

EGO
Avrupa'nın en büyük filosu

Seç Turizm
"Herkes uçak gibi otobüsleri tercih ediyor"

ACAPET
Taşımacılığın güvenli adresi

Gürcan Bilgiç
Fenerbahçe-Galatasaray ezeli rekabeti



rında tehlikeli madde taşımamın koşullarını ifade eden, "ADR" dedikimiz, Avrupa Birliği'ndeki birçok ülkenin kabul ettiği bir tüzük var. Bu tüzükte yazılı herşeyi, 2002 yılından beri takip etmeye çalışıyoruz. Türkiye de bu tüzüğü kabul etti ancak henüz uygulamaya konulmadı. ACAPET olarak ADR şartlarını yerine getirip kendimize, üçüncü şahıslara ve çevreye zarar vermeme konusunda gereken bütün koşulları yerine getirmeye çalışıyoruz.

Bunun dışında taşıma kaplarımızın standartlarını yükselttik. Şu anda bütün araçlarımız, kapalı sistem araçlardır. Dolunda, boşaltımda ya da sevkiyatta ürün buharı ya da ürünün kendisi kesinlikle havayla temas etmez, dışarı dökülmez. Kaza olduğu takdirde devreye girecek başka sistemlerimiz var. Kaza noktasında kirlettiğimiz alanın temizlenmesinden, oradaki toprağın toplatılmasından tutun, atıkların hiçbir şebekeye ulaşmaması için gösterdiğimiz çaba ve hazırlıklarımız mevcut. Sürekli hazır acil müdahale ekipleri ve kitleri için yatırım yaptık. Ayrıca firmamız 2007'de ISO 9001 belgesine 14001'i ve 18001'i de ekledi. Kurduğumuz kalite denetim sistemleriyle de bu çabamızı kontrol edebiliyoruz.

Filonuzda kullandığınız araçların büyük çoğunluğunu MAN araçlar oluşturuyor sanırım.

Hava ikmal işinde tamamen MAN

araçlar kullanıyoruz. Başka bir deyişle çekici tüm araçlarımız MAN. Kamyon gruplarında farklı markalar da kullanıyoruz.

Peki MAN'ı seçmenizin nedenleri nelerdir?

Ailemizde MAN kullanıcılığı çok eskidir, dedemize kadar uzanır. İşin ilk üstlendiğimiz dönemde, "Niye MAN ile çalışıyoruz?" sorusu gündeme geldi ve zaman içinde atalarımızın neden MAN'ı seçtiğini daha iyi anladık. Yoğun olarak Ege'de çalış-

"Sözünüzü yerine getirecek olan şey, kullandığınız araçlardır"

şıyoruz. 60'ı aşkın MAN çekicinin çoğu bu bölgede çalışıyor. Diğerleri yine çok sıcak olan Antakya bölgesinde çalışıyor ve bu araçlar vardiyalı sistemde 24 saat kontak kapanmadan çalışmaya devam ediyor. Araçlarımızın kimi 2, kimi 3 vardiyalı çalışıyor. Bu yoğunluk turizm mevsimi boyunca devam eder. Antalya bölgesinde araçlarımız 7 Nisan'da çalışmaya başlar, 20 Ekim'e kadar kontak kapatmazlar. Sadece bakımları için haftada 2'er saat molaları var.

Bunu başka markalarla da denedik, olmadı. Bu performansı almamız gerçekten mümkün değil. Taşıma işlerimizin hepsi taahhütlü, saatli işlerdir. Uçağa yakıt ikmali

yapacaksınız, geciktiremezsiniz. Uçak havaalanına indiğinde tankların dolu olması gerekir. "Bu taahhütlü bir iş, taahhütümüzün altında ezilmeyeceğiz" diyoruz, söz veriyoruz. Çok şükür bugüne kadar ne dağıtım yaptığımız bir istasyon stok altına düştü, ne de bir hava ikmal deposunda depoyu yakıtı bırakarak çalışmaya devam ediyoruz. Şirketimiz 2000 yılında iki ortaklı limited şirket olarak kuruldu. 1991 yılında rahmetli babam akaryakıt taşımacılığına başlamıştı. Şirketimizin ismini babamın adının baş-

Performans dışında MAN markasının sunduğu başka avantajlar oluyor mu?

Köklerimizden beri MAN'cı olduğumuz için, firmayla ilişkilerimizde sunulan avantajlar saymakla bitmez. Bunlar zaten MAN'ın genel yapısında varolan avantajlar ama biz çok üst düzey yardımı alıyoruz.

Köklerimizden beri MAN'cı olduğumuz için, firmayla ilişkilerimizde sunulan avantajlar saymakla bitmez. Bunlar zaten MAN'ın genel yapısında varolan avantajlar ama biz çok üst düzey yardımı alıyoruz.

İbrahim Aytekin kimdir?

- 1968 doğumlu, Hacettepe Üniversitesi Jeoloji Bölümü mezunu.
- Evli, 2 çocuğu var, çocuklarıyla balığa gitmeyi seviyor.
- Hem iş, hem hobi olarak arabalardan hoşlanıyor.
- Bodrum'u ve spor yapmayı seviyor ama çocukları hangi sporu yapıyorsa ona yöneliyor.
- Çok ve her tarz kitabı okuyor. En son Orhan Pamuk'un Kar kitabını okumuş.
- Bilgiye ulaşmak dışında interneti sevmiyor.
- Araçta Best FM ve çocukların istediği müzikleri dinliyor.
- Seyahat etmekten hoşlanıyor ama yurtdışına fazla çıkamamaktan yakınıyor.
- Gittiği yerlerin güzelliklerini ve lezzetleri keşfediyor.

ACAPET, 60 MAN çekicisi ve 200 sürücüsüyle, 11 havaalanına ve yüzlerce akaryakıt istasyonuna 24 saat boyunca hiç durmadan ve aksatmadan yakıt ulaştırıyor.



Akaryakıt taşımacılığının güvenli adresi

ACAPET

Akaryakıt taşımacılığında faaliyet gösteren dinamik, güçlü ve gelişmeye açık bir şirket profili çizen ACAPET ilkeli ve çevreye hassas yaklaşımlarıyla dikkat çekiyor.

Yaz ve Fotoğraflar: Alaattin Savaş

ACAPET, ülkemizin dört bir yanına ulaştırdığı yakıtla hayatımızı kolaylaştırıyor. Şirketin ortaklarından İbrahim Aytekin, bize 24 saat boyunca durmadan nasıl çalıştıklarını anlattı.

ACAPET ne zaman, nasıl kuruldu, kısaca anlatır mısınız?

Şirketimiz 2000 yılında iki ortaklı limited şirket olarak kuruldu. 1991 yılında rahmetli babam akaryakıt taşımacılığına başlamıştı. Şirketimizin ismini babamın adının baş-

harflerinden oluşturduk. Ahmet Cevdet Aytekin, 1999 yılında babamı kaybettik. 2000'de kardeşimle beraber bu ismi tescil ettik.

Faaliyet alanınız nedir?

Faaliyet alanımız genel olarak akaryakıt taşımacılığıdır. Başlangıçta hava ikmal (havaalanlarına uçak yakıtı taşınması) teslimatı olarak başladı. Shell, BP, Mobil ile çalıştık, dördüncü olarak OPET eklendi. Daha sonra enerji santrallerine, ölçüm santrallerine nafta, fuel oil ve motorin taşımaya başladık. Bunlar büyük çaplı işlerdi. Tüpraş'ın büyük taşımalarını gerçekleştirdik ve 2006

yılında LPG taşımaya, BP ile başladık. Sonrasında Petrol Ofisi'nin gaz dağıtım işini aldık ve ardından Shell geldi. Bayi dağıtımları ve otogaz dağıtım işlerini aldık.

Çevre açısından çok hassas bir sektörde hizmet veriyorsunuz. Çevreyi korumak için ne tür önlemler alıyorsunuz?

Bu konuda çok duyarlıyız. İlk çalışmalarımız yabancı şirketlerle başladı. Yabancılar akaryakıt taşımacılığında çevre koruma konusunda bilgi akışı bizden çok daha ilerde. 2002 yılından itibaren biz de bunu dikkatle takip ettik. Karayolla-

Araç alırken nelere dikkat ediyorsunuz? "MAN ihtiyaçlarınızı karşılıyor mu" desem yanıtı belli sanırım.

Evet, şöyle söyleyeyim: Biliyorsunuz, kabinde bir şeyler değişiyor, motor yapısı yenileniyor... Bizim taleplerimiz, isteklerimiz dikkate alınmıyor. Kullanım kolaylığı sağlayabilecek bir değişim istediğimizde, kısa sürede bunun yapıldığını görüyoruz. Anında Türkiye'den Almanya'ya bilgi ulaştırılıyor. Genel üretim, Türkiye şartlarına uygun hale getirilebiliyor. Türkiye'de, Avrupa standartlarında yollarımız veya çalışma ortamımız olmuyor. İşte bu noktada ne söylediysek hep o doğrultuda ve hep iyileştirme yolunda adımlar atıldı. Çünkü MAN'ı "bizim markamız" olarak görüyoruz. Bu durumda doğrusunu isterseniz, "gözünüzün üstünde kaşın var" diyebileceğim bir kusur bulamıyoruz.

Peki araçların performansını arttırmak için özel bir çaba harcıyor musunuz, ya da aracınızı ne sıklıkla yeniliyorsunuz?

Beş yılda bir yenilıyoruz araçlarımızı. Sonuçta spesifik bir iş yapı-

yorsunuz, zamanla yarışyorsunuz... **Ekonomik kriz faaliyetlerinize nasıl yansdı, çok etkilendiniz mi?**

Kriz bizim için ilginç gelişmelere sebep oldu. Akaryakıt fiyatları, varil fiyatları düştü. Perakendede tüketim düşmedi aynı devam etti. Böyle olunca dağıtım işlerinde bir gerileme olmadı. Hava ikmalde turizmin nasıl etkileneceği merak konusuydu. Malum kriz globaldi, "turist gelirmi" endişesi vardı. Ama korkulduğu gibi olmadı, ulaşmak istediğimiz rakamları yakaladık. Yüzde bir-ikilik

"Biz MAN kullanıcıları çok şanslıyız. Euro4 için ek yakıt tankı ve ad blue maliyetlerimiz yok"

düşüşler oldu ama Antalya'daki faaliyetlerimizin artışıyla dengelendi. Özetle krizden çok etkilenmedik sadece krizi duyduğumuz anda yatırımlarımızı askıya aldık ve stoklarımızı artırdık.

2009 itibarıyla Euro 4'e geçildi. Euro normlarını karşılamada, SCR ve EGR çözümlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa'da Euro1 ile başlayan emisyon seviyesini aşağıya çekme eğilimi, Euro 4'e kadar geldi. Bu durum, markaları yenilenmeye, nihai tüketiciyi ise değişime zorladı. Avrupa Euro 5'e bile geçti. Diğer markalar Euro 5'i yakalamak için SCR sistemini kullanmaya başladılar. Ama SCR sisteminde yakıt tankının yanında ek bir tank, üre tankı bulundurulacaktır. Üre, egzozdaki atığı katılaştırarak tekrar filtreliyor, bu da ek bir maliyet getiriyor. MAN kullanıcıları olarak böyle maliyetlerle karşı karşıya değiliz ve 2010'un sonuna kadar buna ihtiyaç

duymuyoruz. **Kaç personeliniz var?**

200'ün üzerinde. 25 idari personel, 195 sürücü.

Firma yapılanmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Ankara kökenli bir firmayız. Aliağa ve Hatay Dörtyol'da garajlarımız var. Bunun dışında İstanbul'da, Ankara Kayaş'ta ve Antalya'da yeni yaptığımız kiralık araçlarımız bulunuyor. Hava ikmal işi 11 havaalanında devam ediyor. Bu alanların yüklemesi işi paylaşılıyor. Çorlu'ya Ambarlı'dan, Bodrum ve Adnan Menderes'e Aliağa'dan taşıyoruz. Gaz dağıtımında ise Antakya ve Aliağa'dan çıkış yapıyoruz. BP gazda yaklaşık 100 bayiye, Petrol Ofisi gazda ise Mudanya'dan Fethiye'ye 275 bayiye dağıtım yapıyoruz. Shell gazda da 160 kursor bayiye dağıtım gerçekleştiriyoruz.

Kapasitenizi arttırıyor dönüşümünüz mü?

Kapasitemiz, biz düşünmesek ve planlamasak da genişliyor. Shell, BP ve Petrol Ofisi yeni otogaz istasyonları açıyor. Hava ikmalinde de aynı şekilde ihtiyaç artıyor. Örneğin, Antalya havaalanında 160 bin tonluk yakıt ihtiyacı 270 bin tona çıkıyor. Böylece ister istemez kapasite artırmak zorunda kalıyoruz.

Özellikle hava taşımacılığında yazla kış arasında büyük fark var. Bu durumda mevsimlik sürücü kullanıyor musunuz?

Hayır. Tehlikeli madde taşıyorsanız, kapların bile belli bir standartta olmasına özen gösteriyorsanız aracı kullanan kişiye de eğitim vermek zorundasınız. Bizde bir sürücünün adaylıktan sonra işbaşı yapması 1,5 ay sürüyor, iki hafta da diğer sürücülerle çıkıyor. Ancak iki ay sonra tek başına araç kullanabiliyor. 16 ünite şirket içi eğitim, 6 ünite dışarıdan, danışmanlarımızın verdiği eğitimler var. Bir sürücü 22 ünite eğitim alıyor. O nedenle "kışın iş yok, gidebilirsin" demeyip, dinlendiriyoruz, rotasyon yapıyoruz. I

