Fuarı Kültür ve Turizm Bakanlığı, T.C İstanbul Valiliği, İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Türk Hava Yolları'nın kurumsal sponsorluğunda, KOSGEB'in desteğiyle, Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) ve Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği'nin (TTYD) iş ortaklığında kapılarını açarken; Fuar'ın Açılış Töreni yoğun bir siyasetçi ve

iş adamı akınına uğradı.

Açılış töreninde konuşan Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy, 2019 yılı için yakalanması beklenen 52 milyon turist ziyareti ile elde edilen 34 milyar dolar gelir hedefini, 2020 yılı için 58 milyon turist ziyareti ve 40 milyar dolar gelir olarak belirlediklerini ifade etti. Ersoy şöyle devam etti: "Tabii ki sayıları vermek kolay, gereğini yapmak ise özveri gerektiriyor. Düzenli bir büyüme için doğru stratejiler ve gayretli değişim politikalarına açık olmalıyız. Bu kapsamda ilk adım markalaşma ve tanıtımdan geçiyor. Bu bağlamda ilk önemli değişimi başlatarak Türkiye Tanıtım Turizm Geliştirme Ajansı'nı sektöre kazandırdık. 2018'de 18 milyon dolar olan tanıtım bütçemizi, 2019'da 75 milyon dolara 2020'de ise 180 milyon dolara çıkardık. Her bölgenin kendi potansiyelini ortaya çıkararak

çalışıyoruz. Turizmin tüm Türkiye'de 12 aya yaygınlaşması ve turizm gelirlerinin tabana yayılması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu noktada da turizm STK'larının işlevleri ve faaliyetleri de büyük önem arz ediyor."

KKTC Turizm ve Çevre Bakanı Ünal Üstel, Akdeniz çanağının incisi konumunda olan KKTC'nin; yıl boyunca 10 ay aldığı güneşi ile kültüründen gastronomiye farklı alanlarda sahip olduğu turistik değerleriyle oldukça önemli bir cazibe merkezi olduğunu belirtti. Üstel, şunları söyledi: "Anavatan Türkiye'nin desteği ile turizm sektörünü geliştiriyoruz. Yatırımcıların çoğu Türkiye'den. Şu anda adamızda 26 bin konforlu yatağa sahibiz. Çok yakın zamanda 40 bin yatağı bulacağız. Cari açığımızın yüzde 53'ünü turizm gelirlerinden karşılıyoruz."

TOYOTA PAZARLAMA VE SATIŞ A.Ş. CEO'SU ALİ HAYDAR BOZKURT:

“TÜRKİYE’DE HİBRİT OTO PAZARININ YÜZDE 98’İ TOYOTA’YA AİT”

Toyota Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO’su Ali Haydar Bozkurt, “Bugün Türkiye’de gerçekleşen hibrit otomobil satışlarının yüzde 98’i Toyota’nın hibrit modellerinden oluşuyor. Toyota, kullanıcıların araç seçim kriterlerinde çevre dostu olmasının ilk sırayı alacağına da inanıyor” dedi.

Otomotiv sektöründe 2018 yılında 620 bin adetlere gerileyen toplam pazar, 2019 yılını 479 bin 60 adetle tamamladı. 2020 yılında ise Türkiye’de toplam otomotiv pazarının 550-600 bin adet civarında olacağı öngörülüyor. Türkiye’nin Yerli Otomobili’nin (TOGG) de tanıtılmasıyla birlikte otomotiv sektörünün yakın gelecekte daha da hareketlenmesi bekleniyor. Toyota Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO’su Ali Haydar Bozkurt, gerçekleştirdikleri yatırımlar ve otomotiv sektörüyle ilgili Ekovitrin’in sorularını yanıtladı.

Toyota olarak 2019 yılını nasıl geçirdiniz? Üretim, kapasite, ihracat ve büyüme anlamında hangi yatırımlara imza attınız?

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. olarak 2019’da 23 bin 362 adet binek, 939 adet ticari araç olmak üzere toplamda 24 bin 301 adetlik satış gerçekleştirdik. 23 bin 362 adetlik binek otomobil satışları içinde bir önceki yıla oranla bir sıra yükselerek ilk 4 içindeki yerimizi aldık. Toplam satışlarda yüzde 6’lık pay ile de yılı tamamlamış olduk.

2019, otomotiv sektörü açısından nasıl bir yıl oldu? 2020’de sektörü nasıl bir yıl bekliyorsunuz?

2019 yılı başlarken zorlu bir yıl olacağını bekliyorduk. Ekonomik ve konjonktürel gelişmeler göz önüne alındığında sektörümüz için zayıf başlayan 2019 yılı, 2. yarı yolda devletimiz tarafından alınan önlem, teşvik ve faiz kampanyalarının etkisiyle to-



parlanma sürecine girdi. Umutlarımızı tazeleyen bu düzenlemeler ve özellikle yılın son 2 ayında ortaya çıkan pozitif görünüm sonucunda araç alımları bir miktar ivmelenildi. Normal olarak gördüğümüz 1 milyon adetlik satış rakamlarından sonra 2018 yılında 620 bin adetlere gerileyen toplam pazar, bu yıl 479 bin 60 adetle yılı tamamladı.

Konjonktürel şartların aynı olacağını düşünürsek 2020 yılında ülkemizdeki toplam otomotiv pazarının 550-600 bin adet civarında olacağını tahmin ediyorum. Toyota olarak 2020’deki satışlarımızın da yılı

39 binler seviyesinde kapatacağımızı öngörüyorum.

Türkiye’de yerli ve yabancı yeni yatırımların yapılması otomotiv sanayiimizi nasıl etkileyecek?

Ülkemize yapılacak yatırımlarla ekonomik olarak daha iyi bir seviyeye gelelim ve çocuklarımız daha iyi bir Türkiye’de yaşasın. Hem ekolojik hem de ekonomik olarak. Keşke 4-5 tane daha büyük otomotiv yatırımı gelse, bizim en büyük sorunumuz olan cari açık sorunumuzu neredeyse ortadan



“Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. olarak 2019’da 23 bin 362 adet binek, 939 adet ticari araç olmak üzere toplamda 24 bin 301 adetlik satış gerçekleştirdik. 23 bin 362 adetlik binek otomobil satışları içinde bir önceki yıla oranla bir sıra yükselerek ilk 4 içindeki yerimizi aldık.”



kaldırarak bir ortam yakalamış oluruz. Bizim, sektörün içindeki aktörler olarak, sadece kendi markalarımızın menfaatlerini düşünen yaklaşımlara değil, artık ülkemiz otomotiv sektörünün gelişmesi ve sektörümüzün de ekonomimize uzun vadeli katkı sağlayacak biçimde şekillenmesi için kafa yormamız gerekiyor. Bu bizim, bu memleketimize borcumuz. Daha iyi bir Türkiye istiyoruz, marka menfaatlerimize değil, büyük resme bakarak ülke menfaatlerine odaklanmanın zamanı geldi. Bunlar sağlanır ve devletimiz tarafından bazı teşvikler uygulanırsa bir dönem yakaladığımız 1 milyon ve üzeri satış adetlerine ulaşabiliriz.



'Yerli otomobil' konusunda neler söylemek istersiniz?

Öncelikle bir Türk vatandaşı olarak gurur duyduğumu belirtmeliyim. Üretime başladıktan sonra en büyük rakiplerimizden biri olacak yerli otomobili düşünen, hayata geçiren herkese teşekkür ediyorum ve hoş geldiniz diyorum. Ülke olarak 60 yıl kaybettik otomobil sektöründe. Eğer 60 yıl önce atılan adım devam etseydi, bugün ülkemizin sektörde önemli bir konumda olacaktı. Geç girdik bu sektöre ama avantajlarımız da var. Yeni bir teknoloji ile iyi bir başlangıç yaptığımızı inanıyorum. Elektrikli otomobil ile global anlamda söz sahibi olmamız mümkün. Ama markalaşmak çok önemli. Bunun için de doğru bir yol izlenmesi gerekiyor. Sadece ülke insanının kullanacağı bir otomobil olarak görmememiz gerekiyor. Çalışmalarımızı global ölçekte yapmalıyız.

Otomotiv sektörüne baktığımızda karışımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Sektördeki sorunlar nelerdir?

Vergilendirme ve dövizdeki dalgalanmalar diyebilirim. Tüm dünyada uygulanan sistemler incelenerek ve otomotivin 5-10 yıl içinde gideceği yöne bakılarak bir vergi sistemi ortaya konulmalı. Hem Türkiye'de mevcut olan markaların buraya yapacağı ilave model yatırımı için hem de henüz

Türkiye'ye gelmemiş ama gelmeyi ciddi şekilde düşünen markaların da cesaretlenmesi için vergi sistemini değiştirmemiz gerekiyor.

İlk bakışta çok zormuş gibi görülebilir. Ancak akademik çalışmalar yapılarak, yurt dışındaki örnekler incelenerek, hepsi belli formüllere dayandırılarak en adil sistemin getirilmesi mümkün. Burada Toyota şapkamı çıkarıp, otomotiv sektöründe çalışan bir yönetici olarak söylüyorum. Otomotiv sektörünün ülkemiz ekonomisine kattığı ihracat ve istihdam desteğine o kadar ihtiyacı var ki, bayraktarlığını yapmamız gereken ilk sektörlerden bir tanesi. Otomotiv üretim üssü olmak için her şeye sahip bir ülkeyken önümüzdeki en önemli sıkıntı bu vergi sistemi ve belirsizlik. Belirsizlikten kastım ise şu; bir sabah uyanıyoruz vergi değişiyor. Son 20 yılda bakın kaç kere ÖTV vergisi değişimi yapıldı. Biz öyle avantajlı bir lokasyundayız ki, Avrupa, Rusya, Afrika, Ortadoğu gibi bölgelerin merkezindeyiz. Biz çıkıp otomotiv üreticilerine, "Bizim yeni vergi sistemimiz budur ve önümüzdeki 10-15 yıl bu sistemi muhafaza edeceğiz" diyebilsek, Türkiye'ye yatırım yapmayı planlayan markaları cesaretlendirmeyi başarabiliriz.

Toyota'nın yeni modelleri hangi özellikleriyle ön plana çıkıyor?

Toyota modelleri üstün teknolojisi, benzersiz sürüş keyfi ve insan hayatını kolaylaştıracak donanımları ile birlikte hibrit

motor seçenekleri ile öne çıkıyor. Bugün Türkiye'de sunduğumuz her binek otomobilin bir hibrit versiyonu da bulunuyor.

Otomotivin gelecek 15-20 yıllık döneminde planlamaların hibrit teknolojiler üzerine kurgulandığı artık kabul ediliyor. Toyota'nın 40 yıldan uzun bir zamandır hibrit teknolojisini geliştirmesinde ve yıllardır ticari olarak satışına devam etmesinde yatıyor. Şu anda dünyada 14.5 milyonu aşkın Toyota hibrit araç trafikte seyrediyor. Her yıl yaklaşık 1,5 milyon adet Toyota hibrit satışı gerçekleşiyor.

Bugün Türkiye'de gerçekleşen hibrit otomobil satışlarının yüzde 98'i Toyota'nın hibrit modellerinden oluşuyor. Toyota, kullanıcıların araç seçim kriterlerinde çevre dostu olmasının ilk sırayı alacağına da inanıyor. Toyota, hibrit otomobillerin sağladığı benzersiz sürüş keyfinin yanı sıra, batarya kiralama maliyetleri olmayan, şarj istasyonu ve benzeri alt yapı gereksinimi duymadan "hibrit teknolojisini" orta ve uzun vadede en ekonomik ve ekolojik çözüm olarak görüyor. Hibrit teknolojilerinde açık ara lider olan Toyota'nın rakipleri karşısında çok daha avantajlı olduğu da biliniyor. Türkiye'de Toyota'nın iki hibrit modeli olan Corolla Hybrid ve C-HR Hybrid'i üretiyor olmanın avantajları bizim satışlarımızı da destekleyecek. Artık trafikte daha fazla hibrit araç görmeye başladık zaten. Avrupa'da 16 hibrit Toyota modeli satışa sunulurken, Türkiye'de sunulan her binek Toyota modelinin birer hibrit versiyonu olan; Corolla Hybrid, Yaris Hybrid, RAV4 Hybrid, Camry Hybrid ve Toyota C-HR Hybrid yer alıyor.

"Şu anda dünyada 14.5 milyonu aşkın Toyota hibrit araç trafikte seyrediyor. Her yıl yaklaşık 1,5 milyon adet Toyota hibrit satışı gerçekleşiyor."



"2020'de stratejilerimiz doğrultusunda Afrika, Rusya ve Uzakdoğu gibi potansiyel teşkil eden pazarlar üzerinde yoğunlaşarak pazar payımızı ve ciromuzu artırmayı hedefliyoruz."

EATON/POLİMER KAUÇUK GENEL MÜDÜRÜ ARON BENSASON: "SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNE DEVAM EDECEĞİZ"

Eaton/Polimer Kauçuk Genel Müdürü Aron Bensason, "Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu'nun eski spor salonunu yenileyerek engelli çocuklara destek olduk. Sosyal sorumluluk projelerine önem veriyoruz ve bunlara devam edeceğiz" dedi.

Eaton/Polimer Kauçuk Genel Müdürü Aron Bensason, dünyanın her yerine dağılmış olan müşterilerine Eaton, Sel ve özel markalı hidrolik ve endüstriyel hortumlar ürettiklerini söyledi. 2019'un genel olarak sektöründe yüksek stok seviyeleri sebebiyle taleplerin beklenenden düşük olduğu bir yıl olduğunu belirten Aron Bensason, "Bu durum bize satış hedeflerimize ulaşmamızda zorlayıcı bir etki yaratsa da finansal planlarımızı uygun bir şekilde 2019 yılını sonuçlandırdık" dedi.

Uluslararası bir şirket olmaları ve üretimlerinin yüzde 85'ini ihraç etmeleri nedeniyle 2019 yılını finansal planlarına uygun bir şekilde sonuçlandırdıklarını kaydeden Aron Bensason, "2020'nin de 2019'una paralellik göstereceğini ve zorlu geçeceğini düşünmekle birlikte yılın ikinci yarısında ekonomik anlamda bir iyileşme olacağını bekliyoruz. 2020'de de stratejilerimiz doğrultusunda Afrika, Rusya ve Uzakdoğu gibi potansiyel teşkil eden pazarlar üzerinde yoğunlaşarak pazar payımızı ve ciromuzu artırmayı hedefliyoruz. 2020'de daha çok çalışıp, hedeflerimizi yakalayacağımıza ve başarılı bir sene yaşayacağımıza inandığımız için, ekip olarak umutlu olduğumuzu söyleyebiliriz" diye konuştu.

"YAKLAŞIK 2 BİN KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLIYORUZ"

Şu anda yaklaşık 2 bin kişiye istihdam sağlayan Eaton/Polimer Kauçuk olarak



Eaton/Polimer Kauçuk Genel Müdürü Aron Bensason

uzun vadede Eaton'un tüm dünya üzerindeki fabrikalarının hortum ihtiyacını karşılayarak merkezi üretim tesisi haline gelmeyi hedeflediklerini ifade eden Aron Bensason, "Ayrıca 2017 yılında almış olduğumuz Ar-Ge Merkezi ünvanı ile hem ülke ekonomisine hem de rekabet gücüne katkımızı her geçen gün artırmayı hedefliyoruz. 2020 yılı hedeflerimize yönelik çalışmalarımızı ise aynı motivasyon ve kararlılıkla yürüterek, müşterilerimize, hizmet verdiğimiz pazarlara yönelik yenilikçi yaklaşımlarımızla yeni ürünler sunmayı planlıyoruz" şeklinde konuştu.

Sosyal sorumluluk projelerine de önem verdiklerinin altını çizen Aron Bensason, Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu'nun eski spor salonunu yenileyerek engelli çocuklara destek olduklarını ifade

etti. Aron Bensason, sözlerine şöyle devam etti: "Müjgan-Serkan Karagöz Özel Uygulama Okulu, Çerkezköy'deki üretim tesisimize yakın bir konumda bulunan, yaşları 3 ile 27 arasında değişen otizm, down sendromu veya fiziksel engele sahip toplam 166 çocuğa temel bakım ve destek hizmetleri veren bir kurum. Okul ile ilk tanışmamız 2018 yılında yürüttüğümüz bir başka sosyal sorumluluk projesi ile gerçekleşti. İlk projemizde okulda engelli öğrencilerin ihtiyaçlarına yönelik bir duyu sınıfı tasarlayıp hayata geçirdik. Bu proje esnasında da okulun diğer ihtiyaçlarını gözlemleme fırsatı bulduk ve Eaton'un Çerkezköy'deki yerel toplumsal katılım ekibi olarak okulun eski spor salonunu aydınlık, ferah ve donanımlı bir alana dönüştürmek için Eaton Yardım Fonu'ndan finansman aldık. Bu proje bizim için bölge halkını destekleyip engelli çocukların yaşam kalitesini artırmak için mükemmel bir fırsat oldu. Duvarların boyanmasına, yer döşemelerinin yenilenmesine, banyonun yeniden inşa edilmesine, yeni bir havalandırma sistemi kurulmasına, yastıklı duvar kaplamalarının eklenmesine ve son olarak yeni bir egzersiz ekipmanı setinin yerleştirilmesine yardımcı olarak bu mevcut alanı renkli ve modern bir spor salonu haline dönüştürülmesini sağladık. Çerkezköy'deki fabrikamızın yakınında gerçekleştirdiğimiz bu faaliyet gibi anlamlı toplumsal projelere hep zaman ve enerji harcamaya devam edeceğiz."



Toplam 41 adet araç, Mercedes-Benz Gülsoy Otomotiv Florya Şubesi'nde AZ-AL Turizm'e teslim edildi.

MERCEDES-BENZ'DEN AZ-AL TURİZM'E 41 ADET SPRINTER TESLİMATI

Mercedes Benz Otomotiv Tic. ve Hiz. A.Ş. tarafından AZ-AL Turizm'e 41 adet yeni Sprinter teslimatı, Gülsoy Otomotiv Florya tesislerinde gerçekleştirildi.

Yurtiçinde yolcu taşımacılığı alanlarında hizmet veren AZ-AL Turizm, 38 adet Sprinter 16+1 Servis Taşıtı ve 3 adet Sprinter 18+1 okul taşıtı ile filosunu gençleştirdi. Toplam 41 adet araç, Mercedes-Benz Gülsoy Otomotiv Florya Şubesi'nde AZ-AL Turizm'e teslim edildi. AZ-AL Turizm, araç alımlarında Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in avantajlı kredi imkânlarından yararlandı.

Gerçekleştirilen teslimat töreninde, AZ-AL Turizm Nakliyat Genel Müdürü Aziz Baş ve Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Baş'a araçlar, Mercedes Benz Otomotiv Tic. ve Hiz. A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Pazarlama ve Otomobil Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Meltem Gürsoy, Gülsoy Otomotiv Genel Müdürü İsmet Emre Gülsoy ve Gülsoy Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Müdürü Ebru Taşkın Kocagil tarafından teslim edildi.

Mercedes Benz Otomotiv Tic. ve Hiz. A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, "1996'dan günümüze Türkiye'deki yolcu taşımacılığında standartları belirleyen Sprinter, 2019 yılında segmentinin en fazla tercih edilen aracı olarak markamızın bu alanda lider olmasını sağladı. Bu başarının ardında ürünümüzün konfor ve güvenlik gibi üstün özelliklerine ek olarak, müşterilerimize sağladığımız uygun finansman koşulları, yaygın servis ve güvenilir satış sonrası hizmetlerdeki avantajlarımız etkili oluyor. Hem yolcu, hem de okul servisi alanlarında 2019 yılının lideri konumundaki Yeni Sprinter ile filosunu gençleştiren AZ-AL Turizm'in, yeni araçlarıyla alanlarında en



Mercedes Benz Otomotiv Tic. ve Hiz. A.Ş. Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, "Yeni Sprinter ile filosunu gençleştiren AZ-AL Turizm'in, yeni araçlarıyla alanlarında en iyi hizmetleri sunmaya devam edeceğine inancımız sonsuz" dedi.

iyi hizmetleri sunmaya devam edeceğine inancımız sonsuz. AZ-AL Turizm Nakliyat'ın Genel Müdürü Aziz Baş başta olmak üzere, tüm Gülsoy Otomotiv çalışanlarına, bu alım-satımı gerçekleştirdikleri için teşekkür ediyor, şirketlere hayırlı uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

AZ-AL Turizm Nakliyat Genel Müdürü Aziz Baş, "Bireysel olarak 1990 yılında baş-

ladığımız öğrenci taşımacılığını 1996'da AZ-AL Turizm adıyla kurumsallaştırdık. Her geçen gün daha kaliteli ve güvenli taşımacılığın adresi olarak 'Geleceği Taşıyoruz' sloganıyla hizmetlerimizi sürdürüyoruz. Öğrenci taşımacılığı ile başladığımız kapsamımızı zaman içerisinde personel ve turizm taşımacılığı, sigorta aracılık hizmetleri, operasyonel araç kiralama iş makineleri kiralama ile genişlettik. Okul ve personel taşımacılığında filomuzu 41 adetlik yeni Mercedes-Benz Sprinter ile gençleştirerek müşterilerimize konfor ve güvenlik anlamında en iyisini sunmaya devam ediyoruz. Başta Mercedes-Benz yetkilileri olmak üzere Gülsoy Otomotiv yöneticileri ve bu alımı gerçekleştirmemizde uygun kredi imkânları sağlayan Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkürlerimi sunuyorum, araçlarımızın hem şirketimize hem de Mercedes-Benz ailesine hayırlı olmasını diliyorum" diye konuştu.

3 ANA KATEGORİDE SATIŞA SUNULUYOR

Türkiye'de satışa sunulduğu 1996 yılından günümüze, hafif ticari araçlar sınıfında fark yaratan Mercedes-Benz Sprinter; 2019'da yenilenerek "Sprinter Sana Yakışır" sloganı ile satışa sunuldu. Minibüs, Panelvan ve Kamyonet olmak üzere 3 ana kategoride bin 700'ü aşkın farklı seçeneği sunulan Yeni Sprinter, müşterilerin talep ve beklentilerini karşılamak üzere tasarlandı. Aracın temelinin, maksimum seviyede modüler bir yapı konsepti oluşturuyor. Bu modüler yapı konsepti ile şehir içi ve şehir dışı yolcu taşımacılığı yapan, okul ve personel servisi hizmeti veren, nakliye ve kurye hizmetleri gerçekleştiren firmalar için yeni çözüm önerileri sunuluyor.

VASATTAN, İYİ HASAT OLMAZ

” Ne ekersek onu biçiyorsak, vasatın hasadından verim bekleyemeyiz. Hasadı beğenmedik diye tarlayı yakacak halimiz yok. Hasattan memnun olmak için verimlilik şart.“

Vasat, orta, ortalama demek. Bazıları için "denge de olma, denge" durumu. Yani "idare eder". Günlük hayatta belki idare ediyor ama uzun vadede vasat, idare edemez hale geliyor, ortanın altına düşüyor. Vasat durumundaki kişi/kurum vasat durumunu koruyamıyor, koruyamaz. Çünkü her şey hızla geliyor ve değişiyor, yeni bilgiler geliyor, bulunulan sektöre yeni oyuncular katılıyor. Vasat ancak "bir süre" idare ediyor. Bugün kişisel gelişim ve kurumsal gelişim öğretileri de vasatın üzerini işaret ediyor ama ne kadar işe yarıyor.

İşletmelere/kurumlara sordüğünüzde kimse vasat olmak istemiyor, vasatlığı da kabul etmiyor. Fakat biliyoruz ki vasatlık birçok sektörde, kurumda var.

VASATLIKTAN NASIL KURTULALIM?

Önce vasatlığın farkına varmak gerekiyor. Nasıl farkına varalım? Sektörün yerli ve yabancı oyuncularını ile kıyaslama yaparak vasatlığın farkına varmak mümkün. Sonrasında vasatlık derecesini anlamak geliyor.

Bir sonraki adım vasatlıktan gerçekten kurtulmak istemek ve strateji belirlemek. Nasıl? Elimizdeki kaynaklar neler, nasıl değerlendiriyoruz. Çalışan personelden müşteriye, malzemelerinize kadar, maliyet ve kar analizleri yapmak, verimliliği ölçmek.

Verimlilik derecesine göre vasatlıktan kurtulmak için eldeki kaynakları daha iyi kullanmak için yeni bir yol haritası belirlemek.

Bu değerlendirmeleri yapmak için yıl sonu, başı ortası gibi zamanları da beklemeden, hemen



TÜMAY MERCAN

Yönetim İletişim Danışmanı

önemseyerek başka görüşlere kulaklarını kapatıyor, biraz şımarıklık durumuna giriyorlar. Bu bir sonraki aşama için vasatlığa zemin hazırlıyor.

VASATLIK BİR TERCİH MİDİR?

Vasatlık bir tercih olabilir. Fakat daha geniş bir açıdan, ülke ve dünya ekonomisi açısından bakarsak vasatlık bir tercih olmamalı. Her işletme/kurum/insan milli servet edilmemelidir.

Vasatlık penceresinden verimlilik penceresine geçmek zor değil. Fakat başta da söylediğimiz gibi önce vasatlığı fark etmek, verimliliğe geçmeyi istemek ve gayret etmek gerekiyor. Hangi pencereden baktığımız önemli. Vasat sarmalı derin bir kuyu içine düşerseniz çıkmak kolay olmuyor. Ayrıca kimse kendini/kurumunu/işletmesini vasat görmüyor.

Ne ekersek onu biçiyorsak, vasatın hasadından verim bekleyemeyiz. Hasadı beğenmedik diye tarlayı yakacak halimiz yok. Hasattan memnun olmak için verimlilik şart.

Vasatlık sarmalından, verimlilik sarmalına geçiş için yöntem de çok ama vasatlık rahat, sığınaklı bir liman. Buradan çıkmak için doğru zamanda doğru enerji sarf etmek gerek. Hem kurum/işletme hem de ülke ekonomisi için önemli bir durum. Ayrıca bir kurumun vasatlıktan çıkması için önce yöneticisinin vasatlıktan çıkması gerekiyor. Sözün özü; siz kendi hasadınızdan memnun musunuz? Vasatlık ve verimlilik arasında neredesiniz, daha iyi verim için neler yapmalısınız? Yönetici olarak vasatın kaç derece üstündesiniz?