www.utalojistik.com.tr

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

KASIM 2020 YIL 26 SAYI 11

Pandemi 5 İNTERMODAL TAŞIMACILIĞI YIL İLERİ TAŞIDI

Murat Baştor

Kombine taşımacılığın ÖNÜNÜ AÇIYORUZ

Emre Eldener

Demiryolunda İŞBİRLİĞİ ZAMANI

Ali Ercan Güleç

İNTERMODAL mi KOMBİNE Taşımacılık mı?

Lojistik merkezler için 5 MİLYON DOLAR DESTEK

Lojistikçiler intermodal projelerini HIZLANDIRDI

- ✓ Alışan
- ✓ Barsan
- ✓ DFDS
- ✓ Hyundai Glovis
- ✓ Marshall Logistics
- ✓ Sarp Intermodal
- ✓ Transorient

LOJİSTİK VİZYON

McDonald's Türkiye'de TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

- Air Freight
- Sea Freight
- Road and Rail
- Contract Logistics
- Project Transport
- Door-to-Door Services

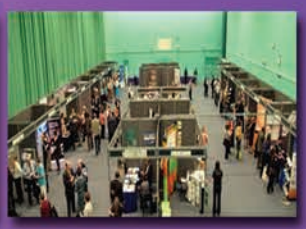
IATA

FIATA

UTİKAD 1986 ULUSLARARASI TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK HİZMETLERİ İŞVEREN DERNEĞİ

BEST CHOICE

Since 1988



ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

info@geneltransport.com.tr
+90-212-241.25.15

www.geneltransport.com.tr

GENEL TRANSPORT

TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA GELDİK

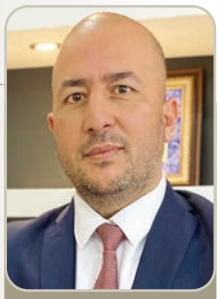
Denizcilik ve lojistikteki 150 yılı aşkın tecrübemizle Türkiye'nin ihracatını yeni ufuklara taşımak en büyük hedefimiz. Türkiye ile birlikte şimdi tam yol ileri...

dfds.com.tr

DFDS

bu sayıda...

24 Kombine taşımacılıkta taşlar yerine oturuyor


Murat Baştor

28 Barsan global gücüyle bir adım önde

Cengiz Çaptuğ

30 DFDS sürdürülebilir çözümlerine iki güçlü halka ekledi

Lars Hoffmann

32 Alışan Lojistik intermodale ağırlığını koyacak

Damla Alışan

34 Transorient intermodal gücünü yeni pazarlara taşıyacak

Nil Tunaşar

48 McDonald's Türkiye'de tedarik zinciri yönetimi

Sertaç Hamza

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

İNTERMODAL TAŞIMACILIK

24 Kombine taşımacılıkta taşlar yerine oturuyor

28 Barsan global gücüyle bir adım önde

30 DFDS sürdürülebilir çözümlerine iki güçlü halka ekledi

32 Alışan Lojistik intermodale ağırlığını koyacak

34 Transorient intermodal gücünü yeni pazarlara taşıyacak

36 Marshall Global Lojistik dünyanın yüküne omuz veriyor

38 İntermodal servisler bir tık mesafede!

40 Sarp Intermodal salgında iş hacmini ikiye katladı

42 Kafkasya'da Hyundai Glovis Türkiye rüzgarı esecek

HABER

22 Aras Kargo dağıtım altyapısına 1 milyar TL yatırım yapacak

48 Lojistik Vizyon: McDonald's Türkiye'de tedarik zinciri yönetimi

56 Yurt dışı lojistik merkezlerine 5 milyon dolar destek

LOJİSTİK STRATEJİ

46 Robert T. Ateş: Başarabiliriz

LOJİSTİK GÜNDEM

47 Seyhan Gülhan: Lojistiğin Gelişen Yüzü: İntermodal Taşımacılık

Demiryolunda İşbirliği Zamanı

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

İntermodal mi Kombine Taşımacılık mı?

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İSTİKRAR
İNANÇ
ÖZLEM
BAŞARI
DEĞER
GELİŞİM
AZİM
YENİLİK
TECRÜBE
SANAT
TEKNOLOJİ
SORUMLULUK
GÜVEN DOLU
35 yıl
alisangroup.com
alışan
logistics
ANNIVERSARY
35TH
YIL

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

DENGELER İNTERMODAL LEHİNE!

Hayatın her alanına nüfuz eden pandemi taşımacılıkta da dengeleri değiştirdi. Sürece hızlı adapte olunsa da, iptal edilen gemi seferleri, limanlara giriş ve bekleme sürelerinin uzaması denizyolunda maliyet artışlarına yol açtı. Sınır kapılarındaki yoğunluklar, geçiş belgeleri, şoförlerin vize sorunları gibi pek çok konu ile gündemden düşmeyen karayolu taşımacılığında sıkıntılar tavan yaptı. Kara ve denizde kısıtlanan taşımacılıkla öne çıkan hava kargo taşımacılığında ise, yolcu uçakları yolcu kapasitesiyle birlikte kargo kapasitesini de kaybedince fiyatlar arttı.

Denizde demirleyen gemiler, uzayan TIR trafiği, havayolunda artan fiyatlar, yükü demiryolu bağlantılı intermodal taşımacılığa kaydırdı. Mevcut iş yapış şekillerini yeniden gözden geçiren ihracatçılar, bu taşıma modunu tercih etmeye başladı. Bu tercihte, verimlilik, prosedürlerin ve insan temasının daha az olması ve karayoluna oranla navlun fiyatlarının uygunluğu da önemli rol oynadı.

Bu tablo karşısında pozisyon alan lojistik şirketleri de intermodal taşımacılık projelerini hızlandırdı. Pazara yeni oyuncular katılırken, mevcut oyuncular ise hem yurt içinde hem de yurt dışında yeni atılımlar içine girdi. 5 yıllık ilerlemeyi bir yılda yakalaması beklenen intermodal taşımacılığın, önümüzdeki süreçte diğer taşıma modellerinin tamamen yerini almasa da, dünya ticaretinde önemli bir rol alması bekleniyor.

Çok modlu taşımacılığa yönelik bir diğer önemli adım da kamudan geldi. Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü, iki yeni yönetmeliği yayınlamaya hazırlanıyor. Kombine Yük Taşımacılığı ve Lojistik Merkezler yönetmeliği üzerinde çalışan Genel Müdürlük, bu iki alanda yapılacak yeni düzenlemeyle karayolundaki yüklerin demiryolu ve denizyoluna aktarılması için gerekli ortam, altyapı ve yönetim modelini oluşturacak. Kombine taşımacılık faaliyetleri kayıt altına alınacak, bu alanda faaliyet yürüten şirketlere idari ve mali yönden destekler sağlanacak. Yeşil Taşımacı/Lojistik adıyla yeni bir belge oluşturulacak. Bu belgeye sahip olan firmalar teşviklerden yararlanmak için avantaj sağlayacak.

Pandemi süreci taşımacılıkta da hiçbir şeyin eskisi gibi olmayacağını, geleneksel ulaşım modelleriyle yol alınamayacağını, ticaretin devamlılığını sağlamak için yeni taşıma alternatiflerinin oluşturulması gerektiğini gösterdi. Tam bu noktada intermodal bu sürecin yol açanı oldu. Türkiye'de intermodalın payı bugün her ne kadar istenilen seviyede olmasa da, önümüzdeki süreçte en çok kullanılacak taşıma modu olacak gibi görünüyor.

Kasım sayımızda, lojistikte yeni büyüme alanı olan "İntermodal Taşımacılığı" ele aldık.

Keyifle okumanız dileğiyle…

UTA Lojistik

ESM Yayıncılık Eğitim ve Tanıtım Ltd. Şti. Adına İmtiyaz Sahibi (Publisher) ve Genel Yayın Yönetmeni (Editor-in-Chief)
Cem KAÇMAZ

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

Prof. Dr. Tunçtan BALTACIOĞLU
(İzmir Ekonomi Üniversitesi
Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Okan TUNA
(Dokuz Eylül Üniversitesi
Denizcilik Fakültesi Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Murat ERDAL
(İÜ SBF Öğretim Üyesi)

Yönetim Yeri: ESM LTD. ŞTİ.
İnönü Cad. Yıldırım İşhanı 11/1
4. Levent - İSTANBUL
TEL: (0212) 283 55 65 (pbx) FAKS: (0212) 282 36 18
e-mail: uta@esmyayincilik.com.tr

ŞAN OFSET
Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
34406 Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 289 24 24

UTA Lojistik aylık olarak yılda 12 sayı yayımlanır.
Dergide yer alan yazılar ve fotoğraflar kaynak gösterilmeden kısmen veya tamamen başka bir yere aktarılamaz.
İmzalı yazılarda belirtilen görüşler yazarına aittir.
Danışma Kurulu üyelerinin adları, soyadlarına göre alfabetik olarak yazılmıştır.

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

YÜKSELİYORUZ.

DÜNYANIN LOJİSTİK MERKEZİ İSTANBUL'DA BULUNAN YENİ EVİMİZ SMARTIST İLE
ŞİMDİ ÇOK DAHA BÜYÜK VE TEKNOLOJİK BİR TESİSE SAHİBİZ.
BUNUNLA BİRLİKTE ÇEVREYE DUYARLI VE MÜŞTERİ ODAKLI OLMAYA DEVAM EDİYOR,
DÜNYANIN EN BÜYÜK HAVA KARGO MARKASI OLMA HEDEFİMİZE DOĞRU
HEP BİRLİKTE YÜKSELİYORUZ.

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Turkish Cargo, 6 noktayı uçuş ağına kattı

Turkish Cargo, Londra'da bulunan ve dünyanın en işlek havalimanlarından biri olan Heathrow Havalimanı'nı (LHR), Güneydoğu Asya'nın en büyük havalimanlarından olan Suvarnabhumi (BKK) ile Singapur'un Changi Havalimanı'nı (SIN) ve Lübnan'ın tek operasyonel ticari havalimanı olan Refik Hariri Havalimanı'nı (BEY) kargo uçuş ağına ekledi. Ayrıca kış tarifesi kapsamında da Romanya'nın en işlek havalimanı olan Henri Coanda Havalimanı'nı (OTP) ve Pakistan'ın kültür merkezi Lahor'da bulunan Allama Ikbal Havaalanı'na (LHE) sefer düzenlemeye başladı. Böylece, Avrupa kıtasında 31, Ortadoğu'da 22 ve Uzakdoğu'da 16 direkt kargo uçağı destinasyona ulaşıldı. Yeni destinasyonlar ile direkt kargo operasyonu düzenlediği destinasyon sayısını 95'e çıkaran marka, dünyanın en geniş direkt uçuş ağına sahip hava kargo markası unvanını da güçlendirdi. Turkish Cargo, ekspres taşıyıcılar hariç hava kargo markaları arasında, 95 destinasyondan oluşan dünyanın en geniş direkt kargo uçağı ağına sahip ve 25'i direkt kargo olan 361 uçaktan oluşan filosuyla global iş süreçlerini yürütmeye devam ediyor.

Arkas Line'dan Rusya'ya "Ekspres Servis"

Arkas Line ve Sealand ortaklığı ile taze meyve ve sebze sezonuna bağlı olarak tekrar açılan reefer servisi "Rusya Ekspres Servis", Mersin Limanı'ndan hizmet vermeye başladı. ArkasArkas Line ve Sealand hatlarının birer gemiyle sürdüreceği bu ortak servis sayesinde, ihraç taze ürünler Mersin Limanı'ndan 4 gün gibi kısa bir sürede, Novorossiysk üzerinden Rusya piyasasıyla buluşacak. Haftalık olarak hizmet verecek bu servise Cosco Hattı da yer (slot) anlaşmasıyla katılacak. İlk aşamada servis rotasyonu olarak Mersin ve Novorossiysk limanları arasında faaliyet gösterecek bu servisin ilk gemisi olan BOMAR RESOLVE, 30 Ekim 2020 akşamı Mersin Limanı'na yanacak. Takip eden haftalarda NELE MAERSK ve SINE A gemileri bu servis altında haftalık olarak hizmet vermeye başlayacak.

UTİKAD "Dijital Lojistik Platformu" için ilk adımı attı

UTİKAD, Türkiye'de bir Dijital Lojistik Platformu modeli geliştirilmesine yönelik sektör raporu hazırlamak üzere TroyAvi ile iş birliği anlaşması imzaladı. Hazırlanacak sektör raporu, tüm dijital yapıları entegre edecek bir üst platform aracılığı ile taşımacılıkta kullanılan dokümanlar, veriler ve bilgiler ile onay süreçlerinin dijitalleşmesinin getireceği maliyet, hız ve güvenlik kazanımlarını ortaya koyacak. İş birliği kapsamında öncelikle taşıma işleri organizatörleri, fiziki taşıyıcılar, deniz ve hava limanları gibi taşımacılığa ilişkin yükün taraflarının bir araya getirildiği pilot bir model tasarlanarak Proof of Concept oluşturulacak. UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve İnovasyon Odak Grubu Başkanı Nil Tunaşar hazırlanacak sektör raporunun Türkiye'deki lojistik faaliyetlerin dijitalleşmesi sürecine büyük katkısı olacağını belirterek; "Rapor Türkiye'de dijital sistemlerin bir üst yapısı olarak değerlendirilebilecek Dijital Lojistik Platformu doğrultusunda gelecekte yapılacak çalışmalara ışık tutacak" dedi. TroyAvi Başkanı Dr. Emre Serpen ise sektör raporunun ve Proof of Concept çalışmasının sektörün dijitalleşmesi sürecine katkılarının olacağının altını çizerek çalışmanın verimlilik ve güvenilirlik gibi unsurları da göz önüne alacağını aktardı.

İLAÇ LOJİSTİĞİNDE İVME YUKARI DOĞRU

Altı kıtada 154 ülkeye ilaç satan Türkiye'nin bu alandaki ihracatı yüzde 27,4 arttı. İlaç pazarında küresel çapta 14'üncü sırada yer alan Türkiye'nin, 2023 yılında sağlıkta dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedeflediğini hatırlatan Fevzi Gandur Logistics İş Geliştirme ve Özel Projeler Direktörü Ralph Hemmerling, oldukça hassas yapıdaki ilaçların taşınma ve depolama aşamasının diğer tüm ürünlerin lojistiğinden farklı ele alındığını vurguladı. Hemmerling, gerekli koşullara dikkat edilmeden taşınan ilaçların bozulup bozulmadığının dışarıdan bakılınca fark edilemediğini ancak hastalar kullandığında anlaşılabildiğini vurguladı. Bozuk ilaçların ise hastalarda ciddi sağlık sorunlarına yol açabildiğine dikkati çeken Hemmerling, "Bu da ilaç lojistiğinin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Doğru lojistik partneri seçimi, ilaç üreticilerinin insan sağlığı üzerindeki sorumluluğunu yerine getirebilmesini de kolaylaştıracaktır" diye konuştu. Ralph Hemmerling, ilaçların nem, sıcaklık, ışık ve sarsılma gibi birçok faktöre karşı korunması gerektiğini, bu hassas çalışmaların üretimden dağıtım noktalarına, eczanelere ve hastanelere kadar özenle sürdüğünü de sözlerine ekledi.

Trans Orient
INTERNATIONAL FORWARDING INC.

to future ...
powered by past
since 1961

Eco-friendly logistisc solutions **by rail and shortsea**

7000 45" HCPW equipment

Largest European distribution network

- Ventilated
- Reefer
- Garment On Hangers

For your intermodal request: intermodal@transorient.com.tr
www.transorient.com.tr
0212 467 26 00

IATA
R2
utikad
ISO 9001
ISO 10002
BUREAU VERITAS
Certification

Tekstil lojistiğini maske ihracatı canlandırdı

Pandemi sonrası şekil değiştiren tekstil ihracatına ilişkin değerlendirmelerde bulunan ISD Logistics CEO'su Korkut Koray Yalça, Mart ayından önce yurt dışına genellikle askılı tekstil ürünleri taşıdıklarını, pandemi sonrasında ise koli içinde taşınan veya kumaş gibi rulo malzemelere talebin arttığını anlattı. Bunlar arasında maske ve koruyucu giysilerin öne çıktığını vurgulayan Yalça, şunları kaydetti: "İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) verilerine göre tıbbi maske, bez maske ve koruyucu giysi ihracatı Ocak-Eylül aylarında geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 12 kat artarak 994,3 milyon doları buldu. Bu dönemde maske ve koruyucu ekipman imalatında kullanılan dokunmamış kumaş ihracatı da İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) verilerine göre yüzde 17'lik yükselişle 520,4 milyon dolar oldu." Yalça, Avrupa ülkelerinde vaka sayılarının tekrar artışa geçtiğini hatırlatarak önümüzdeki günlerde maske ve koruyucu giysi gibi ürünlerle bunların imalatında kullanılan tekstil malzemelerine ihtiyacın artabileceğini dile getirdi. ISD Logistics olarak tekstil ürünlerinin taşımadan önce kalite kontrol işlemlerini yaptıklarını belirten Yalça, bu amaçla tekstil konusunda uzman personel istihdam ettiklerini de sözlerine ekledi.

Favori Kargo Avrupa'ya açılıyor

Ortadoğu'nun birçok ülkesinde faaliyet gösteren yerli e-ticaret ve kargo taşımacılığı şirketi Favori Kargo, Avrupa'ya ihracat yapma kararı aldı. Şirket, merkez üssü olarak Macaristan'ı seçti. Şirket tarafından yapılan açıklamaya göre Macaristan Ticaret Ataşesi Renáta Shiraishi İstanbul'a gelerek Favori Kargo Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Emin Yalvaç ve şirket yöneticileri ile bir araya geldi ve muhtemel yatırım ortaklarıyla ön görüşme yaptı. Macaristan'ı Avrupa merkez üssü olarak konumlandırma nedenlerine ilişkin bilgi veren Emin Yalvaç, "Bu atak tüm AB ülkelerine, ABD'ye ve Rusya'ya ihracatı içeriyor. Macaristan'da özel vergi ve izinlere sahip serbest kurumsal bölgeler de bulunuyor. Ülkede kurumlar vergisi oranı, Orta ve Doğu Avrupa'daki en düşük seviyeye indirilmiş. Ülkenin AB üyesi olması da bizim için birçok kolaylığı beraberinde getiriyor. Ayrıca Macaristan Türk işadamlarına vize muafiyeti ve oturum konusunda önemli kolaylıklar sağlıyor. Bu bir AB (Schengen) ülkesinin Avrupa Birliği mükteseba tına göre, üçüncü bir ülkeye vize konusunda verebileceği en üst taviz. Macar Hükümeti bu tavizi AB üyesi ülkeler dışında sadece Türkiye için verdi" dedi. Yalvaç, önümüzdeki süreçte hedeflerinin global pazarda da tüm Avrupa'ya hizmet vermek olduğunu söyledi. Türk taşımacılık sektörünün ulaştığı düzeyi ve başarısını bildiklerini belirten Macaristan Ticaret Ataşesi Renáta Shiraishi, "Macaristan'da, e-ticaret ve kargo taşımacılığı konularında ortaklaşa yatırım öngörüyoruz. Başarısını kanıtlamış Türk taşımacılık sektörüyle iki tarafa da değer katacak ortak yatırıma hazırız" dedi.

Sürat Kargo'da satış sinyali!

Sürat Kargo, hem çalışanları hem de müşterileri için Kovid-19 salgınına karşı tüm tedbirleri alması nedeniyle TVRM (Transmittable Virus Risk Management) Kovid-19 sertifikasını almaya hak kazandı. RoyalCert Türkiye Belgelendirme ve Gözetim Hizmetleri tarafından verilen sertifikanın duyurulmasına ilişkin düzenlenen toplantıda konuşan Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) Başkanı Muhiddin Gülal, Sürat Kargo'nun dünya genelinde bu sertifikayı alan ilk kargo şirketi olduğunu söyledi. Gülal, "Dünya ve ülkemiz olağanüstü bir süreç yaşıyor. Biz de bu sürece uygun olarak adımlarımızı atıp şirketimizi geleceğe taşımaya çalışıyoruz" dedi. Sürat Kargo'nun Kasım 2016'da 275 milyon liralık cirosu olduğunu hatırlatan Gülal, şirketin, 2020 Eylül itibarıyla yüzde 90 artışla 522 milyon liralık ciroyu yakaladığını aktardı. Gülal, "Şirketi devraldığımızda aktif büyüklüğü 91,2 milyon liraydı. Eylül itibarıyla yüzde 95 büyümeyle 177 milyon liralık aktif büyüklüğe ulaştı. Devraldığımızda zarar eden bir şirket söz konusuydu, 12,7 milyon lira net zararı vardı. Yine 2020 Eylül sonu itibarıyla şirket, 20 milyon lira net kar elde eder duruma geldi" dedi. Bir gazetecinin Sürat Kargo'nun satılıp satılmayacağına ilişkin sorusu üzerine Gülal, "Satış düşüncemiz var. Ancak ihale takvimi netleşmiş değil. Belki önümüzdeki dönemde, belki 2021'in ilk çeyreğinde Sürat Kargo ile ilgili bir satış aksiyonu almak istiyoruz" diye konuştu.

MSC, GEBZE-TRIESTE ARASINDA EXPRESS SERVİS BAŞLATTI

MSC, 2019 yılında Avrupa içi kapı teslim taşımalar için İzmir'den başlattığı "Trieste Express" servisine bir yenisini daha ekledi. İzmir'den sonra Gebze'den de Trieste'ye exspress servis başlatan MSC, ihracat yüklerini en kısa transit süreler ile varış noktasına ulaştıracak. TIR ile yapılan karayolu taşımalarına en iyi ve en güvenli alternatif olarak sunulan yeni denizyolu servisi sayesinde ihracatlar kara sınır kapısı sıkıntısı yaşanmadan gerçekleşecek. Her Cumartesi Gebze Safiport Limanı'ndan çıkarak İtalya - Trieste'ye varacak olan servis, 4 günde Trieste Free Port'ta olacak ve Asyaport üzerinden Safiport'a dönüşünü tamamlayacak. Express Servis ile yükler, MSC gemilerinde yer ve ekipman garantisi ve Anadolu'dan Gebze'ye uzanan, İtalya-Trieste'den tüm Avrupa'ya yayılan tren ağı sayesinde gemi kalkışına müteakip 10-12 gün transit sürelerle adrese teslim edilecek. Ayrıca MSC Grubu'nun global demiryolu ağı ile MSC'ye özel trenlerle Trieste'den Almanya, İtalya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya, Slovenya, Macaristan, İsviçre, Slovakya, Polonya'ya gönderilecek. Yeni Trieste servisinde, ihracat yükleyicileri için Smart (akıllı) konteyner, rampası olmayan alıcılar için Cross Docking ve konvensiyonel teslim, LCL Servis (parsiyel yükleme), T1, Avrupa'da depolama ve dağıtım gibi alternatif hizmet seçenekleri de sunulacak.

20 METRE DRAFT

980 METRE
YANAŞMA RIHTIMI

SON TEKNOLOJİ VİNÇ VE
ELLEÇME EKİPMANLARI

KAPALI, AÇIK DEPOLAMA ANTREPO
SAHALARI VE HUBUBAT SILOLARI

YEŞİLYURT
LİMAN

+90 362 266 43 56 www.yesilyurtliman.com info@yesilyurtliman.com Organize Sanayi Bölgesi Kutlukent/SAMSUN

Lojistik kolaylığı Fas ve Tunus'a ilgiyi artırdı

Uluslararası ticaret ve lojistikte ortaya çıkan yeni arayışlara ilişkin açıklamalarda bulunan Ares Logistics Üst Yöneticisi (CEO) Engin Kırcı, özellikle pandemi süreciyle birlikte ihracatçının Avrupa'ya alternatif pazar arayışının hızlandığını belirtti. Türkiye'den Kuzey Afrika ülkelerine yapılan ihracatın her geçen gün arttığını söyleyen Kırcı, Türkiye'den Ro-Ro çıkışlarıyla teslimat sürelerinin kısaldığını, Fas ve Tunus'un ihracatçı için potansiyeli oldukça yüksek bir pazar olarak öne çıktığını açıkladı. Lojistik açıdan kolay ulaşılabilen noktaların yeni ihracat pazarı olmaya daha yakın olduğunu belirten Kırcı, "Türkiye'nin Avrupa ülkelerine yakınlığı ihracatçılar için önemli bir sebep oluşturuyor. Yeni lojistik rotaları ve yatırımlarımız ile Kuzey Afrika ülkeleri de ihracatçıya en az Avrupa kadar yakın" dedi. DFDS ve KAGİDER birlikte başlattığı 'Kadın İçin Taşıyoruz' projesinin tamamlayıcı lojistik partnerleri arasında olduklarını hatırlatan Kırcı, kadın girişimcilerin ihraç ürünlerini Kuzey Afrika ülkelerine de bu proje kapsamında ücretsiz taşıdıklarını belirtti. Kırcı, Fas ve Tunus'un, ihracatçı kadınlar için de cazip bir alternatif olarak öne çıktığını sözlerine ekledi.

Bir günde teslimata garanti geldi!

Pandemi nedeniyle birçok sektör zor bir dönem geçirse de online alışverişin artmasıyla kargo sektörü yükseliş dönemine girdi. Kargoda randevu dönemi başladı, teslimat süresi maksimum bir güne indi. Geliştirdikleri özel yazılım sayesinde müşterilerine maksimum bir günde teslimat sözü verdiklerinin altını çizen Bir Günde Kargo Kurucu Ortağı Yaşar Kımıl, verdikleri sözü garanti ettiklerini, 24 saati aştıkları takdirde para iadesi yaptıklarını söyledi. Kımıl, kullandıkları teknoloji sayesinde satıcıya geri iade edilen kargo oranının %1'in bile altına indiğini açıkladı. Dijital imzayla kağıt tüketiminin azaldığını belirten Kımıl, "En önemlisi randevulu kargo dönemi başladı. Şehir içinde tüm siparişler aynı günde kapıya kadar teslim edilir oldu. Market alışverişlerinde ise bu süre neredeyse 1-2 saate düştü. Özetle kargo bekleme dönemi sona erdi artık kargocunuz sizi bekliyor. Kargonuzu tek bir tuşla cep telefonunuzdan yönetebiliyorsunuz" dedi. Bir Günde Kargo'nun çizgi barkod yerine QR kod kullanan Türkiye'deki ilk kargo şirketi olduğunu belirten Kımıl, kendilerine ait yazılım sayesinde son derece gelişmiş bir sistem kurduklarını iletti. Böylece farklı hizmet kalemleri oluşturduklarını söyleyen Kımıl, gelen talepler üzerine kurguladıkları kapıda evrak imzalama hizmetinin kurumsal firmalar tarafından yoğun talep gördüğünü aktardı.

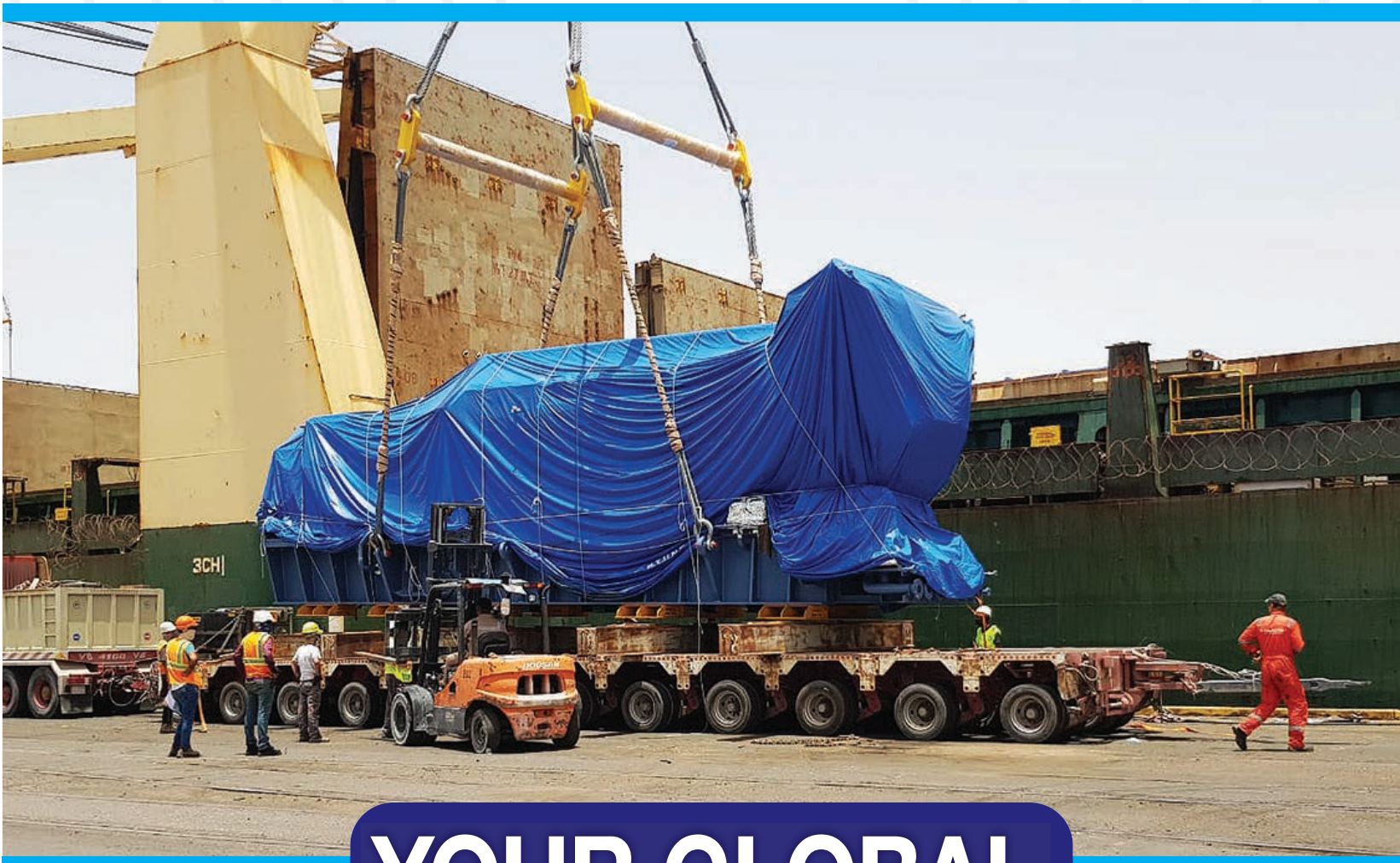
MIP, Fırsat Eşitliği Modeli Sertifikası aldı

Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş (MIP), iş yaşamında cinsiyet ayrımcılığına son vermek amacıyla uygulanan Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) programını tamamlayarak sertifikasını aldı. MIP Genel Müdürü Johan Van Daele; "Kadının iş gücüne katılımının sürdürülebilir kalkınmanın en önemli unsurlarından biri olduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda, sektörümüze Türkiye'nin ilk kadın vinç operatörlerini kazandırmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Türkiye'nin lider limanı konumumuzu, fırsat eşitliği odaklı düzenlediğimiz iş süreçlerimizle güçlendirmeye çalışıyoruz. İşe alım, kişisel gelişim, kariyer hedefleri, performans arttırma ve terfi süreçlerinde tüm çalışanlarımıza fırsat eşitliği sunuyoruz. Önümüzdeki süreçte ise kadın çalışan sayımızı arttırmayı hedefliyoruz. Bu vizyonla "Fırsat Eşitliği Modeli" sertifikasına sahip olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. KAGİDER Başkanı Emine Erdem ise tüm şirketleri bu sertifikayı almaya davet etti.

İHRACATÇI TIR KUYRUKLARINI "MİNİVAN"LA AŞIYOR

Avrupa'dan gelen ihracat siparişlerinin artması, sınır kapılarındaki tır kuyruklarının uzamasına neden oldu. SelTrans Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhun Yüksel, tır kuyrukları nedeniyle ihracat ürünlerinin teslimatında gecikmeler yaşandığına dikkati çekerek, "Ürünlerini sınır kapılarında bekletmek istemeyen ihracatçılar Avrupa ülkelerine özellikle acil ulaşması gereken yüklerini minivanla taşıtmayı tercih ediyor. Minivan araçlar, gümrük kapılarında tırlara uygulanan prosedürlere takılmadığı için talep artıyor. Bin 200 kiloya kadar ihracat yüklerini, hava yoluna ve diğer taşıma modlarına oranla daha hızlı ve düşük maliyetle ulaştırıyoruz" diye konuştu. Acil gönderimler için genellikle hava yolunun tercih edildiğini anımsatan Yüksel, uçaklardaki uygunluk, yükün uçağa yetişmesi, yükün bindirilmesi-indirilmesi, havalimanının alıcıya mesafesi ve gümrük işlemlerinin teslimatı geciktirebildiğini anlattı. Yüksel, oysa minivanla Avrupa ülkelerine taşınan yüklerin 48-72 saatte kapıdan kapıya teslim edildiğini dile getirdi. Araçları GPS üzerinden izleyerek anlık bilgi akışı sağlayabildiklerini ifade eden Yüksel, böylece beklenmeyen durumlarda hızlı çözümler geliştirebildiklerini de sözlerine ekledi.

MARSHALL
LOGISTICS



YOUR GLOBAL

LOGISTICS NETWORK

Marshall Logistics
Erenköy Mah. Şemsettin Günaltay Cad., Yuvam Plaza No:167 D:13-14-15-16-17 Kadıköy / İstanbul
T: +90 216 566 50 00 F: +90 216 478 45 93 / info@marshall-log.com - www.marshall-log.com

Ekol Anıtkabir'i online ziyarete açtı

Ekol Lojistik'in "Ata'mıza aşkımız engel tanımaz" sloganıyla oluşturduğu mikro sitesi www.atamizaaskimizengeltanimaz.com üzerinden Anıtkabir, 10 Kasım'da online olarak ziyarete açtı. Platform üzerinden dünyanın her yerinden 10 Kasım'da Anıtkabir ziyaret edilirken, dileyenler Ata'ya mesajlarını da iletebilecek. Konuya ilişkin Ekol Lojistik'ten yapılan açıklamada, "Ata'mıza aşkımız engel tanımaz projesi, Ekol'ün içinde bulunulan durum her ne olursa olsun Atatürk'e olan saygı ve minnetinin her koşulda sunulacağı anlayışının bir göstergesi olarak hayat buldu. 10 Kasım'da Atatürk'ün huzuruna çıkmak isteyenlerin önündeki salgının yarattığı engelleri kaldıran mikro site başta Ekol Lojistik çalışanları, müşterileri, tedarikçileri olmak üzere herkese açık. Oluşturulan filtreler sayesinde Anıtkabir'deymiş gibi çektikleri fotoğrafları siteye yükleyebilen ziyaretçiler aynı zamanda mesajlarını da kendilerini Anıtkabir'de pin'leyerek iletebiliyor. Twitter üzerinden de #atamızaaşkımızengeltanımaz hashtag'ini kullanarak mesajlarını bırakabiliyorlar" ifadesine yer verildi.

Global, Port Akdeniz'i QTerminals'e devrediyor

Global Yatırım Holding iştiraki Global Ports Holding, Antalya'daki Port Akdeniz'in satışı için başladığı görüşmelerde son aşamaya geldi. Katar merkezli ticari liman işletmecisi QTerminals ile 140 milyon dolar değerinde hisse satım sözleşmesi imzalayan Global Ports Holding, gerekli onayların alınmasının ardından devri tamamlayacak. Global Ports Holding'in bu satıştan elde edeceği nakit girişi, kapanış gününde Port Akdeniz'in net borç durumu ile satış işlemine ilişkin giderler ve vergilere göre kesinleşecekken, QTerminals bedelin küçük bir kısmını kapanış işleminden 12 ay sonra ödeyecek. Global Yatırım Holding (GYH) ve Global Ports Holding (GPH) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, Port Akdeniz'in QTerminals'e devrinin zaten güçlü olan Türkiye ve Katar ilişkilerini daha da ileriye taşıyacağını kaydederek, tüm yerel, bölgesel ve hükümet paydaşlarının anlaşmayı sıcak karşılayacağını beklediğini ifade etti. Kutman, portföylerindeki iki ticari limanından diğeri olan Port Of Adria Karadağ için de satış kararı alındığını ve görüşmelere başlandığını açıkladı.

3M'de üst düzey atama

3M'in dünya çapındaki en önemli operasyon merkezlerinden biri olan Çin, Hong Kong ve Taiwan Bölgesi bundan böyle bir Türk'ün imzasını taşıyacak. 3M'de 9 yılı geride bırakan Tamer Güneş 3M Çin, Hong Kong ve Taiwan Bölgesi Tedarik Zinciri ve Lojistik Operasyonları Müdürlüğü görevine atandı. Güneş, Çin, Hong Kong ve Taiwan Bölgesindeki Tedarik Zinciri ve Lojistik Operasyonlarından sorumlu olacak ve Şangay'da yürüteceği görevine 1 Aralık 2020 itibarıyla başlayacak. 3M'e 2011 yılında Türkiye Üretim Müdürü olarak katılan Güneş, sırasıyla Türkiye Uretim ve Tedarik Zinciri Müdürü, devaminda Isvicre merkezli olarak CEEMEA Tedarik Zinciri Müdürü ve son olarak da EMEA Tüketici Ürünleri Grubu Üretim ve Tedarik Zinciri Müdürü olarak artan sorumluluklarıyla çeşitli liderlik rollerinde görev aldı. 3M'e katılmadan önce 9 yıl boyunca Türkiye'de Unilever'de planlama ve üretim alanlarında çeşitli görevlerde çalışan Tamer Güneş, eğitimini ise İstanbul Atatürk Fen Lisesi'nin ardından 2001 yılında mezun olduğu Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı.

TIRPORT, SÜRÜŞ PERFORMANSLARINI İZLEMEYE BAŞLADI

Tırport, yapay-zeka destekli aplikasyon teknolojilerini kullanarak, sürüş performanslarını da izlemeye başladı. "Tırport Drive" teknolojisi ile kamyon şoförlerinin sürüş performansları ve şoförlerin niteliklerinin yanında, kamyonların marka, model, dorse vb. kriterleri de dikkate alınarak kıyaslamalı ölçülebiliyor. Etkili sürüşten hızlanma-fren anormalliklerine, aşırı yakıt sarfiyatlarının tespit edilmesinden muhtemel lastik sorunlarına, sürücünün yolda telefon kullanma alışkanlıklarına kadar onlarca kriter Tırport Mobil Aplikasyonu ile analiz ediliyor, gruplanarak sürüş davranışlarına ilişkin çözümler üretiliyor. Bunun için araca ve OBD portlarına hiçbir kitin takılmasına da gerek kalmıyor. Sürücünün mobil telefonunun olması ve Tırport uygulamasını açık tutması yeterli oluyor.

logistics isd international speed delivery

Yükünüzü Türkiye ile Avrupa arasında,
farklı ekipman seçenekleri ve
Demiryolu & Ro-Ro & Karayolu
entegrasyonu ile taşıyoruz.

**İntermodal taşımalarınızla
hem navlun fırsatlarından yararlanın,
hem de doğayı koruyun.**

Muratbey Merkez Mah. Güney Girişi Cad. No: 22
34545 Çatalca - İstanbul
T +90 (212) 887 10 05 | **E** isd@isdlojistik.com
www.isdlojistik.com

BEYAZ EŞYA

Vestel, İngiltere'deki konumunu güçlendirecek

Crosslee PLC'nin Hostess ve White Knight markalarını bünyesine katan Vestel, İngiltere'deki konumunu güçlendirmeyi planlıyor. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Türkiye'de ürettiği son teknolojileri 157 ülkesine ulaştıran ve 22 yıldır kendi alanında ihracat şampiyonu olan Vestel, ihracat çalışmalarının kapsamını daha da genişletmek için marka iş birlikleri ve satın almalarına devam ediyor. Bu kapsamda İngiltere beyaz eşya pazarının önemli oyuncularından Crosslee PLC şirketinin Hostess ve White Knight ticari markalarının Avrupa'daki isim, üretim, fikri mülkiyet, alan adları ile satış hak ve yetkilerini satın alan Vestel, satın alma ile Vestel İngiltere ve AB ülkelerindeki gücünü artıracak. Açıklamada görüşlerine yer verilen Vestel CEO'su Turan Erdoğan, Vestel'in üretim ve ihracattaki gücünü destekleyen, stratejik pazarlara yönelik iş birlikleri ve marka satın almalarla rekabet avantajlarını artırmaya odaklandıklarını söyledi. "Faaliyet gösterdiğimiz sektörlere yön veren teknoloji üretimimiz, ürün ve hizmetlerimiz ile dünyanın dört bir yanına ulaşıyor, ülkemizin adını gururla **157 ülkeye taşıyoruz**" diyen Erdoğan, elektrik-elektronik sektörünün 22 yıldır ihracat şampiyonu olduklarına dikkat çekti. Dış pazarlardaki güçlerini ve rekabet avantajlarını artıracak tüm fırsatları yakından takip etiklerini kaydeden Erdoğan, "Esnekliğimiz ve mali gücümüz sayesinde kararlarımızı hızla hayata geçirebiliyoruz. Buna en son vereceğimiz örnek, İngiltere'deki prestijli markalardan Hostess ve White Knight'ı satın almamız. Bu hamleyle İngiltere'deki konumumuzu sağlamlaştırmanın yanı sıra farklı pazarlara da odaklanarak ülke ihracatına sunduğumuz katkıyı artıracağız" dedi.

PORSELEN

Kar Porselen'den 6 kıtada 75 ülkeye ihracat

Türkiye'nin köklü porselen üreticilerinden Kar Porselen, Bonna markasıyla kendi tasarlayıp ürettiği ürünlerinin yüzde 60'ını 75 ülkeye ihraç ediyor. 1983 yılında seramik üretimiyle başlayan yolculuğunu 2002 yılında Kocaeli- Çayırova tesisine taşıyan Kar Porselen, 2014 yılında Bonna markasıyla HoReCa sektörüne yönelik üretim yapmaya başladı. Pazarlama ve satış faaliyetlerini kısa sürede 6 kıtada 75 ülkeye yayan Kar Porselen, Kocaeli-Çayırova'daki tesisleri ve geçtiğimiz yıl hayata geçirilen Bilecik- Pazaryeri fabrikasıyla birlikte yıllık toplam **30 milyon parça** üretiyor.

Kar Porselen A.Ş. olarak Bonna markasını uluslararası bir boyuta taşımak için 10 milyon euroluk bir yatırım yaptıklarını, 2021 yılında da yenileme çalışmalarının devam edeceğini söyleyen Kar Porselen Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Aşkan, "Yenilikçi temelli yaklaşımımızla tasarım ve üretim faaliyetlerimiz tüm hızıyla devam ediyor. Bonna markamızı geliştirmek adına önemli yatırımlar yaptık. Salgın sürecinin ülkemizde ve dünyadaki olumsuz etkisinin azalacağını öngörerek ek yatırım yapmayı ve 2021 yılında kapasitemizi yüzde 40 artırmayı hedefliyoruz. Bonna markamızla 75 ülkede pazarlama ve satış faaliyetleri yürütüyoruz. Özellikle Avrupa ülkeleri en önemli iş ortaklarımız arasında yer alıyor. Bu yıl ikincisi gerçekleştirilen '2019 Yılı İhracatın Şampiyonları Ödül Töreni'nde Porselen ve Seramik Sofra, Mutfak ve Seramik Süs Eşyası kategorisinde 3.'lük ödülüne layık görülmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Çalışmalarımızın karşılığını almak bizler için gurur verici" dedi.

Salgın nedeniyle yeni pazarlar, yeni fırsatlar ve yeni ürünler üçgeninde çalışarak müşteri ve pazar tarafında konumlarını güçlendirecek projelere imza attıklarını belirten Aşkan, "Yaptığımız çalışmalar yurtdışında büyük ilgi gördü. 15 kişilik Ar-Ge ekibimizle çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Toplam ciromuzun yüzde 10'unu Ar-Ge'ye ayırıyoruz. Türkiye'de ömür boyu kenar çıtlama garantisi veren ilk firmayız. Salgının olumsuz etkisine karşın satış ve dağıtım kanallarımızda etkin çözümler sunmaya, tasarlamaya, üretmeye ve ülkemiz ekonomisine katkı sunmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

TREYLER

Krone'den istikrarlı ihracat başarısı

Treyler üreticilerinden Krone, Türkiye'de 2019 yılında 47.1 milyon dolarlık ihracat hacmine ulaştı. TİM tarafından açıklanan 2019 yılı ilk 1000 İhracatçı Firma listesinde, tüm firmalar arasında 411'inci, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firmalar arasında ise 52'inci sıradan kendine yer buldu. Krone, 2016 yılında ilk defa yer aldığı bu listede 4'üncü kez üst üste yer almayı, aynı zamanda listede yer alan 2 treyler markasından biri olmayı da başardı. 27 farklı ülkeye ihracat yapan Krone, İzmir/Tire'de bulunan fabrikasında tamamı Türk çalışanlarıyla yıllık 10 bin adet treyler üretme kapasitesine sahip.

Krone Türkiye CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Rıza Akgün konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Tire fabrikamızdan 2019 yılında tam 2308 adet treylerimizi **27 farklı ülkeye** gönderdik. Tire fabrikamızda faaliyete ilk başladığımız gün bu fabrikayı daha önce üstün Krone kalitesiyle tanışmamış ülkelerle buluşturmayı hedeflediğimizi dile getirmiştim. Krone kalitesini yeni ülkelerle buluşturmanın yanı sıra seçkin Avrupa ülkelerine de buradan treyler ihraç ederek, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından ilan edilen bu başarılarımızı taçlandırıyoruz" şeklinde konuştu. Dış pazara ek olarak iç pazarda da Türkiye'de faaliyete başladığı 2012 yılından beri en başarılı günlerini geçirdiklerini ifade eden Akgün, "Ekim ayı itibariyle, TAİD verilerine göre kendi ürün gamımızda %27,5'lik bir pazar payı elde ettik. 2020 yılının bitimine 3 ay kala daha önceki yıllarda yaptığımız adetleri geride bıraktık ve yolumuza kararlılıkla devam ediyoruz" dedi.

444 BATU 2288

BATU International Logistics

Dünyanın 193 ülkesi ve 789 şehrinde bulunan
6648 acentemiz aracılığıyla
size **Global Lojistik Ağımızın** gücünü sunuyor,
Türkiye'yi dünyaya bağlıyoruz.

7 GÜN 24 SAAT

TÜRKİYE MERKEZ OFİS - TURKEY HEAD OFFICE
Oruçreis Mah. Tekstilkent Cad. Koza Plaza B Blok,
No:12/B K:2 D:6-7 Atışalanı / Esenler 34235 - İSTANBUL
Tel: +90 212 444 22 88 Fax: +90 212 438 58 30
E-mail: info@batulogistics.com - Web: www.batulogistics.com

GEBZE ANTREPO
Barış Mahallesi 1805/3 Sokak No:2 Gebze-KOCAELİ
Tel: 0262 646 40 04 Pbx
Fax: 0262 646 44 05

GIDA

Pınar Süt Çin kapısını açtı

Türkiye'nin süt ve süt ürünleri ihracatının yüzde 19'unu tek başına karşılayan Pınar Süt, yaklaşık 6 milyar dolar ile dünyanın en önemli süt ürünleri ithalatçılarından olan Çin pazarına giriş yaptı. Böylece İzmir'den Çin'e ilk kez süt ürünleri ihracatı gerçekleştiren Pınar Süt, Türkiye'nin yaklaşık 11 bin kilometre uzağındaki Çin'de tüketicileri Pınar Labne, Pınar Beyaz, Pınar Süzme Peynir ve süt tozu ile buluşturdu.

Pınar Süt Genel Müdürü Gürkan Hekimoğlu, **ürünlerinin 22 ülkenin** raflarında yer aldığını söyledi. Pandemiye rağmen Türkiye çiftçilerinin ürünlerini dünyayla buluşturmaya devam ettiklerini ve ihracat rakamlarını geçen yılın ilk üç çeyreğine göre yüzde 9 artırdıklarını belirten Hekimoğlu, "2020 yılı ilk 9 ayında ihracat ciromuzu 32,7 milyon dolar olarak gerçekleştirdik. Planlamalarımızda Çin de önemli rol oynuyordu. Bu nedenle yaptığımız pazar araştırmaları, analizler ve çalışmalar neticesinde Çin pazarına kalıcı bir giriş stratejisi oluşturduk. Uzun süredir stratejik olarak potansiyel gördüğümüz bu pazardan alacağımız paydan dolayı Türkiye ekonomisi adına da çok mutluyuz" dedi.

Yapılan ilk sevkiyatta fabrikayı ziyaret eden İzmir İl Tarım Müdürü Mustafa Özen; "Pandemi döneminde gıdanın ve gıda güvenliğinin önemi bir kez daha anlaşıldı. Türkiye pandemi döneminde gıda üretimini artıran ülkeler arasında yer aldı. Gıda sektörü olarak ülkemizin çiftçilerinin ürünlerini dünya ile buluşturduğu ve Türkiye ekonomisine katma değer sağladığı için Pınar Süt'e teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

AMBALAJ

Amasya'dan dünyaya hava yastığı ihracatı

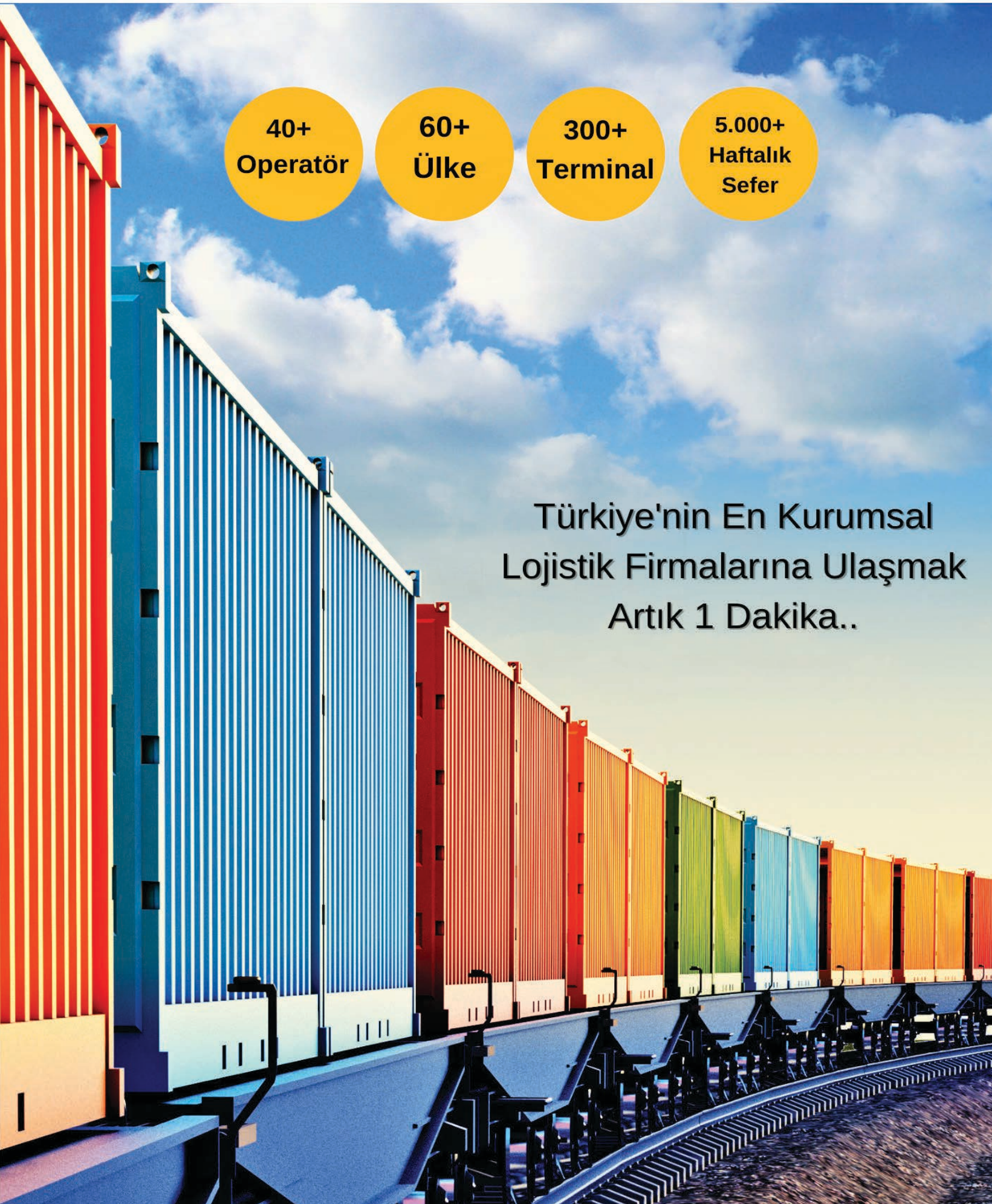
Deniz, demir ve karayolu taşımacılığında hassas yüklerin zarar görmesini engellemek amacıyla kullanılan hava yastıkları imal eden Atlas Dunnage Ambalaj, Merzifon Organize Sanayi Bölgesi'nde (OSB) 11 bin 700 metrekarelik alanda faaliyet gösteriyor. Firma, 320 çalışanıyla ürettiği ürünlerin yüzde 99'unu ihraç ediyor. Bu ürünlerin yüzde 70'i Amerika'ya, diğer bölümü ise başta Avrupa olmak üzere 30'dan fazla ülkeye gönderiliyor. Geçen yıl 12 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren firma, pandemiye rağmen bu yıl ihracatını **15 milyon dolara** çıkarmayı hedefliyor. Atlas Dunnage Ambalaj Fabrika Müdürü Ertan Tandıroğlu, "Yenilikçi teknoloji ve kalite odaklı üretimle hava yastıkları üretiyoruz. Lojistikte kullanılan hava yastıklarını üretiyoruz. Üretimimizin tamamına yakını ihracata gidiyor. Pandemiden dolayı sıkıntılı bir süreç ancak üretime hakim olduğumuz için çok zorlanmıyoruz" dedi. Firmalarının geride kalan 5 yılda önemli mesafe kat ettiğini ama önlerinde uzun bir yol bulunduğunu dile getiren Tandıroğlu, her yıl ihracat rakamlarını artırmaya, farklı ülkelere ulaşmaya çalıştıklarını vurguladı. Tandıroğlu, şunları aktardı: "Pandemi sürecinde üretimi hiç durdurmadık, Amerika'da bize ait olan pazarlama şirketimiz epeyce mesafe aldı. Amerika'nın ciddi şirketleriyle önemli anlaşmalar yaptık. Buna bağlı olarak ciddi üretim ve istihdam artışı oldu. Yeni projelerimiz var, kapasitemizi ve üretimimizi daha da artıracağız. Üretim yaptığımız pazar, büyük bir pazar. Kalite ve müşteri memnuniyeti anlamında ödün vermememiz tercih edilmemize neden oluyor."

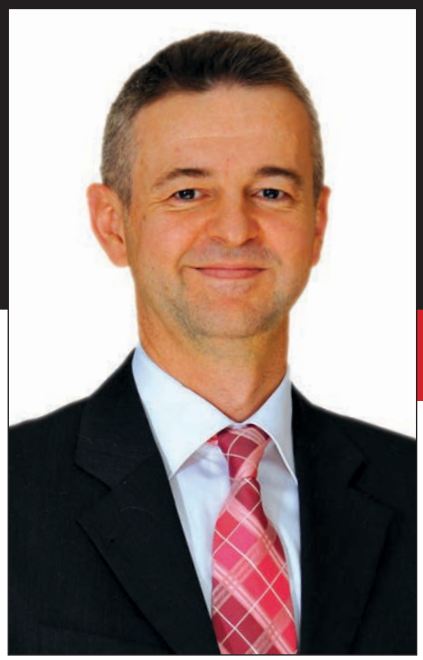
SAVUNMA SANAYİ

Drone savarların ilk ihracatı yapıldı

Drone savar modelleri üzerinde çalışma yapan Ulusal Harp Teknolojileri Savunma Sistemleri AŞ, Türk mühendislerinin tasarımıyla Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) için ürettiği ve TSK envanterine giren drone savarı, Katar ve Arnavutluk'a da ihraç etti. Ulusal Harp Teknolojileri Savunma Sistemleri AŞ Ar-Ge Koordinatörü Bekir Yalçın, konuya ilgiyi yaptığı açıklamada, firmalarının Milli Savunma Bakanlığı'nın denetimleri sonucu 'NATO Gizli ve Milli Gizli Tesis Güvenlik Belgesi' sahibi olduğunu ve 25 yıldır drone savar modelleri üzerinde çalışma yaptığını söyledi. Ürettikleri "IHAMAX" adındaki ürünü tehdit oluşturan dronelere karşı geliştirilmiş bir silah olarak değerlendiren Yalçın, "Muadillerinden çok çok üstün özelliklere sahip. Ortalama **3-4 kilogramlık** bir cihaz, bir kişinin taşıyabilme özelliğine sahip. Muadillerindeki cihazları birden fazla kişi taşıyor. Taşınabilir ve bataryasının değiştirilebilir olması cihazımızı üstün kılıyor" dedi. Geliştirilen cihazın 2 yıldır TSK'nın ve bazı korunması gereken özel kurum ile kuruluşların kullanımına sunduklarını kaydeden Yalçın, "Milli Savunma Bakanlığının verdiği izinler doğrultusunda bu yıl yurt dışı satışlarına başladık. Katar ve Arnavutluk'a ihracat yapıldı. Görüşme halinde olduğumuz başka ülkeler de var. Toplumsal ve güncel olaylara göre taleplerde de artış var" diye konuştu.

IntermodalOnline





EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı
emre.eldener@utikad.org.tr
www.twitter.com/Emre Eldener

DEMİRYOLUNDA İŞBİRLİĞİ ZAMANI

2019 yılının sonlarından başlayan koronavirüs salgını 2020 yılında tüm dünyayı etkisi altına aldı. Ülkemizde de salgının önüne geçebilmek için yaşam koşullarında, çalışma standartlarında değişiklikler yapılmak zorunda kalındı.

Salgının etkilerinin en yoğun olarak hissedildiği Mart-Nisan-Mayıs aylarında Türkiye'nin dış ticaretinde iki önemli bölge olan AB ülkeleri ile Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerinde kısıtlamalara maruz kaldık, taşıma faaliyetleri durma noktasına geldi, şoförlerimize karantina uygulandı.

Pandemi döneminde havayolu, karayolu ve denizyolunda yaşanan operasyonel sıkıntılar, demiryolu taşıma alternatifi kullanılarak bertaraf edilmeye çalışıldı. Demiryolu taşımacılığı kurtarıcı rolü üstlendi, karayolu taşımacılığına iyi bir alternatif oldu, taşımacıların yeni rotalar oluşturmasını sağladı. Salgının yayılmasına karşı 'temassız ticaret' olarak önerilen demiryoluyla ihracat taşımaları, mart ayında yüzde 100'e yakın arttı. Bazı hatlarda vagonlar yetersiz kaldı. Pandemi döneminde karayolu araçlarının İran transit geçişinin durdurulması ile birlikte Bakü-Tiflis-Kars (BTK) hattı üzerinde ek günlük 3 bin 500 ton kapasite artışı sağlandı. Alınan hijyen tedbirleri, insan temassız taşımacılık ve yürütülen ticari faaliyetlerle uluslararası demiryolu yük taşımalarında 2020 yılının ilk 7 aylık döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 36 artış sağlanarak 2 milyon 133 bin tona ulaşıldığı bilgisi kamuoyu ile paylaşıldı.

Hatta pandemi günlerinde sevindirici bir gelişme de yaşandı. 8 Mayıs 2020 tarihinde ham madde taşıyan yük treni Marmaray'dan geçiş yaptı. İlk yurtiçi treni Gaziantep'ten çıkış yaptı ve Çorlu'ya ulaştı. 1.200 ton ağırlığındaki tren 16 vagondan oluşuyordu. 32 konteyner içinde yapılan taşımanın en olumlu yanı ise taşımanın kesintisiz yapılmış olmasıydı.

TCDD tarafından açıklanan son verilere göre; BTK hattının açılışından bu yana yaklaşık 650 bin, Ocak ayından bugüne kadar 320 bin ton yük taşınmış, bu yılsonuna kadar 20 bin konteynerle 500 bin ton yük taşınması daha bekleniyor. BTK demiryolu hattında orta vadede 3,2, uzun vadede ise 6,5 milyon ton yük taşınması hedefleniyor.

Demiryolu taşımacılığı virüs salgının etkilerinin en yoğun hissedildiği dönemde kurtarıcı görevi üstlense de normalleşme adımlarının atılması, kısıtlamaların kaldırılması ve eski düzene geri dönüş ile beraber intermodal taşımalara olan ilgi azaldı, bununla birlikte ithalat-ihracat dengesizliği sebebiyle ithalat neredeyse durma noktasına geldi. Ayrıca ithalatta boş dönüşler için kiralanan araçlara, konteynerlere verilen ekstra maliyetler firmaları zora sokmuş durumda, ancak en önemlisi bu sürecin sonunda hammadde mamul üretimi de etkilenebilir. Şu anda yolunda gittiği gözlemlenen ihracat taşımalarının bu döngüde düzeninin bozulacağından da endişe edilmektedir.

Bu noktada demiryolu taşımacılığının ne kadar önemli olduğunun çok iyi bir şekilde kavranması gerektiğine inanıyorum. Çünkü ne yazık ki, ülkemizde taşımacılıkta en geri kalmış hatta tek geri kalmış taşıma modu demiryolu taşımacılığıdır. Ve bugün en çok da ihtiyacımız olan taşıma modu olduğunun da altını çizmek isterim. Ancak pandeminin ilk dönemlerinde demiryoluna çok büyük bir talep varmış gibi görünse de sektör bu taşıma moduna gereken yatırım yapılmadığı için çıkış noktasını yine karayolunda buldu.

Ülkemizde karayolu odaklı taşıma biçimi benimsenmiş durumda, ancak koronavirüs gibi olağan üstü durumlarda karayoluna sınırlamalar, yasaklar geldiğinde taşıma sistemimizin durma noktasına geldiğini deneyimledik. Kriz anlarından en az etkilenen ve kurtarıcı rolü üstlenen ise demiryolu taşımacılığı oldu. Hem kurtarıcı oluşu hem de riski en az taşıma modu olmasından dolayı karayolunun üzerindeki ağır yükü alması açısından demiryolu oldukça önemli bir konumda. Bu alana çok daha fazla eğilmek ve gerek kamu, gerekse de özel sektör marifetiyle, yatırım yapılması gerekmektedir. Özellikle Orta Doğu ve Kafkaslar'a, ancak beraberinde Güney Doğu Avrupa ve Orta Avrupa'ya ihracatımızı devam ettirebilmenin belki de en önemli unsurlarından biri demiryolu olabilir.

Bu noktada temel ve en önemli aktörlerden birisi olan TCDD'nin sektör paydaşları, iş ortakları olan taşıma işleri organizatörleri ile tanımlı, şeffaf, objektif kriterler üzerine oturtulmuş bir iş birliği modeli kurması büyük önem taşımaktadır.

berrsort
express

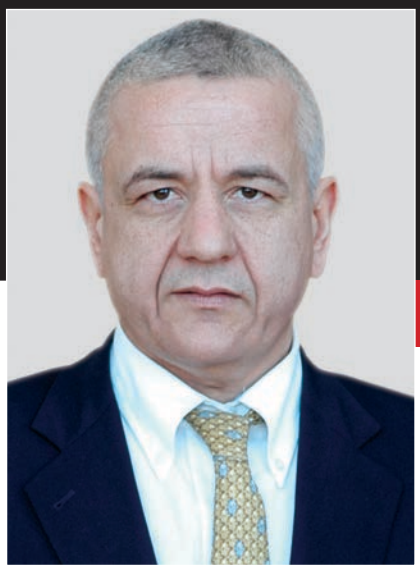
✔ SAATTE 8500 ÜRÜN ✔ MODÜLER YAPI ✔ KOMPAKT TASARIM ✔ %85 VERİMLİLİK

Berrmak - Başakşehir / İstanbul

www.berrmak.com

Berrmak GmbH - Berlin / Almanya

berrmak@berrmak.com +90 212 486 25 79



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İNTERMODAL Mİ KOMBİNE TAŞIMACILIK MI?

Taşıma türleri arasında dengeli bir dağılıma sahip olan, ulaştırmayı ve hareketliliği sürdürülebilir kılan, taşıma türleri arasında geçişi kolaylaştıran bir ulaştırma ağı, ekonominin düzgün şekilde işlemesini mümkün kılacaktır.

Ülkelerin büyümesinde, ulaştırma sistemi etkin bir rol oynamaktadır. Ülkemizde karayolu ile yük ve yolcu taşımacılığı oranı yaklaşık %90'lar civarındadır. Bugün tüm dünyada sadece karayolu taşımacılığına bağlı bir sistemin orta vadede sürdürülebilir olmadığı varsayılmaktadır. Dolayısıyla ulaştırma sorununu çözememiş, modlar arası entegrasyonu sağlayamamış ülkeler, ekonomisinin ve ilerlemesinin gelişimini de sağlayamayacaktır.

Küreselleşen ekonomiyle birlikte ulaştırma hizmetlerinin varlığı ve çeşitliliği önem kazanmıştır. Bu nedenle Türkiye'nin geleceğine yön verilirken, bütünsel bir bakış açısı ile ulaştırma sektörünün geleceğine de yön verilmelidir. Türkiye ulaştırma politikasında, sürdürülebilir, enerji açısından verimli, çevreye saygılı bir hareketlilik biçimini esas alarak, karayolu tıkanıklığı, çevre ve karayolu güvenliği ile ilgili artan sorunların giderilmesini hedeflemelidir. Çünkü kirlilik, iklim değişikliği, gürültü, trafik sıkışıklığı ve kazalar gibi ulaşımın olumsuz sonuçları, ülke vatandaşlarının ekonomisi, sağlığı ve refahı için de sorun teşkil etmektedir. Bu hedeflere, çeşitli taşıma modlarını en iyi şekilde birleştiren, her birinin gücünü kullanan ve zayıflıkları en aza indiren bir ulaştırma sistemi ile ulaşmak mümkün olacaktır.

Günümüz dünyasında intermodal taşımacılık ve kombine taşımacılık sistemlerinin yoğun olarak kullanıldığı görülmektedir. Bilindiği üzere, "intermodal taşımacılık" iki veya daha fazla taşımacılık modu kullanılarak yapılan, mod değişimlerinde yükün içinde bulunduğu kabın elleçlendiği taşımacılık sistemi, "kombine taşımacılık" ise Taşımacılığın büyük bölümünün demiryolu, denizyolu veya iç suyolu ile gerçekleştirildiği, başlangıç ve/veya bitiş kısımlarında karayolunun olabildiğince kısa mesafelerde kullanıldığı ve yükün içinde bulunduğu kabın elleçlendiği taşımacılık sistemidir. Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye, temiz ve yeşil dünya için "kombine taşımacılık sistemini" kullanmaya ve teşvik etmeye karar vermiştir. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığınca düzenlenen Taslak Kombine Yük Taşımacılığı Yönetmeliği'nin son hali, tüm paydaşların görüşleri alınarak oluşturulmuştur. Adı geçen yönetmeliğin yakın bir tarihte yürürlüğe girmesi beklenilmektedir.

Bu Yönetmeliğin amacı, kombine yük taşımacılığı faaliyetlerinin ticari, ekonomik, sosyal ihtiyaçlara ve teknik gelişmelere bağlı olarak ekonomik, güvenli, çevre dostu, enerji verimliliğine odaklanarak kamu yararını gözetecek tarzda serbest, adil ve sürdürülebilir bir rekabet ortamında yapılmasını sağlamak, yüklerin demiryolu ve denizyoluna kaydırılmasına yönelik elverişli bir ortam oluşturmak ve kombine taşımacılık alanında hizmet üretenler ile hizmetten yararlananların hak, yükümlülük ve sorumluluklarını belirlemektedir. Ayrıca, kombine yük taşımacılığı faaliyeti gerçekleştiren kamu ve özel sektör kuruluşlarının hak, sorumluluk ve yükümlülükleri ile kombine yük terminallerinin kuruluşu, uygunluğunun belgelendirilmesi ve işletilmesine ilişkin şartları, ulusal ve uluslararası alanda kombine yük taşımacılığının geliştirilmesine yönelik teşvik, muafiyet, istisna ve kolaylıklar ile ulusal veya uluslararası kombine taşımacılık sözleşmelerinin hüküm ve şartları ile tahkim mekanizmasına ilişkin kurallarını kapsamaktadır.

AB, kombine taşımacılık için ortak kuralların belirlenmesine ilişkin 7 Aralık 1992 tarihli 92/106 / EEC Konsey Direktifi yürürlüğe koymuş ve 1992 yılından itibaren kombine taşımacılık sistemini kullanmaktadır. AB, 92/106 Sayılı direktifi son yıllarda yeniden gözden geçirerek, önemli teşvikleri beraberinde getiren ve Akıllı Ulaşım Sistemleri'nin (ITS) oluşturulması dahil, kombine taşımacılık ile ilgili önemli değişiklikleri içeren önerilerini AB Parlamentosu'na ve konseyine sunmuştur. AB'nin yeni düzenlemesinin 2020 yılı içinde yürürlüğe gireceği beklenilmektedir.

Ülkemizin ayrıcalıklı bir jeostratejik konumu olduğunu ve bu konumun önemli bir avantaj sağlayacağını biliyoruz. Bu coğrafi konum ülkemizi Avrupa ve Asya arasında ekonomik ve sosyokültürel paylaşım açısından ayrıcalıklı bir platform haline getirmektedir. Acil olarak yapmamız gerekenler, demiryolu altyapısını verimli ve yüksek standartlı bir hale getirmektir. Kombine taşımacılık zincirinin tam olarak işleyebilmesi için ürün akışının gerçekleştiği uygun liman tesisleri olmalı, tüm limanlarımız demiryoluna bağlanmalı, kara aktarma merkezleri, konteyner elleçleme tesisleri, özel taşıma yöntemlerine yönelik ekipman vb. bir altyapı ve teknolojinin sağlanması ve geliştirilmesi gerekmektedir.

Bu, aynı zamanda, uluslararası taşımalarda oldukça büyük ve önemli bir görev üstlenen denizyolu ulaşımını da, hızlı ve sürekli taşımalarla talebi besleyerek ve düzenli geliştirerek liman olanaklarına ilişkin eksiklik ve darboğazları gidererek güçlendirecektir. Kombine Taşımacılık yaklaşımıyla birlikte, ulaştırma modları arasında da denge sağlanmış olacaktır.

Türkiye'nin ve ulaştırma sisteminin verimliliği kombine taşımacılık ve demiryolu ile artacaktır.

TIRSAN MÜHENDİSLİĞİNE AVRUPA İNOVASYONDA 7 KATEGORİDE 7 ÖDÜL

TRAILER INNOVATION 2021 — WINNER CATEGORY COMPONENTS

TRAILER INNOVATION 2019 — WINNER CATEGORY CHASSIS

TRAILER INNOVATION 2017 — WINNER CATEGORY SAFETY

TRAILER INNOVATION 2021 — 2nd PLACE CATEGORY BODY

TRAILER INNOVATION 2021 — 2nd PLACE CATEGORY SMART TRAILER

TRAILER INNOVATION 2021 — 3rd PLACE CATEGORY ENVIRONMENT

TRAILER INNOVATION 2019 — 3rd PLACE CATEGORY CONCEPT

2017 yılında çıktığımız Avrupa İnovasyon Ödülleri yolculuğunda 3 yılda 7 kategoride 7 ödül aldık. Bu başarıyı bu kadar kısa sürede gerçekleştiren ilk ve tek şirketiz. Başarımızın temeli, müşterilerimizi dinleme ve onların başarısı için en uygun şartları sağlama hedefimiz ve azmimizdir.

İstanbul'da başladığımız yolculuğumuz, 40 yılı aşkın süredir Almanya'dan Rusya'ya ve hatta Güney Kore'ye uzanan bir liderlik hikayesine dönüşmüştür.

Müşteri memnuniyetini en temel başarı kriteri olarak benimsemiş bir ekip olarak, mühendislik birikimi ve üretim gücümüz ile araştırmaya, üretmeye ve değer yaratmaya devam edeceğiz.

Bizlere olan güveniniz için çok teşekkür ederiz.

TIRSAN

Aras Kargo dağıtım altyapısına 1 MİLYAR TL yatırım yapacak

Aras Kargo, Austrian Post ile anlaştığı hisse satışı sonrası artan talebe yetişmek için yatırımları hızlandırdı. İlk 9 ayda işlem hacmi %65'e yakın büyüten şirket, dağıtım altyapısına 1 milyar TL yatırım hedefliyor.

Aras Kargo, Austrian Post ile vardığı hisse satışı mutabakatı sonrası yatırımlarına devam ediyor. Hisse devri anlaşması sonrası Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pölzl ile Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras ve Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında bir araya geldi. Toplantıda yeni dönemde sektörün ve Türkiye ekonomisinin gelişimine katkı sağlayacak yatırımlar hakkında önemli bilgiler paylaşıldı.

"TÜRKİYE'NİN BÜYÜME POTANSİYELİNE İNANIYORUZ"

Austrian Post Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Georg Pölzl, Austrian Post'un 2019 ve 2020'ye dair operasyonel, finansal ve teknolojik anlamda büyüme, yatırım ve hedeflerinin yer aldığı bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye'nin büyüme potansiyeline inandıklarını belirten Pölzl, yeni dönemde Aras Kargo'nun transfer merkezi, şube gibi tüm operasyonlarını içeren dağıtım altyapısına toplamda 1 milyar TL yatırım hedeflediklerini ifade etti. Austrian Post'un global anlamda sermaye yatırımlarının 2020'de 170 milyon euronun üzerinde olmasını beklediklerini dile getiren Pölzl, 2021'de ise 200 milyon euronun üzerine çıkmayı hedeflediklerini söyledi. Sürdürülebilirlik ve çevre konularına önem verdiklerini aktaran Pölzl, özellikle elektrik ve ısı kullanımı ile karbondioksit salınımında ciddi oranda düşüş yakaladıklarını, 2030 yılına kadar da Avusturya'da 1005 adet elektrikli araç filosu kurmayı hedeflediklerini belirtti. Pölzl, "Austrian Post, bugün 75 uluslararası ve 72 ulusal iklim koruma projesi içerisinde yer alıyor. Bildiğiniz üzere Aras Kargo Türkiye'de sektörün ilk ve en büyük elektrikli araç filosunu kuran kargo şirketi. Çevresel faaliyetlerin ana faaliyet alanına entegre edilmesi ve doğa dostu yatırımlara devam etmek hedefiyle çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diye konuştu.

3 YILDA CİROYU %50 ORANINDA ARTTIRDI

Aras Kargo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Baran Aras ise Türkiye'de kargo sektörünün büyüme ivmesi kazandığını ifade ederek, "Transfer merkezlerimize yaptığımız yatırımlar, sektörün büyüme potansiyeline olan inancımızın bir göstergesi" dedi.

Aras, Austrian Post ile anlaşmalarının Aras Kargo ve sektör için önemli bir adım olduğunu vurgulayarak, "Şirketimizin kurucusu merhum babam Celal Aras'ın sağlam ve kıymetli temeller üzerine inşa ettiği Aras Kargo'yu tüm çalışanlarımızla adım adım hep daha ileriye taşıdık. Her yıl istikrarlı büyümemizi sürdürerek, son üç yılda ciromuzu yüzde 50 dolayında arttırdık. Bu anlamda hisse yapımızdaki yeni oluşumun Türk ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğine inanıyor ve hayırlı olmasını diliyorum" değerlendirmesinde bulundu.

YILSONU CİROSU 2 MİLYAR TL'NİN ÜSTÜNDE

Dijital dönüşüm kapsamında şube ve transfer merkezlerine 300 milyon TL'ye yakın yatırım yaptıklarını belirten Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, bu yatırımlar sayesinde ilk 9 ayda işlem hacminin yüzde 65'e yakın büyüdüğünü, yıl sonu itibari ile de gelirlerinin 2 milyar liranın üzerinde gerçekleşeceğini kaydetti. Dijital dönüşüm kapsamında gerçekleştirdikleri yatırımlar hakkında kapsamlı bilgi veren Ayyarkın, bu projeleri hız kesmeden sürdüreceklerinin altını çizdi.

KARA KIŞ DA GELSE ARACINIZA HAVA HOŞ!

Kara kış gelmeden siz Ford Trucks Yetkili Servisi'ne gelin; antifriz, AdBlue ve silecek lastiğindeki avantajlı fiyatlarla aracınızı kışa hazırlayın, yollara güvenle ve yenilenerek çıkın.

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

Kampanya 31 Aralık 2020'ye kadar, kampanyaya dahil olan yetkili Ford Trucks servislerinde geçerlidir. Başka kampanya ve indirimlerle birleştirilemez. Servisler kendi takdir hakları çerçevesinde ilave indirim uygulayabilir. Ford Otomotiv A.Ş. belirtilen kampanyaları önceden haber vermeksizin sonlandırma, tekrarlama, uzatma ve değiştirme hakkını saklı tutar. Ford Otomotiv A.Ş. kampanyalarla ilgili yapacağı değişikliklerden sorumlu tutulamaz.

Koç

Ford TRUCKS

Her yükte birlikte

KOMBİNE TAŞIMACILIKTA taşlar yerine oturuyor

Kombine taşımacılığın geleceğe dönük planlamalarda stratejik bir çözüm olarak konumlandırılması gerektiğini vurgulayan Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor, üzerinde çalıştıkları iki yönetmelikle karayolundaki yükün demiryolu ve denizyoluna aktarılması için gerekli ortamın, altyapının ve yönetim modelinin oluşturulacağını söyledi. Baştor, ayrıca kombine taşımacılık faaliyetlerinin kayıt altına alınarak, bu faaliyetleri etkin ve verimli yapanlara idari ve mali yönden destekler sağlanacağını açıkladı.

Bu yılın başında Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yeniden yapılanma süreci ile birlikte, Karayolu Düzenleme, Demiryolu Düzenleme, Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlükleri birleştirilerek "Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü" kuruldu. Kombine taşımacılığa ilişkin çalışmalar da bu Genel Müdürlüğün yetki alanına alındı. Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor, kombine taşımacılığın Türkiye'deki durumu, gündemlerinde olan yeni düzenlemeler ve gelecek hedeflerini anlattı.

Türkiye'de kombine taşımacılığın gelişimini Avrupa ülkeleriyle kıyaslarsak nasıl bir tablo ortaya çıkıyor? Mevcut intermodal hatları hakkında bilgi verir misiniz?

Bölgesinin en güçlü ekonomileri arasında yer alan Türkiye, Avrupa, Asya ve Afrika'nın kalbinde önemli bir üretim üssüdür. Yıllardır ulaştırma alanında yapılan yatırımlar sonucunda oluşturulan güçlü lojistik altyapı, Türkiye'de ekonominin ve dış ticaretin itici gücü haline gelmiştir. Ülkemizin geleceğe yönelik hedefleri doğrultusunda dış ticaretteki taleplerinin karşılanması, bunun yanı sıra transit konumunun da sunduğu fırsatlar ile ülkemizin sadece ürettiğinden değil, toprakları üzerinde taşınan yüklerden de katma değer kazanması ve lojistik hizmet ihracatında sayılı ülkeler arasında yer alması stratejik önceliklerimiz arasında yer almaktadır.

Lojistiğin daha da geliştirilebilmesi, yükün farklı taşıma modlarında elleçlenmeden güvenli şekilde taşındığı kombine taşımacılık ile çok yakından ilgilidir. Bu bağlamda, kombine taşımacılığı, farklı taşıma modlarının birbirleri ile rekabet ettiği değil, taşımanın özellikle zaman ve maliyet yönünden en verimli şekilde gerçekleştiği taşıma modu olarak görüyor ve bu açıdan büyük önem atfediyoruz. Ülkemiz taşımacılık anlamında her ne kadar önemli işlere imza atmış olsa da, kombine taşımacılık alanında halen atılması gereken adımlar mevcuttur.

Öte yandan Avrupa ülkeleri, ekonomik entegrasyonlarını uzun zaman önce

tamamlamış, yıllardır süregelen, özellikle kombine taşımacılığı teşvik eden politikaları ve buna uygun altyapıları ile bu alanda önemli ilerlemeler kaydetmişlerdir. Bununla birlikte, üç tarafı denizler ile çevrili olan ülkemiz, Avrupa, Asya ve Afrika'daki ekonomilere ve doğal kaynaklara kolay erişebilir bir konumda olması nedeniyle, kombine taşımacılıkta önemli fırsatlar sunmaktadır.

Özellikle Avrupa'ya yönelik taşımalarımızda karşılaşılan geçiş belgesi kotası ve sınır kapılarındaki yoğunluk gibi sorunlar nedeniyle en etkin çözüm olarak yine kombine taşımacılık öne çıkmaktadır. Halihazırda uluslararası karayolu taşımalarımızın önemli bir bölümü deniz sınır kapılarımızdan, Ro-Ro seferleri şeklinde gerçekleşmektedir. İtalya, Fransa, Ukrayna gibi ülkelere yönelik Ro-Ro hatları aktif bir şekilde kullanılmaktadır. Ro-Ro hatları dışında Ro-La hatlarını da kullanan taşımacılarımız, alternatif taşıma modları ile ticaretimizi kesintisiz bir şekilde sürdürülebilmektedir. Önümüzdeki dönemde de, yeni Ro-Ro hatları, blok tren/konteyner gibi kombine taşımacılık alternatifleri ile ülkemiz ihracatını destekleyerek, daha rekabetçi ve sürdürülebilir bir taşımacılık sistemi tesis etmeyi planlıyoruz.

"Firmalar için prestij değeri olacak bir Yeşil Taşımacı/Lojistik belgesi oluşturacağız. Alınması zorunlu olmayacak bu belgeyi daha çevreci taşımacılık yapan, yükünü kombine taşımacılığa kaydıran, çevreci Ar-Ge yatırımları yapan veya çevre koruma kampanyaları yürüten firmalara belirleyeceğimiz kriterler kapsamında vereceğiz. Bu belgesi olan firmaların teşviklerden yararlanmaları için avantajlar sağlayacağız."

8 ÜLKEYLE KOMBİNE TAŞIMACILIK ANLAŞMASI İMZALANDI

Kombine taşımacılığın geliştirilmesine yönelik yaptığınız çalışmalardan söz eder misiniz?

Bakanlığımızda yeniden yapılanma süreci ile birlikte, 17 Ocak 2020 tarihinde Karayolu Düzenleme, Demiryolu Düzenleme, Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlükleri birleştirilerek "Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü" kurulmuştur. Ülkemizde ulusal ve uluslararası düzeyde yük hareketliliğinin sağlıklı gelişimini sağlamak üzere, entegre bir kombine taşımacılık sisteminin oluşturulmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda, kurulan bu yeni Genel Müdürlük, taşımacılık alanındaki düzenlemelere bütüncül bir bakış açısı getirmesi nedeniyle, ülkemizde kombine taşımacılığın daha da geliştirilmesi anlamında önemli bir fırsat sunmaktadır.

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğümüz, her ne kadar yatırım projelerinde yer almasa da planlama ve programlama kısmında aktif rol oynamaktadır. Örneğin; kombine taşımacılık alt yapısının en önemli unsurlarından biri olan lojistik merkezlerin nerelerde kurulacağına dair düzenlemeler, Genel Müdürlüğümüz uhdesinde yürütülmektedir. Kurulacak lojistik merkezlere ilişkin talepler, Türkiye Lojistik Master Planı (TLMP) da dikkate alınarak değerlendirilmektedir.

Ayrıca, başta komşu ülkeler olmak üzere yakın coğrafyamızdaki ülkelerle gerçekleştirilen ticarette, kombine taşımacılık imkânlarından daha fazla yararlanılması amacıyla ikili kombine yük taşımacılığı anlaşmaları imzalanmaktadır. Azerbaycan, Türkmenistan, Gürcistan, Ukrayna, Özbekistan, Belarus, Kazakistan ve Moldova ile bu kapsamda kombine taşımacılık anlaşmaları imzalanmıştır. Ayrıca, ülkemiz ile Rusya, Romanya ve Bulgaristan arasında Ro-Ro hatlarının kurulmasına yönelik olarak, ilgili sektör kuruluşların da katılımı ile ayrı ayrı çalışma grupları kurulmuştur.

Karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayolu gibi farklı taşıma türlerinde veya bu taşıma türlerinin entegre olarak kullanıldığı kombine taşımacılık alanında faaliyet gösterecek organizatörlerin sunacakları hizmetlerin, esasların ve pazara/mesleğe giriş koşullarının belirlenmesi amacıyla Genel Müdürlüğümüzce hazırlanan "Taşıma İşleri Organizatörlüğü (TİO) Yönetmeliği" 6 Temmuz 2018 tarihli ve 30470 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanmış ve 1 Temmuz 2019 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Kombine taşımacılığın teşvik edilmesi amacı ile de bir yönetmelik çalışmamız bulunmaktadır. Söz konusu yönetmeliğin kısa süre içinde hayata geçirilmesi planlanmaktadır. Ayrıca, Genel Müdürlüğümüzce yürütülen U-EDTS sistemi kapsamında 2021 yılından itibaren kombine taşımacılık faaliyetlerinin izlenebilir hale getirilmesi planlanmaktadır.

YEŞİL TAŞIMACI/LOJİSTİK BELGESİ OLUŞTURULACAK

Üzerinde çalışılan Kombine Yük Taşımacılığı Yönetmeliği ile Lojistik Merkezlerin Yer Seçimi, Kurulması, Yetkilendirilmesi ve İşletilmesi Hakkında Yönetmelik hakkında bilgi verir misiniz? Bu yönetmeliklerle neler amaçlanıyor?

Lojistik merkezler, ülkemizde kombine taşımacılığın önünü açacak yapılardır. Bu bağlamda, her iki yönetmeliğin de genel amacı, karayolundaki yükün demiryolu ve denizyoluna aktarılması için gerekli ortamın, altyapının ve yönetim modelinin oluşturulmasıdır. Böylece, karayolları üzerindeki yükün azaltılarak çevre dostu, güvenli, ekonomik, sürdürülebilir, düzenli bir taşımacılık sisteminin tesis edilmesi hedeflenmektedir.

Biraz daha detaylandıracak olursak, "Kombine Yük Taşımacılığı Yönetmeli-

ği" ile kombine taşımacılık faaliyetlerinin kayıt altına alınarak, bu faaliyetleri etkin ve verimli yapanlara idari ve mali yönden desteklerin sağlanması, bu şekilde ülkemizde kombine taşımacılığın teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca bu yönetmelik kapsamında yeşil lojistik kavramını ortaya koymayı planlıyoruz. Taşımacılığın daha çevreci yapılması ve özellikle Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı ile gelecek kurallar için sektörümüzün daha rekabetçi olabilmesini sağlamak istiyoruz. Firmalar için prestij değeri olacak bir Yeşil Taşımacı/Lojistik belgesi oluşturacağız. Alınması zorunlu olmayacak bu belgeyi daha çevreci taşımacılık yapan, yükünü kombine taşımacılığa kaydıran, çevreci Ar-Ge yatırımları yapan veya çevre koruma kampanyaları yürüten firmalara belirleyeceğimiz kriterler kapsamında vereceğiz. Bu belgesi olan firmaların teşviklerden yararlanmaları için avantajlar sağlayacağız.

Öte yandan, 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile lojistik merkezlere ilişkin görev ve sorumluluklar Bakanlığımızın yanı sıra, Ticaret Bakanlığı'na da tevdi edilmiştir. Bu çerçevede, "Lojistik Merkez Yer Seçimi Yönetmeliği" ile kurumlar arasındaki sorumluluk paylaşımını netleştirmeyi, lojistik merkezler için yer seçimi, projelendirme, yapım ve işletme modellerini düzenlemeyi amaçlıyoruz. Ticaret Bakanlığı ile ortaklaşa yürüttüğümüz bu çalışma ile ülkemizdeki lojistik merkez yatırımlarının Türkiye Lojistik Master Planı (TLMP) ile uyumlu olarak hayata geçirilmesi önceliğimizdir.

Pandemi süreci taşımacılığı nasıl etkiledi?

2020 yılının ilk iki aylık döneminde taşımalarımız artış eğiliminde iken, pandeminin etkisini arttırması, belirli taşıma güzergahlarının kapanması, sınır geçişlerine ve hareketliliğe getirilen kısıtlamalar sonucunda Mart ve Nisan aylarında taşımalarımızda önemli bir düşüş yaşanmıştır. Bununla birlikte, hayatın durma noktasına geldiği bu dönemde, tedarik zinciri önemini bir kez daha göstermiş ve uluslararası eşya taşımacılığının kesintisiz bir şekilde sürdürülebilmesi için ülkemiz de pek çok ülke

gibi büyük çaba göstermiştir. Nitekim bu çabalar sonucunda, lojistik sektörü Mayıs ayından itibaren hızla toparlanma sürecine girmiş, özellikle Haziran ayından itibaren kısıtlamaların da kalkmasıyla birlikte önceki yılın taşıma sayılarına ulaşılmıştır. Özellikle limanlarımızda elleçlenen konteyner ve Ro-Ro sayıları bu dönemde, 2019 verilerinin üzerinde seyretmiştir. Temmuz ayı sonrasında ise, taşımaların artış eğiliminde olduğu gözlenmektedir.

Bunula birlikte, pandemi süreci, tedarik zincirinde süregelen alışkanlıkların sorgulanmasına neden olmuş, tedarik zincirlerinin alternatifli hale gelmesi ve coğrafi yakınlık ön plana çıkmıştır. Bu bağlamda, ülkemizin sunduğu fırsatlar daha belirgin hale gelmiştir. Nitekim, 2020 Ekim ayında ihracatta elde edilen başarılar bunun bir yansımasıdır. Pandemi sürecinde, dijitalleşme ve temassız ticaret de ön plana çıkan diğer kavramlar olmuştur. Kısıtlamaların en yoğun olduğu dönemde, ticaretin özellikle yarı römork (dorse) taşımacılığı şeklinde temassız olarak devam edebilmesi, kombine taşımacılığı geleceğe dönük planlamalarda stratejik bir çözüm olarak konumlandırmaktadır.

KUZEY AFRİKA'YA RO-RO HATLARI KURULACAK

2023 yılı ve sonrası döneme ilişkin kombine taşımacılık hedefleriniz nelerdir?

Ülkemizde gerek yük gerekse yolcu taşımacılığında karayolu taşımacılığı ilk sırayı almakta, özellikle uluslararası taşımacılıkta demiryolu sektörünün aldığı pay çok düşük kalmaktadır.

Ülkemizin 2023 ulaşım hedefleri doğrultusunda, demiryolu ve denizyolu taşımacılığının paylarının dengeli bir şekilde arttırılması amaçlanmaktadır. Örneğin, yurt içi taşımalarda demiryolu taşımacılığının yükteki payının % 4,76'dan % 15'e, denizyolu taşımacılığının payının ise %2 ,66'dan % 10 seviyelerine çıkarılması hedeflenmektedir. Bu hedeflere ulaşılabilmesi için, kombine taşımacılığın teşvik edilerek geliştirilmesi elzemdir.

Öte yandan, ülkemizin uluslararası ticaretteki hedeflerine ulaşılabilmesi ve pandemi sürecinde yakaladığı fırsatın kalıcı hale gelebilmesi için, rekabetçi bir kombine taşımacılık sisteminin tesis edilmesi gerekmektedir. Uluslararası platformlarda, sadece karayolu taşımacılığına bağlı olan bir taşımacılık sisteminin, orta vadede sürdürülebilir olmadığı varsayılmaktadır. Pandemi döneminde belirli taşıma güzergahlarının kapanması, alternatif güzergahlarda yaşanan geçiş belgesi kotası, geçiş ücretleri gibi sorunlar tedarik zincirinde olduğu gibi, taşıma modunda da çeşitliliğin önemini ortaya koymuştur. Bu sebeple; farklı taşımacılık türlerinin dengeli ve entegre bir şekilde kullanılmasını sağlayacak kombine taşımacılık düzenlemeleri ve faaliyetleri Bakanlığımızın geleceğe yönelik hedeflerinde öncelikli konular arasında yer almaktadır.

Ayrıca, Avrupa Yeşil Mutabakatı, taşımacılık faaliyetlerini AB sınırları dahilinde önemli şekilde değiştirecek olup, sıfır emisyon hedefleri kapsamında ciddi kurallar getirilmesini zorunlu kılmaktadır. AB'nin önemli bir ticaret ortağı ve bu ülkelere yönelik çok sayıda taşıma yapan bir ülke olarak bu gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Taşımacılarımızı, geleceğe bu günden hazırlamak amacıyla, Yönetmelikte çevreci uygulamaların desteklenmesi yönünde hükümlere de yer vereceğiz.

Yeni bir ekonomik güç olarak yükselen Afrika ülkelerine, kombine taşımacılık ile daha hızlı ve kolay erişim mümkündür. Bu kapsamda, önümüzdeki dönemde ülkemiz ile Kuzey Afrika ülkeleri arasında doğrudan Ro-Ro hatlarının kurulması konusuna da ağırlık vereceğiz.

RO-RO TAŞIMACILIĞINDA YENİ BAŞARI HİKAYELERİ BEKLİYORUZ

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor, 1990'lı yıllarda Balkanlarda yaşanan siyasi sıkıntılar nedeniyle, bir zorunluluk olarak ortaya çıkan Ro-Ro taşımalarının, atılan doğru adımların sonucunda bugün Türkiye ile Avrupa arasındaki ticarette önemli görevler üstlenir hale geldiğini söyledi. "Özel sektör girişimcilerimizin bu başarıları Bakanlığımızca da takdir edilmektedir" diyen Baştor, şunları aktardı: "Sadece Türkiye-Avrupa güzergâhında değil, Karadeniz'de, Hazar Denizi'nde ve ülkemiz ile Kuzey Afrika ülkeleri arasında kurulacak Ro-Ro hatlarında da ülkemiz girişimcilerinin benzeri başarı öyküleri yazmalarını bekliyoruz. Bakanlık olarak da özel sektörümüz ile koordineli olarak bu çalışmalara öncülük edeceğiz. Burada elde edilecek başarılar, ülkemize lojistiğin yanı sıra dış ticarette de önemli kazanımlar sağlayacaktır."

Continental
The Future in Motion

Şehirler arası taşımacılığa yeni tanım

Conti Hybrid HD3

› Mükemmel kilometre performansı

› Üstün yakıt verimliliği

› Hizmet ömrü boyunca mükemmel ıslak zemin performansı

Conti Hybrid HD3 315/80 R 22,5

Çeker aks lastiği

www.continental-lastikleri.com.tr/kamyon

81 lojistik merkeziyle hizmet ağını ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya kadar çok geniş bir coğrafyaya yayan Barsan Global Lojistik (BGL), bu gücünü intermodal taşımacılıkta da kullanarak ciddi bir rekabet avantajı yakalıyor. "Tüm dünyada oluşturduğumuz geniş hizmet ağı ile intermodal taşımacılıkta rakiplerimizin daima bir adım önündeyiz" diyen BGL Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, planlanan yatırımların tamamlanması ile 2020 yılı sonunda, dünya ekonomisinin yüzde 94.89'unu oluşturan ülkelerde olmayı hedeflediklerini söyledi.

BARSAN global gücüyle BİR ADIM ÖNDE

Cengiz Çaptuğ

Kara, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığı, gümrüklü-gümrüksüz depolama, sipariş hazırlama, iade ürün yönetimi, katma değerli çözümler ve e-ticaret gibi geniş bir yelpazede hizmet sunan Barsan Global Lojistik, dünyada 81 lojistik merkezinde konuşlandırdığı proje ekipleriyle intermodal taşımacılığı da iş hacmi içinde büyütmeye devam ediyor. Şirket, sahip olduğu global güç sayesinde intermodal taşımacılıkta da önemli bir rekabet avantajı elde ediyor.

DÜNYA EKONOMİSİNİN %94.89'UNA NÜFUZ EDECEK

"Sektörde dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer alma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz" diyen Barsan Global Lojistik (BGL) Yönetim

Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, dünyada sahip oldukları lojistik merkez sayısını artırmaya devam ettiklerini söyledi. Çaptuğ, "Tüm dünyada oluşturduğumuz geniş hizmet ağı ile intermodal taşımacılıkta rakiplerimizin daima bir adım önündeyiz. Barsan Global Lojistik planlanan yatırımların tamamlanması ile 2020 yılı sonunda dünya ekono¬misinin yüzde 94.89'unu oluşturan ülkelerde olmayı hedefliyor" dedi.

BAŞARISININ ARKASINDA ETKİN PLANLAMA VAR

Cengiz Çaptuğ, Barsan Global Lojistik'in, sektöründe 38 yıllık tecrübesi ile global şirketlerin çözüm ortağı olarak birçok ilklere ve başarılara imza atan bir dünya şirketi olduğunu söyledi. "Şirketimizin hedeflerine ulaşma konusundaki başarısında, kaynakları etkin kullanması ve planlı bir önceliklendirme yapması önemli rol oynamıştır" diyen Çaptuğ, sözlerini şöyle sürdürdü: "Lojistik sektöründeki küresel fırsatların neler olduğu ve Barsan'ın bu fırsatlardan ne ölçüde faydalanabileceği düşünülerek hazırlanan önceliklendirme planında belirli ülkelerin öne çıktığı görülmektedir. Özellikle ABD, Almanya ve Çin gibi küresel ekonominin önemli pazarlarında hali hazırda faaliyetleri bulunan Barsan'ın bu ülkelerde varlığını güçlendirmesi, hedefi olan küresel marka olma yolunda önemlidir. Ayrıca, yeni yatırımların yapılacağı ülkelerde başarıya ulaşmak adına detaylı pazara giriş stratejileri hazırlanmakta ve uygulamaya konulmaktadır."

İntermodal taşımacılığın, lojistik şirketleri ve lojistik hizmet alanlar açısından oldukça önemli bir hale geldiğini vurgulayan Cengiz Çaptuğ, "Ekonomik ve güvenli taşımacılık yapılması uluslararası rekabette ön plana çıkmaktadır. Günümüzde tüm dünyada yaygınlık kazanmaya başlayan intermodal taşımacılık, modern teknoloji kullanımını gerektirdiği gibi daha fazla sermayeye ihtiyaç duyulan bir yatırımı da gerektirmektedir. Ülkemizde bu alanda yasal çerçeve ve uluslararası düzenlemelere uyum sağlayabilmek için eksiklikler giderilerek; kara, hava, deniz taşımalarında uyum içerisinde entegrasyon çalışmalarına ağırlık verilerek altyapıdaki eksiklikler tamamlanmalıdır. Bölgesinde lojistik bir üs olabilmesi hedefi bu anlamda öncelik kazanmıştır. Ayrıca gelecek nesillere daha yaşanılabilir bir dünya bırakabilmek için çevre dostu intermodal taşımacılık tercih edilmelidir" dedi.

DFDS sürdürülebilir çözümlerine İKİ GÜÇLÜ HALKA EKLEDİ

Türkiye ve Avrupa arasında sunduğu Ro-Ro ve İtalya çıkışlı tren bağlantıları ile güçlü bir intermodal altyapısı sunan DFDS, bu alanda atılıma geçti. Temmuz ayında primeRail Gmbh ile Köln'de Intermodal Yetkinlik Merkezi kuran şirket, bu ay Çobantur Boltas ile iş birliği çerçevesinde açtığı Nürnberg- Trieste demiryolu bağlantısı ile sürdürülebilir tedarik zinciri hizmetlerini güçlendirdi. DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, "Bu yeni hat, Intermodal yetkinlik merkezinin ve primeRail Gmbh ile ortak girişimin ilk net sonucu olarak hizmete girdi" dedi.

DFDS Akdeniz İş Birimi'nin intermodal taşımacılığa yönelik yatırımlarından ve hizmet sunduğu hatlardan söz eder misiniz?

DFDS Akdeniz İş Birimi, Türkiye ve Avrupa arasında sunduğu Ro-Ro ve İtalya çıkışlı tren bağlantıları ile kurduğu intermodal altyapısının yanında bir liman operatörü. Türkiye'de Pendik, İtalya'da ise Trieste Limanı'nda sahip olduğu Ro-Ro terminalleriyle müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Tüm bu hizmetlerimizle güçlü bağlantılarımız ve güçlü bir intermodal altyapımız var. Trieste Limanı'nda güçlü intermodal altyapımız ile günlük ortalama 6-7 adet intermodal tren elleçlemesi yapılıyor. Bu entegre yapımız sayesinde Pendik'te gemimize binen bir dorseyi hiç yola çıkarmadan Avrupa'nın kuzeyine kadar götürebiliyoruz. Sunmuş olduğumuz intermodal hizmetimiz aynı zamanda çevreye karşı olan duyarlılığımızın da güçlü bir göstergesi diyebiliriz.

PANDEMİDE İNTERNMODALE TALEP ARTTI

İntermodal iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor?

DFDS olarak bugün itibariyle taşıma operasyonlarımızda intermodal taşımacılığın payının %35 olduğunu söyleyebiliriz (Trieste'den giden araçların %60'ı). Diğer yandan özellikle pandemi sürecinde minimum insan temasıyla intermodal tedarik zinciri insani ihtiyaçların ulaştırılmasına ve ticaretin devamına büyük ölçüde yardımcı oldu. Bu kapsam da pandemi sürecinde intermodali kullanan müşterilerimiz de %45 arttı.

İntermodal taşımacılığı geliştirmek adına bu dönemde hayata geçirdiğiniz projelerden söz eder misiniz?

DFDS Akdeniz İş Birimi olarak hali hazırda güçlü bağlantılarımız ve intermodal alt yapımız varken, bunun yanı sıra yenilikçi ve maliyet etkin intermodal taşımacılık çözümleri ile mobiliteyi en üst düzeye çıkarmaya çalışan demiryolu operatörü

primeRail ile iş birliği gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda Köln'de DFDS Intermodal GmbH adıyla yeni bir "Intermodal Taşımacılık Yetkinlik Merkezi" kurmaya karar verdik. Bu merkez rekabetçi çözümler geliştirecek. Bilgi ve uzmanlığımızı paylaşmak suretiyle daha etkili intermodal taşımacılık çözümleri geliştireceğimiz güçlü bir platform oluşturacağımızdan eminiz. Bu girişim yalnızca müşterilerimize fayda sağlamakla kalmayacak, ayrıca çevre üzerindeki etkimizi azaltmamıza da yardımcı olacak.

YENİ HAT YENİ ATILIM

"Intermodal Taşımacılık Yetkinlik Merkezi" intermodal hizmetlerinize nasıl bir katkı sunacak?

Bu kararı verdikten sonra 5 Kasım 2020 tarihinde hizmete giren yeni Trieste- Nürnberg hattımızla demiryolu çözümleri çalışmalarında da ilerlediğimizi ortaya koyduk. Bu yeni hat, Intermodal yetkinlik merkezinin ve primeRail Gmbh ile ortak girişimin ilk net sonucu olarak hizmete girdi.

DFDS Akdeniz İş Birimi olarak Avrupa ve Türkiye arasındaki intermodal yük taşımacılığının başlıca operatör şirketlerinden biri olan Çobantur Boltas ile iş birliği çerçevesinde açtığımız Nürnberg-Trieste demiryolu bağlantısı sayesinde sürdürülebilir tedarik zinciri hizmetlerine güç katacağız. Desteğimizle işletilecek Nürnberg-Trieste doğrudan demiryolu bağlantısıyla da Çobantur Boltas, intermodal taşımacılık faaliyetlerini daha çok genişletecek.

Bu yeni hat, kalkış ve varış noktası Türkiye, Yunanistan ve çevresindeki ekonomik bölgeler olan intermodal taşımacılık trafiğinin bir parçasını oluşturuyor. Yeni blok yük treni ile Nürnberg, bölgesel ve bölge üstü ön ve ardıl taşıma olanaklarıyla Trieste üzerinden Türkiye'deki Pendik ve Ambarlı limanlarına ve Yunanistan'daki Patras Limanı'na bağlanıyor. Haftalık tren seferi, 8 adet mega treyler ve 26 adet 45' ft konteyner kapasitesine sahip 4 adet çift bölmeli vagon ve 26 adet tek platformlu vagon grubundan oluşuyor.

Pandemi sürecinde operasyonlarınızı nasıl yönettiniz? Ne tür tedbirler aldınız?

DFDS Akdeniz İş Birimi olarak pandemi döneminde, ticaret zincirinin devam etmesinin, yani sağlık, gıda ve hayati öneme sahip temel ihtiyaç maddelerinin temininin büyük önem taşıdığının bilinciyle hareket ettik. Sağlık ve gıda malzemelerinin taşınması, en başından beri tüm dünyayı etkileyen bu salgının üstesinden gelinmesinde büyük bir rol oynadı. Pandemi koşullarında da insan hayatının çok değerli olduğuna inandığımız için temel ihtiyaç maddelerini en sağlıklı ve güvenilir şekilde ihtiyaç sahiplerine ulaştırmaya devam edeceğiz.

Lars Hoffmann

Diğer yandan DFDS Akdeniz İş Birimi olarak ithalat ve ihracatta tedarik zincirinin sürekliliğini sağlamak amacıyla ülkemizin tüm limanları ve gümrüklerinde ilgili bakanlıklar tarafından alınan önlemleri takip ve kamu yetkilileri ile iş birliği içerisinde gerekli uygulamaları gerçekleştirmeye devam ediyoruz. İthalat ve ihracat tedarik zincirini en sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleştirmek için her türlü önlemi alıyoruz. Bu kapsamda sefer süresince tüm mürettebat periyodik olarak günlük ateş ölçümünden geçiriliyor. Gemiler Türkiye limanlarına geldiğinde de mürettebatın gemi personeli tarafından ateş ölçümü ve gerekli kontrolleri yapılıyor. Kamu otoritelerine bilgi veriliyor. Onay sonrasında da gemiler limana yanaşıyor. DFDS'nin işlettiği tüm limanlarda dorseler minimum insan teması ile gemilerimize yükleniyor. Gemiler, limanlar, liman ekipmanları ve ortak alanlar önleyici tedbir olarak düzenli ve sürekli olarak dezenfekte ediliyor.

AKDENİZ'DE DE BAYRAĞINI DALGALANDIRACAK

Bu yılı nasıl bir büyümeyle kapatmayı öngörüyorsunuz? Hedefleriniz neler?

Büyüme hedefleri açısından DFDS halka açık bir şirket olduğundan sene sonu için bir finansal öngörüde bulunmuyoruz, ama pandeminin şatlarına ve Avrupa'daki seyrine de bağlı olarak daha fazla toparlanma beklediğimizi söylemek doğru olur. Bunun yanı sıra, özellikle Türkiye'nin kilit noktadaki jeopolitik değeriyle lojistikte yeni fırsatlar yakalayacağını düşünüyoruz.

Hedefimiz Marmara'dan sonra Akdeniz'de de gemilerimize ve müşterilerimize DFDS bayrağı altında hizmet vermek. 1 Ekim 2020 itibarıyla bu hedefimizi gerçekleştirmek üzere Mersin'de açtığımız yeni acentemizin mutluluğunu yaşıyoruz. Trieste-Patras-Trieste hattında koyduğumuz direkt seferlerin ardından yeni acentamız da iş birimimizin gücünü pekiştirecek ve hizmetlerimizin standardizasyonunu yükseltecek.

"KADIN İÇİN TAŞIYORUZ" PROJESİYLE PUAN TOPLADI

DFDS Akdeniz İş Birimi, Türkiye Kadın Girişimciler Derneği'nin işbirliğinde başlattığı "Kadın için Taşıyoruz" kurumsal sosyal sorumluluk projesiyle lojistik sektöründe güçlü bir farkındalık yarattı. Projede ciddi bir yol aldıklarını belirten DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, şunları aktardı: "Kadınların iş hayatına katılımını teşvik edip toplumsal hayatta daha fazla katılmalarını teşvik etmek ve yaptıkları ihracata katkıda bulunmayı hedefleyen projemize Türkiye'nin farklı illerinden 108 kadın girişimci başvurdu. Proje kapsamında, 50 kadın girişimcimizin ihracat ürünlerine, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği vereceğiz. 6 kadın girişimcimizin ihracat ürünlerini Avrupa ve Kuzey Afrika'ya taşımaya başladık. Ürünler, DFDS tarafından Pendik, Yalova ve Mersin kalkışlı taşımacılık ağında ücretsiz taşınacak. Söz konusu proje, gemi ve tren hatlarında geçerli olacak. Projemiz aynı zamanda lojistik sektörü temsilcilerinin de güç birliği yapmasını sağladı. Bu sayede Mardin'den İzmir'e Türkiye'nin hemen her bölgesinden kadınların ürünleri, Avrupa'ya taşınabilecek."

INTERMODALE ağırlığını koyacak

Alışan Lojistik, intermodal taşımacılığı odağına aldı. Demir ve deniz yolu taşımacılığını geliştirdiklerini, yurt içinde büyümelerini sürdürdüklerini, filoyu gençleştirdiklerini ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler yarattıklarını vurgulayan Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, intermodal taşımacılık alanında paylarını artırmayı hedeflediklerini söyledi.

Alışan Lojistik, 35 yıla hangi başarıları sığdırdı?

1985 yılında kurulan Alışan Lojistik, bugün 500 adet öz mal araç filosu ve Türkiye genelinde 16 farklı lokasyonda çalışan bin 500 çalışanı ile uluslararası kara yolu taşımacılığı hizmeti sunan bir markadır.

Bizi farklı kılan kurulduğumuz günden bu yana birçok sektörün yanı sıra ağırlıklı olarak hızlı tüketim malları (FMCG) ve kimya sektörlerine hizmet sunmaya devam etmemiz. Bu sebeple, kimya sektörünün en önemli başlıklarından biri olan tehlikeli kimyasalların elleçlenmesi, taşınması ve depolanması konusunda çok ciddi bir uzmanlığımız, altyapımız, süregelen yatırımlarımız ve başarılı bir çalışma modelimiz bulunmaktadır.

2001 yılından itibaren tüm süreçlerimizi ADR mevzuatına göre yönetiyoruz. Gıda ve benzeri özel uygulaması olan araçlarımız hariç, diğer tüm araçlarımız tehlikeli madde taşımacılığına uygun. Öz mal araç filomuzu ihtiyaçlar doğrultusunda büyütüp gençleştirmeye ise devam ediyoruz. Başta SQAS ve ADR olmak üzere, uluslararası standartlar ve yasal mevzuatlar düzeyinde şirketimizin süreçlerini yönetiyor, yatırımlarımızı bu temel üstüne planlıyor ve teknolojiye önem vererek uluslararası rekabetteki varlığımızı sürdürüyoruz.

Öte yandan da, bildiğiniz gibi sektörümüzde, Bilim ve Sanayi Bakanlığı onaylı 13 Ar-Ge merkezi var. Bunlardan ikisi şirketimiz tarafından kuruldu. Gebze ve Kocaeli bölgesi üssümüz diyebiliriz. Ar-Ge'mizde 40 uzman çalışıyor. Burada iş ortaklarımızın yazılımlarına kolaylıkla entegre olabilen teknolojik çözümleri her geçen gün geliştiren ve lojistik ihtiyaçlara yeni bakış açılarıyla cevap veren bir yapıya sahibiz.

Damla Alışan

YURT DIŞI TAŞIMALARININ PAYI %40'A ULAŞTI

Hizmetlerinizi hangi bölgelerde yoğunlaştırmış durumdasınız?

Avrupa ülkelerinin yanı sıra CIS ülkelerine ve Ortadoğu'ya yönelik lojistik hizmetler sunmaktayız. Yurt dışı taşımalarımıza baktığımızda, toplam taşımalarımız içinde yaklaşık %40'lık bir yere sahip olduğunu görüyoruz. Ağırlıklı olarak Orta Avrupa

ve Balkanlar'a taşıma yapıyoruz. Yurt içinde ise Marmara, Trakya, Ege Bölgesi ve Çukurova Bölgesi'nden sonra tüm İç Anadolu Bölgesi'ndeki müşterilerimize hizmetler sunmak amacıyla 4 yıl önce Konya'da kendimize bir üs yarattık ve o bölgedeki yatırımlarımıza hız kesmeden devam etmekteyiz.

İntermodal, taşımacılık operasyonlarınız içinde nasıl bir konuma sahip?

İntermodal taşımacılık, aynı taşıma aracı ile iki veya daha fazla taşımacılık modu kullanılarak yapılan ve mod değişimlerinde araç içindeki yüklerin herhangi bir elleçlemeye tâbi tutulmadığı taşıma şeklidir. Biz de intermodal taşımacılık hizmetimizde müşterilerimize katma değer yaratacak, maliyetlerini azaltacak ve onlara sürat kazandıracak çeşitli ulaşım türlerini kullanarak, kapıdan kapıya hızlı, etkili ve güvenilir ulaşım hizmeti sunuyoruz. Entegre olarak kullandığımız taşıma modları, teslimat ve yüklemeler kara yolu olmak üzere, deniz yolu (Ro-Ro Servisleri) ve demir yoludur. Son yıllarda uluslararası operasyonlarımız arasında payı yükselen bir taşıma modu olan intermodal taşımacılık alanında partnerlerimizin de katkısıyla dünyadaki bütün güzergâhlar üzerinden taşıma planlaması yapmamız mümkündür.

İntermodal taşımacılığa yönelik hedefleriniz neler?

Senelerdir hepimizin gündeminde daha çok demir yolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak vardı. Bu dönemde de Alışan Lojistik olarak, bu alanlarda gelişiyor, ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürüyor, filomuzu gençleştiriyor ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler yaratıyoruz. Konjonktür, piyasa navlun dengesi ve müşteri talepleriyle ilişkili olarak da intermodaldeki payımızı artırmayı hedefliyoruz.

DEPO VE DAĞITIMA YAKIN MARKAJ

Bu yılı nasıl bir büyümeyle kapatmayı hedefliyorsunuz? Yeni döneme nasıl hazırlanıyorsunuz?

Üst üste son 7 yıldır Fortune 500 şirketler listesinde yer alan Alışan Lojistik olarak, kuruluşumuzun 35. yılını kutladığımız 2020 yılı için de yüzde yirmi seviyelerine yakın bir büyüme hedefi koyduk kendimize.

Pandemi döneminden önce tüm dünyada yeni planlamalar yapılıyor; daha teknolojik çözümler, demiryolları, block chain tabanlı yapılanmalar ve daha birebir tedarik modelleri üzerinde çalışılıyordu. Korona günlerinden sonraki süreçte de lojistik sektörünün hızlı bir büyüme trendine gireceği kanısındayım. İntermodal yatırımlarımıza önceki sorularınızda değinmiştim. Bunların ötesinde; özellikle e-ticarette, korona sonrasında mecburi değişiklikler görüldü. Bu sebeple daha yaygın depoculuk ve mikro dağıtım faaliyetleri gündemimize geldi, gelmeye de devam edecek. Zira stok politikaları değişti, değişiyor. "Tam zamanında" ürün politikası, karantina dönemi sonrasında yeniden tasarlanacak bir üretim politikası haline geldi. Artık kurumlar, belirsizliklere karşı envanterlerini yeniden ayarlayacak ve daha fazla stok tutma eğiliminde olacaklar. Biz de Alışan Lojistik olarak buna karşı tedbirlerimizi aldık.

Pandemiden sonra ayrıca, iş yapış şekillerimiz değişti. Endüstri 4.0'a geçiş ile sektörümüzde öncelikle insansız depolar gündeme geldi. Öte yandan, bilgi teknolojileri anlamında da gerçekleştirdiğimiz işler var. Bu kapsamda fiziksel altyapı yenilemesi yolu ile teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlanıyor. Ek olarak, Alışan Lojistik'te olduğu gibi, yazılım teknolojileri değişimi ile özellikle müşterilerin iş takip sistemleriyle konuşan, entegrasyon kabiliyeti yüksek yazılım teknikleri hayata geçirilmeye başlandı.

DENİZ VE DEMİR YOLUNA YATIRIM ZAMANI

Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, Türkiye'nin, Doğu Avrupa, Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya erişim imkânı sağlayan yüksek lojistik potansiyeli nedeniyle Avrupa Birliği için intermodal taşımacılık alanındaki en stratejik ülkelerden biri olduğunu söyledi. Ancak Türkiye'nin intermodal taşıma avantajlarından yararlanabilmesi için deniz ve demir yollarına yönelik yatırımların arttırılması gerektiğinin altını çizen Alışan, "Demir yolu ağlarımızın geliştirilmesi, modernize edilmesi ve liman bağlantılarının sağlanmasının yanı sıra özellikle sanayi bölgelerinde modlararası geçişlere imkân verecek altyapıya sahip modern lojistik merkezlerinin kurulması, mevcutların ise intermodal taşıma sisteminin gerekliliklerine göre geliştirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin deniz taşımacılığı potansiyelinden daha fazla yararlanması, özellikle büyük limanların altyapı kapasitelerinin arttırılması, kara yoluna olan bağımlılığı diğer taşıma modlarına yönlendirecek teşviklerin devreye alınması da önemli adımlar olacaktır" dedi.

Trans Orient
ULUSLARARASI TAŞIMACILIK TİC. A.Ş.

intermodal gücünü YENİ PAZARLARA TAŞIYACAK

Avrupa'da 12 ayrı ülkeye intermodal ve kısa mesafeli deniz taşımacılığı çözümleri sunan Transorient, bu alandaki gücünü yeni pazarlara taşımaya hazırlanıyor. Avrupa pazarında yeni yatırımlarla daha etkin olacaklarını belirten Transorient Yönetici Ortağı Nil Tunaşar, yeni bağlantılarla Çin pazarında iddialarını arttırırken, bir diğer duraklarının ise Kuzey Afrika olacağını söyledi.

Nil Tunaşar

Transorient'in dünden bugüne başarı hikayesini anlatır mısınız?

Kurumsal yolculuğumuza 1961 yılında, gümrükleme ve karayolu taşımacılığında doğu ve batı arasında bir köprü oluşturmak amacıyla başladık. Yarım yüzyıl boyunca sınırlarımızı ve uzmanlık alanlarımızı genişlettik. Kurulduğumuz günden beri sürdürülebilir lojistik çözümler sunmayı kendimize ilke edinerek her yıl stratejilerimizi de bu doğrultuda kurguladık. Hava, deniz, kara gibi taşıma modları yanında doğa ile dost taşıma modlarından intermodal hizmetimiz, bizi farklılaştırıp sektörde güçlü oyuncular arasına sokmuştur. Günümüzde geniş acenta ağımız, bölgesel partner ve ofislerimiz ile her ürün grubunda, her sektöre istisnasız tüm lojistik hizmetleri sunabilir bir Türk Markası olabilmek bizi gururlandırıyor. Bu haklı gururumuzu geçtiğimiz yılsonu aldığımız bir ödülle de taçlandırmış olduk. Müşteri odaklı çalışma ve sürekli iyileştirmeyi şirket prensiplerinin ilk sıralarına koyan şirketimiz Deloitte Private Türkiye tarafından 2019 yılında En İyi Yönetilen Lojistik Şirketi unvanını kazanmıştır.

Transorient, intermodal taşımacılık hizmetlerine ne zaman başladı? Bugün bu alanda nasıl bir güce sahip?

Transorient 2014 yılından beri Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında 45' hcpw konteynerler ile intermodal ve kısa mesafeli denizyolu taşıma servisini başarıyla sunuyor. 2016 yılında Logitrans

Fuarı'nda şirketimize verilen Atlas Lojistik Ödülleri'nde Yılın Demiryolu Forwarder'ı ödülüne layık görülmemiz bunun önemli göstergelerinden birisi. Şirketimiz bin adedi ısı kontrollü olmak üzere, toplamda 7 bin adet 45' hcpw konteynere sahip. Tamamı standart treyler hacminde olan bu konteynerlerin bazıları ise ayrıca 34 palet alabilme kapasitesine sahip.

Döviz kurundaki dalgalanmalar ve bunun sonucunda dış ticaret dengesindeki bozulma 2019 ve 2020 yılı için planlamanın zorluklarla geçmesine neden oldu. Döviz kurunda beklenmeyen artış ve pandemi nedeniyle ithalatın ihracata göre oldukça ciddi miktarda düşmesi bizler gibi ekipman sahibi firmalar için sevkiyat planlamasında güçlükler yarattı. Bu zor koşullara rağmen büyüme hedefimizi büyük oranda yakaladık.

MALİYET AVANTAJI SAĞLIYOR

İntermodal taşımacılığı kullanarak hangi yükleri, hangi transit sürelerle, nereden nereye taşıyorsunuz?

Taşımalarımızın büyük bir çoğunluğu Avrupa pazarına. Bazı özel, bozulabilir ve yanıcı ürünler dışında tüm ürünleri Avrupa'daki 12 ülkeye 6-12 gün gibi transit süre aralığında taşıyoruz. Sunduğumuz bu hizmetimizle dış ticarette önemli bir maliyet avantajı sunuyoruz. Askılı tekstil taşımacılığı son 20 yıldır uzman olduğumuz bir konu. Askılı tekstil taşımacılığı hassas bir konu ve tüm tedarik zincirinin buna uygun olması gerekiyor. Askılı tekstil taşımacılığı için bir depomuz var. İlgili departmanımız, hem askılı hem de kutulu tekstil ihracatçılarına yönelik hizmet veriyor. Depoda kalite kontrol uzmanlarımız tekstil ürünlerinin son kontrollerini gerçekleştiriyor.

"Bazı özel, bozulabilir ve yanıcı ürünler dışında tüm ürünleri Avrupa'daki 12 ülkeye 6-12 gün gibi transit süre aralığında taşıyoruz. Sunduğumuz bu hizmetimizle dış ticarette önemli bir maliyet avantajı sunuyoruz."

İntermodal taşımacılık operasyonlarınız içinde nasıl bir paya sahip?

İntermodal ve multimodal taşımacılık çözümleri hacimsel olarak toplam taşımalarımızın yüzde 40'ını oluşturuyor. Her geçen yıl belirli artışlarla pazardaki payımızı arttırıyoruz. İntermodal taşımalarımızda en fazla önem verdiğimiz husus, planlanan transit sürelerin yakalanması, malzemelerin sevkiyatlarının zamanında ve sorunsuz şekilde gerçekleşmesi. Aynı zamanda düşük karbon salınımı sağlayarak çevreye duyarlı olan bu taşıma modunun hem firmalarda hem de ülkemizde kullanımını artırmayı sağlamak amaçlarımız arasında yer alıyor.

YENİ DAĞITIM AĞLARI KURACAK

İntermodal taşımacılığa yönelik gündeminizde neler var?

Hedeflerimiz arasında Kuzey Afrika ülkelerine açılmak var. Servis ağımızı yeni komşu ülkeler ekleyerek genişletmeyi planlıyoruz. Ayrıca karayolu bağlantılı multimodal hizmetlerimizi genişletmek için de Türkiye'de ve bir Avrupa ülkesinde dağıtım ağları kurmayı hedefliyoruz. Diğer taraftan Çin'de oluşturduğumuz bağlantılarla da bu pazarda iddialı oyunculardan biri olmayı amaçlıyoruz.

Pandeminin sebep olduğu yeni normalde intermodalin, en az hasar alan ve esnekliğini koruyan taşımacılık yöntemi olduğunu bir kez daha deneyimlemiş olduk. Gerek insan temasının, el değiştirmelerin minimumda olması ve gerekse emisyon anlamında doğaya en az zarar veren tedarik zincirinin parçası olması sebebi ile bu sürdürülebilir çözümümüzü büyüterek devam ettirmeye gayret edeceğiz.

İKİ ALANDA DEVLET DESTEĞİNE İHTİYAÇ VAR

"Kamu ve özel sektörün işbirliğiyle lojistik yeteneklerimizi geliştirerek Türkiye'yi bir lojistik üs konumuna getirebilmek asli amacımız olmalı" diyen Transorient Yönetici Ortağı Nil Tunaşar, tüm dünyadaki gelişmeleri yakından izleyen sektörel STK'ların bu amaca ulaşmak için oynayabilecekleri rolün son derece önemli olduğunu ifade etti. Gelişmiş ülkelerde demiryolu taşımacılığının diğer taşıma türlerine oranının %12-14 arasında iken bu oranın Türkiye'de halen %1,5 civarında olduğunu hatırlatan Tunaşar, bu alanın güçlendirilmesi için iki önemli noktaya dikkat çekerek şunları aktardı: "Demiryolu taşımacılığının artması için iki ana konuda devlet desteği gerekiyor. İlki süreç optimizasyonu. Tüm dünyanın Endüstri 4.0'ın lojistiği hangi boyutta değiştireceğini konuştuğu ve kurguladığı bu günlerde, biz de, daha az kağıt, daha çok dijitalleşme yöntemi ile maliyetleri düşürmeli ve işlem hızını arttırmalıyız. İkinci konu ise teşvik. Gelişmiş ülke örneklerini incelediğimizde demiryolu taşımacılığının tüm bu ülkelerde devlet tarafından desteklendiğini görüyoruz. Dolayısı ile sivil toplum kuruluşlarımızın ve kamu yetkililerimizin ortak bir amaç için masaya oturduğunda bu taşıma türünün hak ettiği noktaya ulaşacağına inanıyoruz."

dünyanın yüküne OMUZ VERİYOR

Marshall Global Lojistik, pandemiye rağmen büyümesini sürdürürken, dünya çapında dev projelere imza atmaya devam ediyor. Bu dönemde, proje lojistiği alanında Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Amerika'ya düzenli ihracat taşımları gerçekleştirirken, Uzakdoğu'da enerji lojistiği alanında dev bir projeye çözüm ortağı olduklarını belirten Marshall Global Lojistik Proje Direktörü Cem Kürşat Aşan, denizyolu taşımacılığında ise, hacimsel olarak yaklaşık %40'lık bir büyüme yakaladıklarını söyledi.

Cem Kürşat Aşan

Marshall Global Lojistik nasıl bir büyüme stratejisi izledi? Bugünkü yapılanmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Marshall Global Lojistik olarak kurulduğumuz günden itibaren sürekli bir gelişim ve yenilenme stratejisi uyguladık. Bu bağlamda sektörde uzun yıllar iyi işler yapmış deneyimli isimler ile genç ve dinamik bir ekibin uyumlu çalışması sonucunda kendi kendini tetikleyen başarılı bir çalışma modeli oluşturmuş olduk. Özellikle proje yönetimi alanında mevcut olan tecrübemizi, müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler ile her geçen gün biraz daha geliştirerek lojistik hizmetlerin diğer alanlarına da nüfuz etme fırsatı bulduk. Hem ürün çeşitliliği hem de kadro çeşitliliğini hedefleyerek farklı alanlarda uzmanlaşmış ve kendi alanında sektörde başarılı işler çıkarmış takım arkadaşlarımızla katılımcı bir çalışma modeli oluşturarak, hem müşteri portföyümüzü hem de ekibimizi her geçen gün büyüttük.

Bunun yanında, özellikle teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, bu gelişmelerden hem yönetsel hem de operasyonel anlamda yararlanmayı bir alışkanlık haline getirip gelişim ve yenilenme faaliyetlerimizi teknolojik olarak destekledik.

Bugün itibariyle 2 ofis ve toplam 24 çalışanla hizmet vermekteyiz. Yapısal olarak iş birimi bazında operasyonel olarak 4 ayrı bölümde hizmet vermekteyiz. Proje, Forwarding (Hava ve Deniz), Otomotiv Lojistiği ve İntermodal iş birimlerimiz hem ayrı ayrı hem de koordineli olarak birlikte çalışmaktalar.

İŞİMİZ PROBLEM ÇÖZMEK

Proje lojistiğinde uzmanlaşan Marshall Global Lojistik, bu alanda ne tür hizmetler sunuyor? Hangi yükleri, nereden nereye taşıyor?

Marshall Global Lojistik, kurulduğu günden itibaren coğrafi ya da fiziki engel teşkil eden işlere yoğunlaşmaktadır. Bizim işimiz temelde problem çözmek. Aslında bu alanda verdiğimiz hizmetler müşterile-

rimizin talepleri doğrultusunda gelişim ve değişim göstermekte.

Klasik olarak farklı özel ekipmanlar, taşıma araçları ve mühendislik hizmetlerini teknolojik bir altyapı ile birleştirerek alternatif çözümler üretiyoruz. Standart kara, hava, deniz ve demiryolu taşımacılığının yanında, ağır ve gabari dışı yüklerin kombine bir şekilde elleçlenmesi konusunda mühendislik ve lojistik danışmanlık hizmetleri vermekteyiz. Projelerin gerçekleştiği sahalarda, yükleme ve tahliyelerin yapıldığı liman ve depolarda mevcut operasyonlarımıza nezaret ederek operasyonel süreçleri kontrol altında tutuyoruz.

Özellikle Çin ve Kore'den Singapur'a enerji alanında dünya devi olan bir firmanın proje çözüm ortağı olarak rol alıyoruz. Ayrıca proje lojistiği anlamında Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Amerika kıtasına düzenli bir ihracat trafiğini yönetiyoruz.

2020 yılında 30 metre uzunluğunda, 15 metre çapında, 200 ton ağırlığındaki LNG tankını Çin'den önce barge sonrasında yapılan gemi kiralama işlemi ile Singapur'da bir tersaneye sorunsuz bir şekilde teslim ettik. Yine farklı taşıma modellerini kullanarak, toplam 95 kap & 5500 cbm MOTOR (ana gövdesi 150 ton & metre yüksekliği olan) ve aksamlarını Ulsan – Kore fabrika adresinden, Irak'ın Najaf bölgesinde kapıdan kapıya başarı bir şekilde teslim ettik. Bu iki proje bu yıl içinde bize en çok heyecan veren işlerin başında geliyor.

2020 yılında hangi projelere çözüm ortağı oldunuz?

2020 yılı dünya genelinde yaşanan pandemi süreci sebebiyle hepimiz için her anlamda çok zorlu geçti. Hepimizin yaşadığı ve günlük hayatımızı her yönüyle etkileyen bu süreçte, zaten birçok zorluk içeren projeler daha da karmaşık hale geldi.

2020 yılında özellikle Uzak Doğu ve Orta Doğu'da çok önemli bir kaç projeyi tamamladık. Özellikle Çin ve Kore'den teslim alarak Singapur ve Irak'a teslim ettiğimiz projelerde birçok taşıma modelini ve aracını bir arada kullandık. Ayrıca bu projeler pandemi vakalarının dünya genelinde zirve yaptığı Şubat ve Mart aylarında gerçekleşti. Bu projelerde hem nehir yolu ile barge operasyonunu, hem liman ve vinç organizasyonunu hem de denizyolu ve tahliye organizasyonunu kendi ekiplerimiz ile gerçekleştirdik. Bu iki proje hem taşıdığımız yüklerin boyutları ve ağırlığı bakımından hem de taşıma yapılan coğrafyalar bakımından 2020 yılında gerçekleştirilen en zorlu projelerin arasında değerlendirildi.

> "Pandemi döneminde oturup beklemek ve günü geçirmek yerine yatırım yapmayı ve büyümeyi tercih ettik. Genç ve dinamik bir ekibe sahip olmak, aynı zamanda teknolojik altyapımızı oluşturmuş olmak bizim bu süreçte en büyük avantajımız oldu. Pandemi sonrasındaki yeni normal süreçte de öyle olmaya devam edecek."

Kısa süre önce aldığınız Taşıma İşleri Organizatörlüğü Belgesi hakkında bilgi verir misiniz?

Sektöre adım attığımız ilk günden itibaren hem kendi gelişimimizi olumlu yönden tetikleyecek hem de sürdürülebilir bir organizasyonun gerektirdiği tüm süreçlerle yakından ilgilendik. Bu bağlamda elbette Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızın getirdiği standartları sağlamak ve uygulamakta hiç bir zaman tereddüt etmedik. Bu belgeyi almak zaten yaptığımız işin gereği bir zorunluluk olduğu için de mevcut yasal zorunluluğu yerine getirmiş durumdayız.

KOMBİNE TAŞIMACILIĞI ARTTIRMA HEDEFİNDE

Sunduğunuz hizmetlerde kombine taşımacılığı ne oranda kullanıyorsunuz? Bu alana dönük gündeminizde neler var?

Kombine taşımacılık toplam iş hacmimizin yaklaşık %10-15'lik bir kısmını oluşturuyor. Ne yazık ki, müşterilerimiz proje gereklilikleri sebebiyle transit sürelerin azaltılmasını zaman zaman maliyet ve karbon salınımının azaltılmasından daha ön planda tutuyor. Hem ülkemizdeki altyapı yetersizliği hem de mevzuat zorlukları nedeniyle aslında çok daha fazla kombine taşımacılık modellemesi yapılabilecekken ne yazık ki, bu durum belirli bir seviyede kalıyor.

Kombine taşımacılık hem maliyet avantajı sağlamak hem de arz güvenliği ile karbon salınımını azaltmak için mükemmel çözümler sunuyor. Ancak burada milletlerarası entegrasyon ve yerel otoritelerin tavırları ne yazık ki, sektör çalışanları olarak bizlere fazla yapacak bir şey bırakmıyor.

Bizim gündemimizde mümkün olduğunca müşterilerin ihtiyaçları ile kombine taşıma modellerini ortak noktada buluşturarak bu avantajı her yönüyle hizmetlerimize katmak var. Bu anlamda da gelişmeleri yakından takip ediyor ve çözümleri kendi müşterilerimizin ihtiyaçlarına uyarlıyoruz.

DENİZYOLUNDA CİROYU %48 ARTTIRDI

Bu yıl özellikle hangi alanlarda büyüme sağladınız?

Bu yıl özellikle denizyolu forwarding hizmetleri alanında çok ciddi bir gelişim ve büyümeye imza attık. Cirosal anlamdan yaklaşık %48'lik, hacimsel anlamda da yaklaşık %40'lık bir büyüme kaydettik. 2020 yılında özellikle gıda ve FMCG ile demir & çelik lojistiği alanlarına yoğunlaştığımız söylenebilir. Zaten Marshall olarak kurulduğumuz günden itibaren bazı sektörlere yoğunlaşmamız gerektiğini ve stratejimizin de bu yönde oluşacak müşteri talepleri ile paralel olacağını öngörmüştük.

Yeni dönem için ajandanızda neler var?

Öncelikli hedefimiz, yurt içinde 2 yeni lokasyonda ofislerimizi genişleterek ilk günden beri yaptığımız gibi insana yatırım yapmak. Bu bağlamda sektörde deneyim sahibi genç ve dinamik takım arkadaşları ile ekibimizi güçlendiriyoruz. Pandemi döneminde oturup beklemek ve günü geçirmek yerine yatırım yapmayı ve büyümeyi tercih ettik.

Pandemi süreci sonrası oluşacak ekonomik genişleme ile yeni altyapı projelerinin hızlanacağını, buna bağlı olarak hem taşıma taleplerinin hem de tüketimin artış eğilimi göstereceğini umut ediyoruz. Malumunuz, ülke olarak krizlere alışkın olduğumuz için kriz dönemlerinde cesaretli ve akılcı adımlar atılırsa, uzun vadeli olumlu sonuçlar alınacağını düşünüyoruz.

Zaten bu dönemde artık yeni normale uyum sağladık. Gerek esnek çalışma saatleri gerekse esnek çalışma modellerine ekip olarak çok iyi uyum sağladığımızı düşünüyoruz. Genç ve dinamik bir ekibe sahip olmak, aynı zamanda teknolojik altyapımızı oluşturmuş olmak bizim bu süreçte en büyük avantajımız oldu. Pandemi sonrasındaki yeni normal süreçte de öyle olmaya devam edecek.

İNTERMODAL SERVİSLER BİR TIK MESAFEDE!

Türkiye'nin ilk online intermodal taşımacılık platformu olan IntermodalOnline, intermodal hizmeti arayan ihracatçı firmaları, bu alanda hizmet sunan lojistik firmalarıyla buluşturuyor. Kurdukları sistemle Asya'dan Avrupa'ya Türkiye'den Kuzey Amerika'ya kadar tüm tren ve RO-RO servislerine bir tıkla ulaşma imkanı sağladıklarını belirten IntermodalOnline kurucusu Caner Denizci, hedeflerinin global bir marka yaratmak olduğunu söyledi.

İntermodal Bilgi Teknoloji Hizmetleri ve Ticaret Ltd. Şti. bünyesinde yaklaşık bir yıl süren yazılım çalışmalarının ardından Ağustos 2018'de kurulan IntermodalOnline, Türkiye'nin ilk online intermodal servis sağlayan platformlarından biri. Şirketin sisteminde, 30'dan fazla lojistik firmasının ve 60'dan fazla ülkede, 300'den fazla terminalden hizmet veren 40'ı aşkın operatörün servis detayları bulunuyor. Platformdan haftalık olarak 5.000'den fazla sefer bilgisine ulaşabiliyor. İhracatçı firmaların tamamen ücretsiz olarak site üzerinden, Türkiye'nin en güvenilir lojistik firmalarına ulaşarak intermodal taşıma teklifi talep edebildiğini belirten IntermodalOnline kurucusu Caner Denizci, "Bugün Türkiye'de ve Avrupa'da navlun ve servis talep edilebilen birçok uygulama olduğunu görüyoruz. IntermodalOnline sadece intermodal hizmeti veren operatör ve lojistik firmalarına odaklanmış durumdadır ve bu anlamda bir ilke imza atmıştır" dedi.

BİR DAKİKADA HİZMET

Bir taşıma operasyonu, bu platform üzerinden nasıl yönetiliyor ve takip ediliyor?

Sitemiz "hizmet sağlayan bir ara platform", yani ihracatçı ve ithalatçı firmaları en kurumsal ve en güvenilir lojistik firmaları ile buluşturuyor. Bir dakikanın altında bir sürede hem güncel tren ve RO-RO servisleri hakkında bilgi sahibi olabiliyor, hem de bu firmalara tek bir tık ile ulaşıp teklif talep edebiliyorsunuz. Yük sahibi ve lojistik firması bir araya geldikten sonra kendi aralarında yapacakları yazışma, teklif, fiyat gönderimi vs gibi süreçlerde biz yer almıyoruz. Sitemizde kesinlikle navlun ya da fiyat bilgilerine yer vermiyoruz. Sitemizi özellikle bu şekilde dizayn ettik, çünkü intermodal taşıma maliyetleri ön ve son taşıma mesafelerine göre her seferinde değişiyor. Bizim için önemli olan ihracatçı firmaların hızlı bir şekilde Türkiye'nin en güvenilir lojistik firmalarına ulaşmalarını sağlamaktı ve bunu yaptık. Şöyle bir örnek verelim;

Caner Denizci

Tuzla'da bulunan bir ihracatçı firmanın Almanya'ya ihracatı olduğunu varsayalım ve bu firma kara yoluna göre daha ekonomik olan intermodal taşımacılığı tercih etmiş olsun. Bu firma çalışanı hangi lojistik firması ile irtibata geçmeli? Yükün taşınacağı hangi tren ya da RO-RO servisleri mevcut? Bu servislerin kalkış günleri ve transit süreleri nelerdir? İşte tüm bu detayları ihracatçımıza göstererek önce onu bilgilendiriyor sonra da kendi seçeceği lojistik firmasından teklif talep etmesini sağlıyoruz.

Şimdi merceği biraz büyütelim. Polonya'da bir ihracatçı firmasınız ve İspanya'ya yükünüz var. Seçenekleriniz nelerdir? Çin'den İstanbul'a bir konteyner getirmek istiyorsunuz. Hangi operatörün Türkiye'ye gelen bir treni var? Hatta Chicago, Amerika'da bir ihracatçısınız ve Vancouver, Kanada'ya ya da Mexico City, Meksika'ya bir yükünüz var. Sitemiz tüm bu taleplere cevap verebilecek şekilde inşa edildi. Asya, Avrupa, Türkiye ve Kuzey Amerika'da bulunan tüm tren ve RO-RO servislerini tek bir kapak altında topladık.

IntermodalOnline nasıl bir portföye sahip? Kimler nasıl üye olabiliyor?

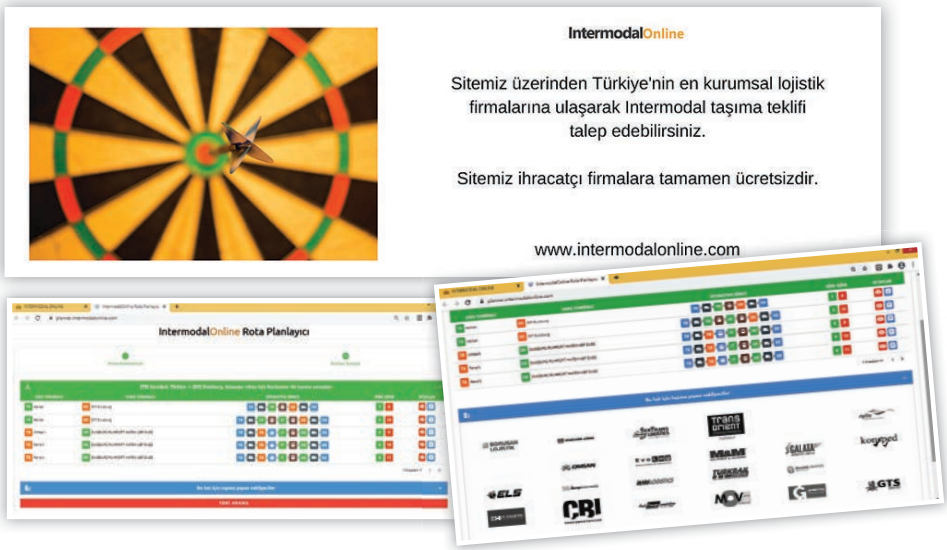
IntermodalOnline üzerinden bugün 30'dan fazla lojistik firmasına ulaşarak teklif talep etmek mümkün. Sitemiz 60'dan fazla ülkede, 300'den fazla terminalden hizmet veren 40'ın üzerinde operatörün servis detaylarını içermekte. Haftalık olarak 5.000'den fazla sefer bilgisine ulaşabiliyorsunuz.

Sitemize TİO belgesi olan tüm lojistik firmaları, tüm tren ve RO-RO operatörleri üye olabiliyorlar. Yapmaları gereken tek şey bizimle irtibata geçmek. Üye olan lojistik firmaları ihracatçı taleplerini anında alırken, operatör firmalar da servislerini güncel bir şekilde pazara duyurmuş oluyorlar. İhracatçı firmalar için sitemiz tamamen ücretsiz. 7/24 siteye girip teklif talebinde bulunabilirler.

HEDEF GLOBAL BİR MARKA YARATMAK

Kısa ve uzun vadeli büyüme stratejiniz ve hedeflerinizi aktarır mısınız?

Kısa vadede sitemizi Türkiye'deki tüm ihracatçı firma, STK ve birliklere duyurmayı amaçlıyoruz. Orta vadede ise Avrupa ve Amerika'dan lojistik firma ve operatörleri üye yapmak gibi bir hedefimiz var. Uzun vadede ise intermodal taşımacılık denildiğinde Asya, Avrupa ve Amerika'daki tüm paydaşların ortak kullandığı ve yer aldığı bir portal olmayı hedefliyoruz. Biraz önce verdiğim örnekler gibi, sadece Türkiye'de değil, Amerika ya da



IntermodalOnline

Avrupa'daki tüm ihracatçıların kullanabileceği bir ara platform olmak hedefimiz.

Bir teknoloji firması olarak ayrıca konteyner takip sistemleri üzerinde çalışıyoruz. Tamamen yerli üretilecek ve konteynere uygun uzun pil ömürlü cihazlara yatırım yapmaktayız.

Bir diğer yatırım alanımız ise intermodal konteyner parkımız. Lojistik firmalarına kısa ve uzun dönem 45' HCPW konteyner kiralamaktayız.

İNTERMODAL ÖNE ÇIKTI

Pandemi süreci intermodal taşımacılığı nasıl etkiledi?

Büyük resme bakarsak lojistik sektörünün ülke için ne kadar önemli bir rol oynadığını gördük. Marketlerden ve mağazalardan tüm ihtiyaçlarımızı sorunsuz tedarik ettik. Bunu pandemiye rağmen direksiyon sallayan şoför abilerimize, depolarda yükleri elleçleyen depocu arkadaşlarımıza, online siparişlerimizi eve getiren kargo çalışanlarına borçluyuz.

Türkiye'de intermodal taşımacılığın önemi, özellikle pandemi sürecinde daha fazla anlaşıldı. Ülke sınırlarının kapanması ile demiryollarının ne kadar stratejik bir öneme sahip olduğunu hatırladık. İntermodal taşımacılık önümüzdeki yıllarda da büyümeye devam edecek. IntermodalOnline olarak bu büyümeye katkı sağlamayı ve bu zor günlerin bir an önce herkes için bitmesini temenni ediyorum.

Geleceğe ilişkin öngörüleriniz neler?

İntermodal taşımacılık özellikle son yıllarda Türkiye'de gelişim gösteren ve artık bir alternatif değil birinci sırada tercih ve talep edilen bir taşıma modu oldu. Türkiye'de faaliyet gösteren operatör ve tren seçeneklerinin artması, altyapı, yani demiryolu bağlantılı terminallerimizin daha verimli çalışması ile gelecekte de lojistiğin büyüyen bir alanı olacak. Özellikle demiryolu altyapımızın gelişmesi ve kullanılan ekipman parkının büyümesini önemsiyorum. İntermodal taşımacılığın olmazsa olmazı olan 45' konteyner ve swapbody tipi ekipmanlara olan talep hızla artmakta ve artmaya devam edecek.

TERMİNAL SAYISI ARTTIRILMALI

Türkiye'de intermodal taşımacılığın geliştirilmesine yönelik ne tür adımlar atıldı? Başka nelerin yapılması gerekiyor?

Coğrafyamız için önemli bir proje gerçekleşti. Marmaray'dan yük trenleri geçmeye başladı. İki kıta deniz altından kesintisiz bağlandı. Artık Köseköy'den kalkan trenler 5-6 günde Almanya'ya ulaşabilecek. Çin'den kalkan trenler Marmaray'ı kullanarak Avrupa'ya ulaşabiliyor artık. BTK hattı da yine bu zincirin önemli bir halkası. Ben şahsen belirli ölçeklerde ve standartlarda hizmet verebilen intermodal terminal sayısının artması gerektiğini düşünüyorum.

www.intermodalonline.com

Sarp Intermodal

salgında iş hacmini İKİYE KATLADI

Şenol Taş

Pandemi sürecinde ihracatçılar uluslararası karayolu taşımalarında yaşanan zorlukları aşmak için intermodal taşımacılığa yöneldi. Bu dönemde iş hacmi ve yeni müşteri oranında 2 kat artış yakaladıklarını belirten Sarp Intermodal Genel Müdürü Şenol Taş, intermodal taşımacılığın, Türkiye'de son 5 yıldaki büyümesini önümüzdeki 1 yılda yakalayabileceğinin altını çizdi.

Korona virüs sürecinde uluslararası karayolu taşımalarındaki yavaşlama, ihracatçıların mevcut iş yapış şekillerini yeniden gözden geçirmesine neden oldu. Karayolu taşımacılığının hız avantajının azalması sebebiyle farklı taşıma yöntemlerinin bir arada kullanıldığı intermodal sistemi, daha fazla tercih edilmeye başlandı. Türkiye'nin intermodal odaklı taşımacılık şirketlerinden Sarp Intermodal'in Genel Müdürü Şenol Taş, pandemi süreci ve sonrasında insan üzerine kurulu sistemlerin ve sürücü odaklı taşımalardaki yavaşlamanın kaçınılmaz olduğunu söyledi.

TEMASI EN AZA İNDİRİYORUZ

Taş, özellikle sürücülerin sağlık kontrolleri, dezenfekte işlemleri

gibi prosedürlerin kara yolu taşımalarındaki transit süreleri uzattığını vurgulayarak, "Bizim avantajımız Ro-Ro ve demir yolu çıkışlarıyla Avrupa'ya ulaşmak. Sonrasında ilgili ülkelerde bulunan özmal araçlarımız ve iş ortaklarımız ile son noktaya teslimat yapabiliyor olmamız" dedi. Bu sayede belirlenen transit süreler içerisinde teslimat yapabildiklerini anlatan Taş, "İnsan faktörünü, teması en aza indirerek olası sağlık ve operasyon sorunlarını da aşmış oluyoruz" bilgisini paylaştı.

YÜKÜN VARIŞ SÜRECİ BİLİNİYOR

Teslimat sürelerine bakılacak olursa, Türkiye'den çıkan bir yükün Almanya'ya teslim edilmesinin 7 ila 9 gün arasında gerçekleştiğini ifade eden Taş, "İntermodal kullanan müşterilerimiz genellikle varacağı günü çok net bir şekilde biliyor. Şu anda Türkiye'den karayolu ile taşınan yüklerin sadece sınırdan geçmesi 4 günü bulabiliyor" dedi.

SABİT FİYAT AVANTAJI

Ayrıca bu dönemde karayolu navlunlarında da ciddi artış yaşandığını vurgulayan Taş, şunları aktardı: "İntermodal taşımalarda karayoluna oranla navlun fiyatlarımız %15-20 daha uygun. Bununla birlikte özellikle yılın büyük bölümünde çok küçük değişiklikler haricinde, sabit fiyatlar sunabiliyoruz. Bu da ihracatçı ve ithalatçının ne ile karşılaşacağını önceden bilmesine, ona göre plan yapmasını sağlıyor."

> "Bizim avantajımız, Ro-Ro ve demir yolu çıkışlarıyla Avrupa'ya ulaşmak. Sonrasında ilgili ülkelerde bulunan özmal araçlarımız ve iş ortaklarımız ile son noktaya teslimat yapabiliyor olmamız."

LİKİT, ASKILI VE PAKETLİ ÜRÜNLER İÇİN UYGUN EKİPMAN

Taş, bu süreçte farklı tipteki yükler için de uygun ekipman altyapısının önemine dikkati çekti. Likit, askılı ve paketli ürünleri aynı sistem üzerinden hedefe ulaştırabildiklerini dile getiren Taş, "Taşımalarımızı yükün cinsine göre 30'luk ve 45'lik konteynerler, Swap-Body, tenteli dorse ya da Isotank ile yapıyoruz. Sahip olduğumuz taşıma ekipmanlarını iki taşıma modelinde de kullanabiliyoruz.

Örneğin, Türkiye'den Almanya'ya yapacağımız bir taşıma için yükü Ro-Ro ile önce İtalya'nın Trieste limanına, sonra demir yolu entegrasyonu ile Almanya'nın Münih şehrine ulaştırabiliyoruz. Ya da aynı yükü Halkalı demiryolu çıkışı ile Münih'e ulaştırabiliyoruz. Son noktaya ulaşırken de ülkede bulunan sürücülerimiz ve araçlarımızla karayolunu kullanıyoruz. Bu süreçlerde yüklerin taşıma kabı hiç değişmiyor" dedi. Taş, intermodal taşımacılığın minimum temas, minimum karbon salınımıyla oldukça çevreci bir seçenek olduğunu ifade etti.

BİR YILDA 5 YILLIK BÜYÜME YAKALAYABİLİR

Türkiye'de intermodal taşımacılık kullanımının her geçen yıl arttığını kaydeden Sarp Intermodal Genel Müdürü Şenol Taş, "İçinde bulunduğumuz süreçle Türkiye'de intermodalin, son 5 yıldaki büyümesine önümüzdeki 1 yılda ulaşacağına inanıyoruz." değerlendirmesinde de bulundu.

HER YIL ÇİFT HANELERLE BÜYÜYOR

Sarp Intermodal olarak her yıl %20-30 oranında büyüme yakaladıklarının bilgisini veren Taş, şunları aktardı: "Bu büyüme yeni müşterilerin katılmasının dışında, tüm operasyonlarını intermodal taşımalar ile gerçekleştirmek isteyen müşterilerimizden kaynaklı oluyordu. Korona virüs pandemisiyle birlikte iş hacmimiz ve yeni müşterilerimizin artışı normale göre 2 kat daha fazla oldu. Ülkelerin pandemi kısıtlamaları nedeniyle koydukları karantina kontrolleri gibi uygulamalar karayolu taşımacılığında büyük bir yavaşlamaya hatta servis kesintilerine sebep oldu. Bu da insan faktörüne en az bağımlı olan intermodal taşımalara olan ilgiyi ve yönelimi artırdı.

Kafkasya'da HYUNDAI GLOVIS TÜRKİYE RÜZGARI ESECEK

Tiflis'te açtığı şubeyle Gürcistan ve Kafkasya pazarının kapılarını açan Hyundai Glovis Türkiye, hızlı ilerlediği bölgede üç ayrı yerde depo ve Poti'de şube açmaya hazırlanıyor. Pazarda çok kısa sürede hedeflerinin üzerinde bir hacme ulaştıklarını vurgulayan Hyundai Glovis Gürcistan Şube Müdürü İrfan Duran, gerçekleştirecekleri yeni yatırımlarla Gürcistan ve bölge ülkelerde ilk akla gelen lojistik ve denizcilik şirketi olmayı hedeflediklerini söyledi.

Hyundai Glovis Türkiye, bu yılın başında Gürcistan'ın başkenti Tiflis'te açtığı şubeyle büyüme trendine yeni bir halka ekledi. Uzun bir pazar araştırması sonucunda bölgeye yatırım kararı aldıklarını vurgulayan Hyundai Glovis Gürcistan Şube Müdürü İrfan Duran, hızlı bir şekilde giriş yaptıkları Gürcistan ve Kafkasya pazarında hedeflerinin üzerinde bir hacme ulaştıklarını söyledi. Duran kısa sürede yakalanan bu başarıda, kapsamlı pazar araştırmasının, yıllara dayanan knowhow gücünün, müşterileri ve dünya geneline yayılmış ofisleriyle kurdukları koordinasyonun ve farklı alternatifler sunabilme kabiliyetlerinin önemli rol oynadığını söyledi. Gerçekleştirdikleri taşımaların önemli bir kısmını interomadal ile gerçekleştirdiklerini belirten Duran, bu kapsamda yatırım ve yoğunluklarını önemli bir aktarma noktası olan Poti'ye çevirdiklerini aktardı. Bölgede yeni yatırımlara hazırlandıklarını açıklayan Duran, sundukları hizmetleri ve hedeflerini anlattı.

İKİNCİ DURAK POTİ

Gürcistan'daki yapılanmanız ve sunduğunuz hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

Hyundai Glovis olarak dünya genelinde 75 şube/ofis ve 7 binin üzerinde çalışanımız ile müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz. Bu devasa yapının bir parçası olan Hyundai

İrfan Duran

Glovis Gürcistan, 2020'nin başlarında kurulmuş bir şirket olmasına rağmen kısa sürede süratli bir şekilde yapılanmış ve şu hizmetleri vermeye başlamıştır:

» Freight forwarding
» Kara Nakliyesi
» Demiryolu Nakliyesi
» Hava yolu Nakliyesi
» Deniz & Nehir
» Gemi acentalığı
» Ağır Taşıma
» Proje Taşımacılığı
» Konteyner Terminal Hizmetleri (Gümrüklü Saha)
» Frigo Konteyner Terminali (Gümrüklü Saha)
» Otomotiv Taşıma
» İkinci el oto satış hizmetleri
» Otel ekipmanları ve sarf malzemeleri satışı
» Otomobil Kimyasalları Satışı

Hyundai Glovis bu çerçevede hızla kadrolaşarak 10 kişilik bir organizasyon haline gelmiş bulunmaktadır. 2021'in başında Poti ofisimizin açılışı ile bu sayının üzerinde bir personel sayısına ulaşmayı hedefliyoruz.

Hyundai Glovis Gürcistan olarak bugün hangi yükleri, hangi transit sürelerle nereden nereye taşıyorsunuz?

Hyundai Glovis Gürcistan, bugün suni gübreden likit kimyasallara, madeni yağdan mermere, elektrik direğinden gabari dışı yükler ve trafoya kadar hemen her türlü yükü Türkiye ve tüm dünyadan Kafkasya bölgesine, Afganistan'a ve hatta Afrika'ya taşımaktadır. Hizmetlerimiz ağırlıklı olarak inşaat sektörüne yoğunlaşmış gözükse de yardım malzemeleri ve ikinci el otomobil taşımalarımızda önemli bir yer tutmaktadır. Her ne kadar transit sürelerde pandemiden dolayı aksamalar meydana gelse de tüm önlemlerimizi buna göre alarak asgari transit sürelerde yüklerimizi nihai varış noktalarına ulaştırıyoruz.

İNTERMODAL %73 PAY ALIYOR

Taşımalarınızda intermodal taşımacılığı ne oranda kullanıyorsunuz?

Hyundai Glovis Gürcistan olarak taşımalarımızın % 73'ü intermodal olarak gerçekleşmektedir. Bildiğiniz üzere, Gürcistan coğrafik olarak Orta Asya'yı, Kafkasları ve hatta Asya'yı Avrupa ve Amerika'ya bağlayan bir geçiş noktası. Karşılıklı noktalardan gelen yükleri Poti'de toplayıp yükün durumu, aciliyeti, müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda vagon, konteyner, gemi veya uçak kargo ile nihai varış noktalarına sevk ediyoruz.

Bu bağlamda bir aktarma noktası olarak Poti bizim için hayati bir önem taşımaktadır. Buna Hyundai Motor Grup bünyesindeki kardeş inşaat şirketlerimizin ve büyük ölçekli partner inşaat şirketlerinin başlayacağı ve başlaması öngörülen çeşitli enerji yatırımları projelerini de eklersek Poti'nin önemini daha iyi kavramış oluruz. Bu durum bizi Poti'ye daha çok bağlamakta ve yatırımlarımızın bu bölgeye yoğunlaşmasını sağlamaktadır.

> "Hyundai Glovis Türkiye olarak 2021 yılında 5 farklı lokasyonda daha şube açma çalışmalarımız devam etmektedir. Hyundai Glovis Gürcistan olarak ise 2021'de Poti şubemizi faaliyete geçireceğiz."

Pandemi süreci operasyonlarınızı nasıl etkiledi? Bu süreci nasıl yönettiniz?

Pandemi ilk başlarda bizim için büyük bir şansızlıktı. Tüm dünya durmuş vaziyette, henüz açtığımız ofisimizi 4 ay gibi uzun bir süre kapatmak zorunda kaldık. Fakat bu durum bizim için dezavantajdan avantaja giden, müşterilerimizin beklentilerini ve yeni normali daha iyi anlamamızı sağlayan bir süreç oldu. Bu süreçte öncelikle uzaktan çalışmanın gerekliliği olan tüm teknik altyapı yatırımlarımızı tamamladık.

Bu sayede müşterilerimizi hiç yalnız bırakmadık. Her daim yanlarında olduğumuzu gösterdik ve göstermeye devam ediyoruz. Gerektiğinde projelerine özel, gerçekten özveri gerektiren özel çözümler sunmaya çalıştık. Uzaktan çalışmanın bizim için bir dezavantaj olmadığını gördük ve bunu en iyi şekilde gösterdik. Geldiğimiz noktada müşterilerimizle birbirimizi anladığımızı ve müşteriden de öte bir dostluk ilişkisi kurduğumuzu görmekten memnuniyet duymaktayız.

Bu yılı nasıl bir büyümeyle kapatmayı hedefliyorsunuz?

Hyundai Glovis Gürcistan olarak 2020 yılında tüm gücümüzü doğru bir şekilde yapılanmaya, pandemiden kaynaklanan eksileri avantaja çevirmeye verdik. Sanırım bunda da başarılı olduk ki, 2020 yılını beklentilerimizin üzerinde bir büyümeyle kapatacağız.

ÜÇ AYRI BÖLGEDE DEPO AÇACAK

Yatırım ajandanızda neler var?

Kısa vadede ikinci el oto satış ve ticaret işlerimize gereken yatırımlarımızı yaparak Gürcistan pazarında daha aktif rol alacağız. Uzun vadede ise Kutaisi, Poti ve Tifliste kuru ve soğuk hava depoları ve konteyner terminalleri kurma planlarımız var. İyimser tahminle bu yatırımlarımıza 2021 yılı sonlarında başlayabiliriz.

Hyundai Glovis Türkiye olarak 2021 yılında 5 farklı lokasyonda daha şube açma çalışmalarımız devam etmektedir. Hyundai Glovis Gürcistan olarak ise 2021'de Poti şubemizi faaliyete geçireceğiz. İsmimizin verdiği güvenle, Gürcistan ve bölge ülkelerde ilk akla gelen lojistik ve denizcilik şirketi olmak en büyük hedefimizdir.

Samsun-Sivas Hattı kuzey-güney koridorunu CANLANDIRACAK

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından modernizasyonu yapılan Samsun-Sivas Demir Yolu Hattı hizmete açıldı. Yıllık 3 milyon ton yükün taşınması hedeflenen ve Karadeniz'i Anadolu'ya açan bu hat, kuzey-güney koridorunda taşımacılığa yepyeni bir ivme kazandıracak.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan

Samsun-Sivas Demir Yolu Hattı Modernizasyonunun Tamamlanması Töreni'ni Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'nun da katılımıyla yapıldı.

"ANADOLU DEMİR AĞLARLA ÖRÜLDÜ"

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan törende yaptığı konuşmada, Türkiye'nin demir yolu altyapısının tamamını modernize ettiklerini ve son 18 yılda yenilenen demir yolu hatlarının uzunluğunun 11 bin 590 kilometreye ulaştığını aktardı. Erdoğan, "Anadolu bir baştan diğer başa demir ağlarla gerçek manada bizim dönemimizde örüldü" dedi. Açılışı yapılan Samsun-Sivas Rehabilitasyon Projesi'nin, Türkiye'nin en büyük demir yolu modernizasyon yatırımı olduğunu söyleyen Erdoğan, toplam tutarı 350 milyon euroyu bulan yatırımın 153 milyon euroluk kısmının Avrupa Birliği hibe fonlarından karşılandığını kaydetti. Proje kapsamında Samsun-Sivas arasındaki 431 kilometrelik demir yolu hattının tüm alt ve üst yapısıyla yenilendiğini ifade eden Erdoğan, 42 tarihi köprüden 17'sinde güçlendirme yapılarak tarihi köprülerin tamamının restore edildiğine dikkat çekti. Erdoğan, 37 köprünün yıkılarak yeniden inşa edildiğini, 121 hemzemin geçidin güvenliğinin sağlandığını belirtti.

YÜK KAPASİTESİ 1,5 KATINA ÇIKACAK

Mevcut 12 tünelin iyileştirildiğini, 19 yolcu durağı, 30 teknik bina, binin üzerinde menfez, 1 karayolu üst geçidi, 6 üst ve 1 yaya alt geçidinin inşa edildiğini söyleyen Erdoğan, "Tarihi önemdeki bu projenin Samsun'la birlikte tüm bölgemize çok ciddi katkıları olacaktır. Sinyalizasyon sistemiyle hat kapasitesini iki kat artırırken tren trafiğini de çok daha güvenli hale getirdik. Böylece Samsun-Amasya-Tokat-Sivas illerinde yaşayan tüm vatandaşlarımız demir yolu ile daha konforlu ve güvenli seyahat etme imkanına kavuştu." diye konuştu.

Samsun-Sivas arasında halen 8 saat 50 dakika olan demir yolu seyahat süresinin 5 saat 45 dakikaya düştüğünü belirten Erdoğan, "Ticari olarak Karadeniz'i Anadolu'ya açan bu demir yolu hattı kuzey-güney koridorunda lojistik taşımacılığına yepyeni bir ivme kazandıracaktır. Samsun Limanı'nı İç Anadolu Bölgesi'ne bağlayan bu hat sayesinde gelen ve giden yüklerin çok daha hızlı taşınması sağlanacaktır. Daha önce yıllık 2 milyon ton yükün taşındığı bu hattın kapasitesi yüzde 50 artarak yıllık 3 milyon tona çıktı. Bu yatırım Samsun'un bölgesel merkez konumunu güçlendirirken hat üzerinde yaşayan vatandaşlarımıza da birçok ekonomik ve ticari fırsatlar sunacaktır." değerlendirmesinde bulundu.

SAMSUN-SİVAS ARASI 5 SAAT 45 DAKİKAYA İNDİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ise, Türkiye'nin yük ve yolcu taşımacılığında demir yolunun etkin ve verimli hale gelmesi için geniş kapsamlı çalışmalar yürüttüklerini vurguladı. Samsun-Sivas demir yolu hattının yük ve yolcu taşımacılığı ile Karadeniz'in Anadolu'ya açılan kapısı olduğuna işaret eden Bakan Karaismailoğlu, "Böylelikle kuzey güney koridorunda lojistik taşımacılık ivme kazanacaktır. Yenilenen demir yolu hattımız 8 saat 50 dakikadan 5 saat 45 dakikaya inmiştir. Sivas, Tokat, Amasya ve Samsun illerimizdeki 3 milyona yakın insanımız, daha konforlu, ekonomik ve hızlı yolculuk yapabilecektir" diye konuştu.

Türkiye'nin yatırımlarla lojistik açıdan güçlendiğini ifade eden Bakan Karaismailoğlu, "Ülkemizin bölgesinde lojistik süper güç haline gelmesi dünyanın büyük ve güçlü ekonomilerinden biri olma hedeflerine ulaşmamızı hızlandıracaktır. Milli bağımsızlığımızın güçlü bir ekonomiden geçtiği bilinci ile ülkemizin her bir noktasında ekonomik canlılığa katkı verecek ulaşım ve altyapı yatırımlarımızı bir bir tamamlıyoruz" dedi.

Medlog, Tekirdağ'dan tren seferlerine başlıyor

Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden Medlog, sınır kapılarını by-pass etmek için yeni bir demiryolu hattını devreye alıyor. Tekirdağ'da yeni açılan Medlog Tren İstasyonu'ndan Avrupa'ya 13 Kasım'da seferlere başlıyor. Medlog Lojistik'ten konuya ilişkin yapılan açıklamada şu değerlendirmelere yer verildi: "Türk TIR'larının ihracat yüklerini Avrupa'ya ulaştırmakta karşılaştığı en büyük zorluk Macaristan başta olmak üzere bazı ülkelerin transit geçiş vizelerinde cimri davranması. Zaman ve döviz kaybına sebep bu uygulamaya çare olacak alternatif ise 'TIR Kasa'ların demiryolu ile taşınması. Şimdiye kadar zorluklar içinde ve kısıtlı sayıda Halkalı ve Çerkezköy'den yapılan bu taşıma modeli Tekirdağ'da yeni açılan Medlog Tren istasyonundan başlatılıyor. İlk deneme tren seferi Tekirdağ'ın kurtuluş günü olan 13 Kasım'da başlatılacak. Bu seferlerin TCDD'nin sağlayacağı imkanlara bağlı olarak yakın zamanda günlük 100 'TIR Kasa'sına çıkması mümkün olabilecek."

Demiryoluyla konteyner ihracatının %62'sini Reyline sırtladı

ReysaşReysaş Grup şirketlerinden Reyline Uluslararası Taşımacılık demiryolu taşımacılığında payını büyütmeye devam ediyor. Reysaş'tan yapılan açıklamada, yaklaşık 20 yıldır her gün Avrupa'nın birçok noktasına ihracat taşımacılığı yapan Reyline Uluslararası Taşımacılık'ın 2019 yılında Türkiye'den gerçekleşen demiryolu taşımacılığında, konteyner ihracat çıkışlarındaki pazar payının %62 olduğu belirtildi. 2020 yılının Eylül ve Ekim aylarında ise toplam 204.000.000 Euro ihracat yapıldığı kaydedildi.

Açıklamada ayrıca şu ifadelere yer verildi: "Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde yaşanan sınır ve gümrük geçişi sıkıntıları, demiryolu taşımacılığının karayolu taşımacılığına göre daha avantajlı, daha az maliyetli ve daha az riskli olmasıyla birlikte, demiryolu taşımacılığının öne çıkmasına ve tercih edilmesine sebep olmuştur. Türk ihracatını desteklemek amacıyla yurtdışı demiryolu taşımacılığındaki iş hacmimiz her geçen gün artmaya devam etmektedir."

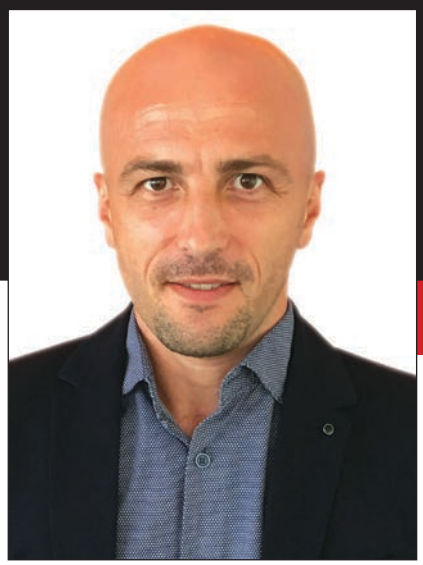
Türk Demiryolu Zirvesi yapıldı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından organize edilen ve demiryolu sektörünün liderlerini alanında uzman isimlerle buluşturan "Türk Demiryolu Zirvesi" Sirkeci Garı'nda yapıldı. 21-24 Ekim tarihleri arasında düzenlenen zirvede, Türkiye'nin demiryolu dünyasındaki en önemli gündem maddeleri sektörün öncü isimleri tarafından masaya yatırıldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, zirvenin açılışında yaptığı konuşmada, son 18 yılda demir yolu taşımacılığına yapılan yatırımlar hakkında kapsamlı bilgi verdi. Bakan Karaismailoğlu, 2003-2020 yılları arasında, ulaştırma ve iletişim sektörüne yapılan yaklaşık 907,2 milyar liralık yatırımın yüzde 18,6'sını demir yollarına ayırdıklarını, bu alana 169,2 milyar liraya yakın bir harcama gerçekleştirdiklerini söyledi. Demir yolu ağını 12 bin 83 kilometreye ulaştırdıklarını dile getiren Karaismailoğlu, sinyalli hat uzunluğunu yüzde 155, elektrikli hat uzunluğunu yüzde 176 artırdıklarını söyledi.

Bakan Karaismailoğlu

Demir yolu taşımacılığında sağlanan ilerlemelerden bahseden Karaismailoğlu, Bakü-Tiflis-Kars demir yolunun 2023'e kadar Türkiye ile Azerbaycan arasındaki ticaret hacmini 4,4 milyar dolardan 15 milyar dolara çıkarma hedefine çok önemli katkı sağlayacağını aktardı. Yüksek hızlı tren, hızlı tren ve konvansiyonel hatlardaki yeni yatırımlarımızla, 12 bin 803 kilometre olan demir yolu uzunluğumuzu 16 bin 675 kilometreye çıkaracağız. Mevcutta 175 milyon tren-kilometre olan kapasitemizi, 342 milyon tren-kilometreye ulaştıracağız. Karasal yük taşımacılığında demir yolu payını yüzde 5,15'ten, yüzde 7'ye, 2035'te ise yüzde 22'ye ulaştıracağız."

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Karaismailoğlu, demir yollarında daha önce açıkladıkları Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi ve 2020-2023 Eylem Planı'ndan bahsederek, şu ifadeleri kullandı: "Türkiye'nin demir yolları reformunu başlatıyoruz. Demir yollarımızın coğrafi hakimiyet alanını ve kapsamını genişletecek bu reform süreci fiziki bir büyümeyi getirecek. Bunun yanı sıra teknolojik altyapı ve hizmet süreçleri bakımından gelişmiş, dijitalleşmiş, güvenli bir demir yolu ağına sahip olacağız. Yerli ve milli teknolojileri üretmek, hat kapsama alanımızı genişletmek, mevcut hatlarımızı rehabilite etmek, hizmet odaklı, akıllı ve katma değerli taşımacılığı geliştirmek üzere büyük bir hızla çalışıyoruz." Karaismailoğlu, 2023 hedeflerine değinerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin en güvenilir ulaşım markası olmak, Avrupa'nın en fazla yük ve yolcu taşıyan demir yolu markası olmak, ekspres hatlarla Avrupa'nın öncü deneyim, kültür odaklı turizm hatlarına sahip olmak ve mutlak müşteri memnuniyetini esas alan sadakat programını geliştirerek, modern bir müşteri ilişkileri yönetim modeline sahip olma hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı sürdüreceğiz."



ROBERT T. ATEŞ
CLK Representative EUROPE, Apollon Group Managing Director
E-mail: robertates@apollonlogistics.com / Instagram: Robert_ates

BAŞARABİLİRİZ!

Büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk, kadınlarını, kızlarını eğitmeyen bir toplumun yükselemeyeceğine inanmış ve bunu her fırsatta dile getirmiştir. Büyük önder bu sebepledir ki, "Bir toplumun yarısı topraklara zincirlerle bağlı kaldıkça, diğer yarısının göklere yükselmesinin imkansız" olduğu gerçeğini her fırsatta hatırlatmayı görev bilmiştir.

Mustafa Kemal Atatürk, "Dünyada gördüğümüz her şey kadının eseridir" diyerek kadının toplum ve medeniyet içindeki yerini takdir etmiştir. Zihniyet açısından kadın haklarını, muasır medeniyetler seviyesine çıkarmanın ve çağdaşlaşmanın kaçınılmaz bir unsuru olarak görür. Bu bakımdan, toplumda hak ettikleri saygın yeri elde etmeleri için Türk kadınlarına güvenerek, reformların yapılmasında lider rolü oynamasını sağladı. Şimdiye kadar kadın hakları için bu kadar hassas bir yaklaşım sergileyen lider parmakla sayabileceğimiz kadardır. Mustafa Kemal Atatürk'ün kadın ve kadının eğitim eşitliğine bakış açısı yeganedir.

Şahsi olarak, biz lojistik sektörü paydaşlarının kadınların sektöre katılım ve önemli katkılarını gözlemlemekte, Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bu medeniyet mirasına yaptığımız sektörel katkıdan dolayı gurur duymaktayım. Bu medeniyet mücadelesi bağlamında Limburger Dergisi için yetmiş bir yaşındaki sayın Maria van der Hoeven'ın 1965 yılına, on altı yaşındaki kendisine yazdığı mektuptan alıntı yapmak isterim:

"Sevgili Maria, şimdi sana ileride önce Eğitim bakanı sonra Ekonomi bakanı olacağını söylesem, nasıl tepki verirdin bana? Doğru, bana kahkahalar atarak güleceksin. 'O mevkiilere nasıl gelinir ki?' diye hayretler içinde sorardın. Hayır, sen ya da arkadaşların henüz geleceğinizde müstakbel bir bakan görmüyorsunuz. Arkadaşlarınızla birlikteyken henüz kendinizi bir gün yönetici olacak gibi hissetmiyorsun, ancak genellikle şu an kalbiniz hızlı atıyor ve her zaman birlikte eğlenceli şeyler yapmak için bir fikriniz veya planınız oluyor. Kızlarla birlikte Jekerdal'daki yüzme havuzuna ya da dans derslerine gitmek gibi imkanlarınız 1965 yılında henüz yok. Maastricht'te gençliğiniz boyunca pek eğlence seçeneği yok. Sadece dans akşamlarında siz ve arkadaşlarınız yeni arkadaşlarınızı tanıyabilirsiniz. Sadece biri sizi davet ettiğinde dans pistine çıkarsınız. Daha sonraki nesillerin gençlerinin tek başına dans edebildiğini söylersem henüz bunu hayal bile edemezsiniz.

Arkadaşlıklar çok önemli. Şimdi kapattığınız bir takım arkadaşlıklar asla geri gelmeyecek. Sen ve en yakın iki arkadaşın aşağı yukarı 70 yaşlarınızı doldurduğunuzda, maalesef her üçünüzün de kişisel yaşamınızda uğraşmak zorunda kalacağı bir hastalık olan Alzheimer hakkında araştırma yapacak ve hastalıkla mücadele için yardım konseri düzenleyeceksiniz. Unutmayın Maastricht güvenli bir sığınaktır ve dünyayı küçük yaşlardan itibaren keşfetme dürtüsüne sahip olsan da, başka yerlerde, örneğin Lahey'de yaşıyor olsan bile, her zaman evin kalacaktır. Seyahatle dolu bir dünyaya doğdunuz. Ailenin Dolomitler'e gittiğini ve kardeşinle birlikte merdivenleri bir dağ gibi yaparak yolculuklarını yeniden canlandırdığınızı hatırlıyor musun? Anne babanız girişimci insanlar. Sizleri sonraki yıllarda eski bir araba ve bir çadırla Avrupa'nın her yerine götürecekler. Kweekschool'a başladığında herkesin iyi bir eğitim almasının, eğitim eşitliğinin ne kadar önemli olduğunu anlayacaksın ve ilk politik ilgin bu şekilde ortaya çıkacak. Siyaset ile bir şeyleri iyi yönde değiştirebilirsin. Bu arada, Kweekschool'da derslerini iyi takip etmiyorsun, çünkü sınıfın önünde olmak istiyorsun. Hayır, bir okulu çok sonra yöneteceksin. Sana çok yakışan düzenleme ve organize etme becerilerin mevcut. Ancak daha sonra seni başarılı kılacak başka bir özelliğin var. Kesinlikle ısrarcısın. İşler zorlaştığında vaz geçmeyeceksin, su gibi esnek olma yeteneğin var.

Eğer yol dümdüz gidemiyorsa, gerekirse hedefine başka bir dolambaçlı yoldan gidebilirsin. Koşullar bazen bunu gerektirir. Küçük yaştan itibaren, değiştiremeyeceğin koşullara karşı savaşmamanın daha iyi olduğunu anlıyorsun. John Lennon'ın sevdiğin bir sözü var; 'arkadaşım, hayat çatmak için çok kısa' sen, fırsatlar geldiğinde sadece onları yakalamalısın.' Neyse ki, etrafında her zaman sana inanan ve fırsatlar verecek insanlar olacak. Benim sana gelecekten vermek istediğim mesaj: seçimlerini yap, başarılı olduğun ve keyif aldığın şeyleri yap. Başarabilirsin! Maria van der Hoeven."

Uzun yıllardan beri Hollandalı kadınlar eşlerinden daha az saat çalışıp çocukların bakımını üstlenirken ailelerini mali açıdan daha avantajlı hale getirdiler. İşte yirminci yüzyılda, kültürde, medeniyette ve ekonomide refah hareketi böyle başladı. Ancak Hollanda durmadı, artık Hollanda'da kadınlar erkeklerden daha eğitimli. 2017'de ilk kez, bayanlar arasında yüksek eğitimli payı erkek oranından yüzde 35 daha yüksekti. Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve mücadele arkadaşlarını saygıyla anarken, medeniyet mirasları ışığında hanımların liderlik etmeye teşvik edildiği sağlıklı ekonomik ve sosyal hayatlarda görüşmek dileğiyle.

SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİĞİN GELİŞEN YÜZÜ İNTERMODAL TAŞIMACILIK

Bir yükün üzerinde her hangi bir değişiklik yapılmadan birden fazla taşıma modeli ile taşınması işlemi intermodal taşımacılık olarak adlandırılmaktadır. İntermodal taşımacılık denizyolu (Ro-Ro), demiryolu, havayolu, karayolu taşımalarının birbirine entegre edilmesidir.

Ticari hayatın gelişimine uygun olarak lojistik alanındaki faaliyetlerde de gelişmeler olmaktadır. Ticaretin önünü açan ve gelişimine katkı sağlayan en önemli etmen lojistiktir. Lojistiğin bu misyonundan kaynaklanan sorumlulukları mevcuttur. Bu sorumluluklardan bazılarını şu şekilde sıralayabiliriz;

- En hızlı şekilde teslimatın sağlanması
- Yüksek maliyetler oluşturmaması
- Taşıması yapılan emtianin zarar görmemesi
- Doğru adrese doğru şekilde teslim edilmesi

Lojistik faaliyetleri icra edilirken tüm enstrümanlar değerlendirilerek, en uygun çözümler üretilerek ticaretin içerisindeki misyonu gerçekleştirilmektedir. Teknolojideki gelişmeler lojistik çözümlerine ciddi katkılar sağlamıştır. Bunların en başında iletişim, takip ve ERP sistemleri gelmektedir. Bunlar vasıtasıyla doğru planlama, takip ve bilgilendirmelerin yapılmasının önü açıldı. Lojistik firmaların gücü ürettiği çözümlerle ölçülmektedir. Hızla gelişen ticarette intermodal taşımalar bir tercih olmaktan çıkıp zorunluluk olmaktadır. Örneğin, Uzak Doğu'dan uçak ile getireceğiniz ürünlerinizi havalimanından karayolu ile deponuza ve müşterinize teslimatını sağlamak durumundasınız. Tarihi İpek Yolu'ndaki demiryolu taşımacılığını kullanarak getirdiğiniz hammaddeyi tren istasyonundan üretim yerinize ulaştırmak için karayolu kullanılmaktadır.

Neden intermodal taşımacılığa ihtiyaç duyarız sorusuna verilecek en iyi yanıt, sağlamış olduğu maliyet ve hız avantajıdır. İntermodal taşımacılık size bir çok seçenek sunarak ihtiyacınıza en uygun çözümü tercih etmenize imkan sağlar. Hızın öne çıktığı ihtiyaçta havayolu + karayolu, maliyetin ön planda olduğu durumda denizyolu + demiryolu tercih ediliyor olması gibi, ülkemizde yapısal reformlarla birlikte intermodal taşımacılığının gelişimi gittikçe artmaya başlamıştır. Buna özellikle demiryolu taşımacılığı işletmeciliğine özel sektörün dahil edilmesini bir örnek olarak gösterebiliriz. Ülkemizin iç bölgelerinde üretilen ürünlerin demiryolu vasıtasıyla deniz limanlarına ulaştırılması ve buradan da denizyolu ile ihraç edilmesi, hem maliyet hem de çevre (karbon salınımı) açısından çok önemlidir. Ülkemizde büyük ticari işletmeler ölçek ekonomisi kapsamında intermodal taşıma sistemleri ile ilgili yatırımlar yaparak kendi çözümlerini oluşturmaktadır. Örneğin, Ekol Lojistik'in Ro-Ro gemileri alarak ve liman ortaklığına gitmesi, OYAK Grubuna bağlı Omsan Lojistik'in ilk özel demiryolu işletmeciliğini alması gibi. Bu yatırımlarla lojistik maliyetlerini düşüren firmalar ticarette maliyet avantajı oluşturarak rekabet güçlerini artırmaktadırlar.

Limanların gelişimi ve demiryoluna yapılan yatırımlarla intermodal taşımacılığının lojistikteki önemi daha da artacaktır. Bunu görebilen ve kullanabilen işletmeler rakiplerine göre bir adımda önde olacaktır.

Lojistikle kalın…

Sertaç HAMZA
McDonald's Türkiye Tedarik Zinciri Lideri

Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi ve REKABETE ETKİSİ

"McDonald's Türkiye olarak, global vizyonumuzun da öğretisiyle, tedarik zincirimizde özellikle gıda ürünlerinde uçtan uca sürdürülebilir bir tedarik zinciri yönetimi uyguluyoruz. Özellikle et ve patates gibi stratejik ürünlerimizde tarladan ya da çiftlikten başlayarak tüm üretim süreçlerini tedarikçilerimiz ile birlikte kontrol ediyor ve yönetiyoruz."

Tedarik zinciri yönetiminin müşterilere yüksek değer sunmadaki en önemli aracı olmasının yanı sıra özellikle pandemi süreci bize sürdürülebilir tedarik zincirlerinin ve bu ağı yönetmenin şirketler açısından ne kadar önemli olabileceğini bir kez daha hatırlattı. Doğru yönetilen, ani değişimlere ya da karşılaşılan sorunlara hızlı tepki verebilen bir tedarik zinciri yapısı şirketlere çeviklik, dolayısıyla da rekabet avantajı sağladı. Bu süreçte, kriz yönetimine çabuk adapte olabilen daha hazırlıklı yapılar rakiplerinden bir adım öne çıktılar.

"McDonald's Türkiye olarak, global vizyonumuzun da öğretisiyle, tedarik zincirimizde özellikle gıda ürünlerinde uçtan uca sürdürülebilir bir tedarik zinciri yönetimi uyguluyoruz. Özellikle et ve patates gibi stratejik ürünlerimizde tarladan ya da çiftlikten başlayarak tüm üretim süreçlerini tedarikçilerimiz ile birlikte kontrol ediyor ve yönetiyoruz.

"Bazı özel ürünlerde özellikle üretimi teşvik etmek ve bölgede kalkınmayı desteklemek için "Premium" denilen özel üretici primi sistemleri uyguluyoruz."

Amacımız; özellikle gıda ürünleri üretiminde sürdürülebilirliği sağlamak. Bunu aslında bir nevi sosyal sorumluluk olarak görüyoruz. Ayrıca tüm üreticilerimizi; istihdam ve çalışma koşulları, hayvan refahı, üretimde kullandıkları girdilerin kaynakları, hijyen yönetim sistemleri açısından sürekli denetliyor ve süreç iyileştirmelerini sağlayacak programları birlikte uyguluyoruz. Ayrıca kahve gibi özel ürünlerde sürdürülebilirlik sertifikasyon programları gibi birçok noktada sürekli olarak denetliyor ve gerekli sertifikalara ve sürdürülebilirlik programlarına uyum sağlamayan tedarikçilerden ürün alımı yapmıyoruz.

McDonald's Türkiye olarak, 2011

yılından beri, Türkiye'de hızlı servis restoranları sektöründe bir başka konu da daha öncülük eder Sürdürülebilirlik Raporu'muzu yayımlıyoruz. Rapor küresel düzeyde kabul görmüş GRI Küresel Raporlama Girişimi (Global Reporting Initiative) standardına uygun olarak yayımlanıyor. Raporda özellikle tedarik zinciri yönetimi başlığı altında, tedarik zinciri departmanı olarak tüm ekosistemimize olan etkimizi ve sürdürülebilirliğe olan katkımızı da detayları ile anlatıyoruz.

Bunların yanı sıra restoranlarımızdaki sürdürülebilirlik uygulamalarını da önemsiyoruz. Örneğin restoranlarımızda kullanımdan sonra oluşan yağ atıklarını, bu atıkları kolayca toplanmasına imkan veren kızartma ekipmanlarımız sayesinde, %100'e varan oranlarla biodizel üretimi için geri dönüştürüyoruz. Hatta yurt dışında yağdan biodizel dönüşümüne izin veren ülkelerdeki lojistik partnerlerimiz kullandıkları araç yakıtlarının önemli bir kısmını bu yağlardan dönüştürülmüş olarak kullanıyorlar. Ayrıca, restoranlarda kullandığımız ambalaj atıklarımızın karşılığında minimum %54'ünü yetkilendirilmiş kurumlar aracılığıyla geri dönüştürüyoruz.

"Tedarikçilerimizin uyguladığı sürdürülebilirlik ve bölgesel kalkınma programlarını da çeşitli yöntemlerle destekliyoruz."

Bazen bu programların uygulanmasında ürün alımı garantisi vererek mikro üreticileri de destekliyoruz. Özellikle tarım ürünlerinde, tarla aşamasında yeni bir tohum sertifikasyonu yapılması gibi süreçlerde tedarikçilerimiz ile global düzeyde bilgi paylaşımı da sağlıyoruz. Böylece ülkemizdeki tedarikçilerimiz aynı konudaki dünyanın en iyi ve en büyük tedarikçileri ile aynı bilgi seviyesine ulaşmasını sağlayarak global tedarikçilerimizin de bilgi ve tecrübelerine ulaşma fırsatı sağlıyoruz.

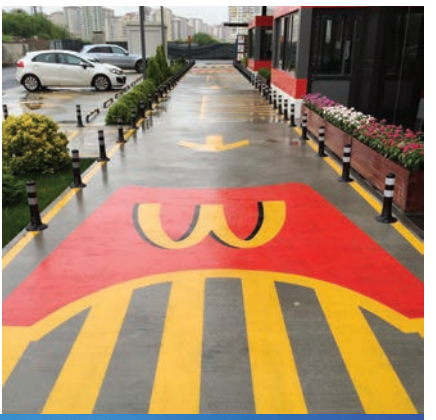
SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ

McDonald's faaliyet gösterdiği ülkelerdeki tedarikçilerinin o ülkedeki en iyi tedarikçiler arasından seçiyor. Aynı zamanda sürdürülebilir tedarik zinciri yapısının, sürdürülebilir tedarikçi ilişkileri ile mümkün olabileceğini düşünüyoruz. McDonald's'ın kurumsal yönetim felsefesi olan "Tree legged stool" (Üç ayaklı tabure) yaklaşımının, ayaklarından birisi de tedarikçilerimiz. Dolayısıyla, tedarikçilerimiz ile kurduğumuz ilişkilerimizi her zaman şeffaf ve karşılıklı kazanca dayalı sürdürülebilir olarak kurguluyoruz. Bu yaklaşım aynı zamanda bizim kurum kültürümüz.

> "Bizim için soğuk zincir lojistiği sistemin en kırılgan ve önemli noktalarından yani en zayıf halkası. Çünkü tedarik zincirinizde ne kadar iyi bir üretim ve tedarikçi altyapısı kurarsanız kurun eğer doğru ve kontrol edilebilir bir soğuk zincir yönetiminiz olmazsa, sisteminiz her zaman sorunlara açık hale gelecektir."

"McDonald's Türkiye olarak uzun yıllardır tedariğimizin neredeyse tamamını lokal olarak yapıyoruz."

Geçtiğimiz yıl bu oran %97 seviyesindeydi. Hedefimiz her zaman kahve gibi menşeii Türkiye olmayan ürünler haricinde diğer tüm ürünlerimizde %100 oranında yerli tedarik sağlamak. Ayrıca birçok global tedarikçimize de yıllar içerisinde Türkiye'de de yatırım yaptırdık, fabrika kurdurduk ya da yerli tedarikçilerimiz ile ortaklık yapmalarına vesile olduk. İhtiyaç halinde tedarikçilerimiz, özellikle bölgemizde bulunan diğer McDonald's restoranlarına da tedarik desteği sağlıyorlar.



Tedariğimizin çoğunluğunu lokal olarak sağlıyor olmamız özellikle sınırların kapandığı ithalat süreçlerinin aksadığı dönemlerde diğer McDonald's ülkelerine göre inanılmaz avantaj sağladı. Bu dönemde bırakın tedarikte aksamalar yaşamayı, bölgemizdeki birçok ülke içinde muhtemel/potansiyel tedarik ülkesi olduk.

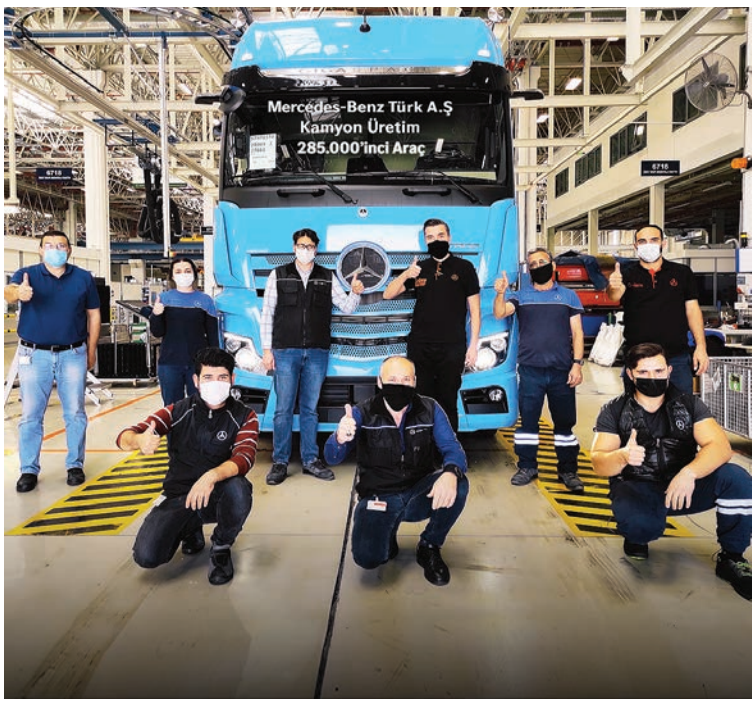
Ayrıca hali hazırda birçok tedarikçimiz yakın bölgedeki McDonald's bulunan ülkelere tedarik sağlıyor. Bizde Türkiye McDonald's olarak özellikle bunu teşvik ediyor ve üreticilerimizi destekliyoruz. Tedarikçilerimiz ile birlikte uyguladığımız kalite ve gıda güvenliği sistemleri sayesinde, gururla söyleyebilirim ki, sistemimizdeki tüm tedarikçiler rahatlıkla global sisteme ürün tedarik edebilir durumdalar. Stratejik tedarikçilerimizin hepsi aynı zamanda McDonald's global sistemimiz içinde onaylı tedarikçileridir. Ticari ve operasyonel şartlar da uygun olduğu sürece direkt olarak McDonald's global sistemine ürün verebiliyorlar.

LOJİSTİK ALTYAPIMIZ VE SİSTEME BAKIŞ AÇIMIZ

"Türkiye'de şuan İstanbul (Gebze), Ankara ve İzmir olmak üzere üç tane büyük lojistik merkezimiz var ve bu merkezler global partnerlerimizden birisi olan HAVI Lojistik tarafından yönetiliyor."

Bizim için soğuk zincir lojistiği sistemin en kırılgan ve önemli noktalarından yani en zayıf halkası. Çünkü tedarik zincirinizde ne kadar iyi bir üretim ve tedarikçi altyapısı kurarsanız kurun eğer doğru ve kontrol edilebilir bir soğuk zincir yönetiminiz olmazsa, sisteminiz her zaman sorunlara açık hale gelecektir.

Aksaray'da 285 bininci ACTROS banttan indi



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, 285 bininci kamyonunu üretim bandından indirdi. Mercedes-Benz'in tüm dünyadaki 3 kamyon fabrikasından biri olan Aksaray Kamyon Fabrikası'nın 285 bininci kamyonu, Actros 1851 LS 4x2 oldu.

Mercedes-Benz Türk'ten konuya ilişkin yapılan açıklamada, Aksaray Kamyon Fabrikası'nın, Almanya, Fransa, Hollanda, İtalya, İspanya, Portekiz, Belçika, Litvanya, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Avusturya, Macaristan, Slovakya, Slovenya, Romanya ve Bulgaristan gibi Avrupa ülkelerine kamyon ihraç ettiği belirtildi. Fabrikanın kamyon ihracatının kurulduğu 1986 yılından bu yana 74 bin adedi aştığı kaydedildi.

Açıklamada görüşlerine yer verilen Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretimden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Dr. Andreas Bachhofer, "Aksaray'daki 34 yıllık deneyimimizin ürünü olan 285 bininci kamyonumuzu banttan indirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. 2022'de ulaşmayı hedeflediğimiz 300 bininci kamyon üretimine emin adımlarla ilerliyoruz. Mercedes-Benz'in tüm dünyadaki 3 kamyon fabrikasından 1'i olan Aksaray Kamyon Fabrikası gerçekleştirdiği katma değerli sanayi üretimiyle bölge ve ülke ekonomisine büyük katkıda bulunuyor" dedi.

KRONE, geliştirdiği taban teknolojisiyle "Güvenlik" ödülünü aldı

Treyler İnovasyon 2021 Ödülleri sanal ortamda gerçekleştirilen törenle sahiplerini buldu. Krone, geliştirdiği yeni taban teknolojisiyle, "Güvenlik" kategorisinde ödülün sahibi oldu. Krone'nin yeni geliştirdiği köpük teknolojisiyle üretilen taban tahtaları, oldukça yüksek bir mukavemet sağlarken, aynı zamanda ağırlık avantajı sağlıyor. Krone, yeni taban teknolojisiyle kullanıcılarına hem maddi bir kazanç, hem de zamandan tasarruf imkanı sağlıyor. Özellikle paletli yüklemelerde, yüklerin tabanla arasındaki sürtünme katsayısını 0.6 birime düşüren bu yeni teknoloji sayesinde sürücüler, yüklerinin kaymaması için hiçbir ilave ekipman kullanma ihtiyacı duymayacaklar. Güvenlik kategorisinde ödül alan bu yeni teknoloji sayesinde Krone kullanıcıları araç başına 100 kg. ağırlık avantajı elde edecekler. İlk aşamada üst yapısız yarı römorklarda kullanılmaya başlanacak ve taban kaplamalarında oluşabilecek hasarları da önemli ölçüde ortadan kaldıracak bu yeni teknoloji Krone kullanıcılarına çok uzun bir hizmet ömrü vadediyor.

CONTINENTAL

'Lastik Teknoloji Ödülü'nün sahibi oldu

Teknoloji şirketi ve premium lastik üreticisi Continental, European Rubber Journal (ERJ) tarafından verilen "Otomasyona Yolculuk" ödüllerinde altı farklı kategoride birinci olurken, prestijli Lastik Teknolojisi Ödülü'nün de sahibi oldu. İngiliz ticaret dergisi, Continental'i geleceğin elektrikli mobilite çözümleri için geliştirdiği Conti C.A.R.E. lastik konseptiyle prestijli Lastik Teknolojisi Ödülü'ne değer buldu.

BULUT TABANLI LASTİK ÇÖZÜMÜ

Conti C.A.R.E., bulut tabanlı bağlantısı ile filo operatörlerine verimli mobilite yönetimi aracı sunan jant/ lastik konsepti olarak tasarlandı. Lastik içerisine yerleştirilmiş ve Bulut'a bağlı bir sensör ile çalışan Conti C.A.R.E., lastiğin diş derinliği, olası hasar, lastik sıcaklığı ve basıncı ile ilgili verileri toplayarak sürekli olarak değerlendirilmesini sağlıyor. ContiSense olarak bilinen bu kontrol sistemi, gerçek zamanlı olarak verileri Bulut'a iletiyor.

Bu verileri kullanan ContiConnect Live IT aracı, filo operatörleri için verimli mobilite yönetimini kolaylaştırıyor. Aynı zamanda sürücüler, Continental'in SilentWheel konseptinde yer alan jantının sürüş esnasında ortaya çıkan titreşimleri azaltmasını sağlayan bu teknoloji sayesinde konforlu bir sürüşün keyfini çıkarıyor.

TOYOTA ve HINO TRUCKS

hidrojen yakıt hücreli kamyon üretecek

Toyota, ağır ticari araçlara olan talebin artmasıyla birlikte Toyota Motor Kuzey Amerika (TMNA) ve Hino Trucks işbirliğiyle Kuzey Amerika pazarı için hidrojen yakıt hücreli elektrikli ağır ticari araç geliştirme kararı aldı. Her iki şirket, Toyota'nın kendini kanıtlamış yakıt hücresi teknolojisini ve yeni geliştirilen Hino XL Serisi şasisini kullanarak, zararlı emisyonları olmayan, yüksek kapasiteli bir ağır ticari araç üretecekler.

TANITIM 2021'İN İLK YARISINDA

2020 yılının başında Japonya pazarı için geliştirileceği açıklanan 25 tonluk yakıt hücreli elektrikli ağır ticari araç çalışmasının ardından, Kuzey Amerika pazarına yönelik bu yeni çalışmayla Toyota-Hino Trucks işbirliği daha da genişletildi. Yeni yakıt hücreli araç ile ilgili ilk tanıtımının 2021'in ilk yarısında gerçekleşmesi planlanıyor.

Sessiz ve güçlü bir performans sunacak olan yakıt hücreli ağır ticari araç, sadece su buharı salımına sahip olacak. Toyota, 20 yılı aşkın yakıt hücresi teknolojisi çalışmalarını Hino'nun ağır ticari araç deneyimiyle birleştirerek yenilikçi ve yüksek kapasiteli bir ürün ortaya çıkaracak. Toyota yakıt hücresi teknolojisi, artırılmış menzille birlikte ticari açıdan kullanıma uygun ve çevreci bir çözüm sunacak.

THERMO KING'ten Covid-19 aşısı dağıtımına destek

Thermo King, COVID-19 aşıları geliştiren küresel ilaç şirketlerinin gereksinimlerini karşılayabilecek geçici depolama çözümleri portföyünü genişletti. Portföy, artık ilaç müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamak için Ultra Düşük Sıcaklık Çözümleri içeriyor.

Klinik deneylerini sürdüren ilaç şirketlerinin, ürünlerini -70 santigrat dereceye kadar düşük sıcaklıklara kadar korumak için sıcaklık kontrollerine ihtiyaç duyacakları öngörülüyor. Thermo King, bu ürünlerin etkinliğinin hava taşımacılığından deniz, demiryoluna, treylere, son teslimat noktasına kadar devamlılığını sağlamak yönünde çalışmalarını sürdürüyor.

AŞILARDA SOĞUK ZİNCİR KAYBI %25

Dünya Sağlık Örgütü'ne göre, sıcaklığa duyarlı sağlık ürünlerinin yaklaşık yüzde 20'si nakliye sırasında zarar görüyor ve aşıların yüzde 25'i, soğuk zincirdeki kopmalar nedeniyle bozulmuş bir durumda hedeflerine ulaşıyor.

Thermo King tarafından sunulan 'Yeni Soğuk Depolama Çözümleri' ile uzun bir süre boyunca -70 santigrat derece sıcaklıkları koruyarak bir aşının bozulmasını azaltmaya yardımcı olunması amaçlanıyor. Thermo King, -70 santigrat dereceye kadar korunan geçici depolama çözümleri sunarken, aynı zamanda son teknoloji telematik uygulamaları aracılığıyla uçtan uca sıcaklık kontrolü, güvenlik ve izlenebilirlik sağlayabiliyor.

SCANIA Hibrit Kamyonu güneşten şarj edecek

Scania plug-in hibrit kamyona güç sağlamak için güneş pili kaplı bir treyler geliştirilmesine destek veriyor. İlk testler, İsveç'te yüzde 5-10 ve güneşli güney İspanya'da bu miktarın iki katı olası yakıt tasarrufu sağladığını gösterdi. Proje kapsamında, İsveçli nakliye firması Ernst Express tarafından yanları ve çatısı 140 metrekarelik toplam alanı olan 18 metre uzunluğunda güneş pili kaplı bir treyler çalıştırılacak. İsveç'te güneş panellerinin yılda toplam 14.000 kWh üretmesi bekleniyor.

İSVEÇ'TE %10'A VARAN YAKIT TASARRUFU

Bir ön çalışmada, İsveç'in ortasındaki operasyonlar simüle edilerek yüzde 5-10 potansiyel yakıt tasarrufuna ulaşıldı. İsveç'te ilkbahardan sonbahara kadar enerji üretmeye yetecek kadar güneş ışığı olurken, yılın geri kalanında yetersiz oluyor. Buna karşılık, güney İspanya, yüzde 80 daha fazla güneş ışığı oranına sahip olmasıyla sağlanan yakıt tasarrufu da buna paralel olarak artıyor.

VOLVO TRUCKS

%7,3 pazar payına ulaştı

Volvo Trucks, 2020 yılının ilk 9 ayında başarılı bir performans sergileyerek; toplam çekici pazarında %147 büyüme ile %7,3 pazar payına ulaştı. 2020 yılı Eylül ayında da distribütörlük tarihinin en yüksek satış adedini gerçekleştirdi.

Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka, Volvo Trucks'ın ilk 9 aylık performansına ve önümüzdeki dönem hedeflerine ilişkin şunları söyledi: "Ağır vasıta pazarında özellikle 2020'nin ikinci yarısında hareketlenme başladı. Bu durum, ekonominin çarklarının dönmeye başladığına bir işaret. Güçlü Türkiye ekonomisinin bu zorlu dönemin altından kalkacağına inancımız tam. Markamız özelinde ise, bu dönemde istikrarımızı korumayı başardık. Önümüzdeki dönemde %10 seviyesinde bir pazar payına ulaşmayı hedefliyoruz. Taşımacılık sektörünün daha da hareketlenmesiyle Volvo Trucks'ı önemli bir potansiyel bekliyor. Biz de bu yolda emin adımlarla ilerliyoruz."

Müşterilerine sundukları hizmetleri, finansmanı da kapsayan bir bütün olarak ele aldıklarını belirten Eşref Zeka, "Volvo Trucks ile satış sürecine finansman desteğini de katarak bütünsel çözümler sunuyoruz ve müşterilerimizin bütçelerini rahatlatıyoruz. Onlara hem Türk Lirası hem de Euro bazlı avantajlı kredi seçenekleri sunarak destek oluyoruz. Bununla beraber, genişleyen yetkili satıcı ve servis ağımızla takas ve ikinci el hizmetlerinde daha esnek çözümler sunabiliyoruz. Hizmet odaklı bakış açımızla müşterilerimizin üretkenliğine katkı sağlayarak değer yaratıyor ve onların uzun soluklu çözüm ortağı olmak için çalışıyoruz" dedi.

TEMSA İŞ MAKİNELERİ

depolama araçları pazarında büyümesini sürdürüyor

Temsa İş Makinaları, Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğü, endüstriyel ürünlerde dünyanın önde gelen markalarından Crown Depo Çözümleri ve Komatsu forklift ile büyümesini sürdürüyor. Dünyanın önde gelen forklift ve depo ekipmanları üreticilerinden Crown, satış adetlerini %94 artırarak pazarda kendinden söz ettirirken, depo ekipmanları pazarında ise payını %50 oranında arttırmayı başardı. Forklift pazarının lider markalarından biri olan Komatsu forklift ise satış adetlerini %27 artırarak büyümesini sürdürdü.

Endüstriyel pazarda pandeminin etkilerine rağmen müşterilerinin yanında yer alarak büyümelerinden memnuniyetini dile getiren Temsa İş Makinaları Genel Müdürü Eşref Zeka, Crown Depo Çözümleri ve Komatsu forklift markalarının 9 aylık performansı ve bundan sonraki hedefleriyle ilgili şunları dile getirdi: "Crown ile uzun vadeli hedefimiz tedarik zinciri ve lojistik sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin öncelikli tercihi olmak. Orta vadeli hedefimizin ise iki basamaklı pazar payına ulaşmak olduğunu söyleyebilirim. Fakat bu hedefe ilerlerken sadece forklift veya depo ekipmanı tedarik eden değil, aynı zamanda depolama konusunda iş ortaklarına çözüm sunan ve danışmanlık hizmeti veren bir anlayışla yolumuza devam edeceğiz. Komatsu forklift özellikle dizel ürün grubunda kullanıcıların aklına gelen ilk markalardan biri. Burada bizim için önemli olan müşterilerimizin işine değer katmaya devam ederek onların ilk tercihi olmak."

TIRSAN

Tırsan'dan Medetoğulları'na 12 adet treyler

Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık, araç yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosuna 11 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ ve 1 adet Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler kattı. Son yapmış olduğu yatırım ile birlikte firmanın filosundaki Tırsan araç sayısı 110'a ulaştı. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Asım Medetoğlu, "Tırsan araçlarını 1997 yılından bu yana kullanmaktayız. Araçların; sağlamlığından, kalitesinden, verimliliğinden ve sağladığı düşük bakım maliyetinden dolayı oldukça memnunuz. Bu sebeple, her zaman treyler yatırımlarında ilk tercihimiz Tırsan araçlarıdır. Ayrıca, Tırsan'ın sahip olduğu en geniş satış sonrası servis ağında sunmuş olduğu kaliteli hizmetleri ile ihtiyaç duyduğumuz her konuda bizim yanımızda oldu. Tırsan ile uzun yıllardır devam eden güçlü bir iş birliğimiz var, bu güçlü iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inancımız tam. Filomuza yeni kattığımız Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlar ile filomuzu daha da güçlendireceğiz ve operasyonlarımızda hem zamandan hem de maliyetten tasarruf sağlayacağız. Ayrıca, filomuzda bulunan Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X aracımızla, müşterilerimize ağır yük taşımacılığı için en esnek ve güvenilir çözümleri de sunacağız" ifadelerini kullandı. Törende Tırsan araçları hakkında bilgi veren Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, ise şunları aktardı: "Teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, sahip olduğu arka açılır baba sistemi sayesinde 600 mm ekstra arka giriş genişliği sağlamaktadır, bu özellik müşterimize operasyonlarında büyük kolaylık kazandıracaktır. Ayrıca, aracın sahip olduğu seviyeli çatı kaldırma sistemi ile müşterimiz aracın içinde maksimum seviyede yük taşıyabilecektir. Teslimatını gerçekleştirdiğimiz diğer bir aracımız Kässbohrer Uzar Ağır Hizmet Platformu K.SPA X treyler, ödüllü Ar-Ge merkezimizde ağır yük taşımacılığı için özel olarak geliştirilmiştir. K.SPA X aracı, müşterimize ağır yük taşımacılığında hız ve esneklik avantajı sunmaktadır."

MERCEDES-BENZ

Akkoç Lojistik 60 yeni Actros aldı

2004 senesinden bugüne satın alım tercihini Mercedes-Benz markasından yana kullanan Akkoç Lojistik, 60 adet Mercedes-Benz Actros satın aldı. Yurtiçi nakliye faaliyetlerinde kullanılacak olan araçlar Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS modellerinden oluşuyor. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk ve Akkoç Lojistik yetkilileri katıldı. Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel törende gerçekleştirdiği konuşmada, "Akkoç Lojistik ile 2004'te başlayan işbirliğimizin sağlam adımlarla bugünlere taşınmasından ve Akkoç Lojistik filosunun büyük bir kısmının markamız araçlarından oluşmasından dolayı çok mutluyuz. Akkoç Lojistik'in bir kez daha satın alım tercihini markamızdan yana kullanmasında, Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler olarak sağladığımız destekler, satış sonrası hizmetlerimizin yaygın servis ağı ve ilgisi ile markamızın ikinci el değerini koruması gibi faktörler etkili oldu. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS modellerimizin Akkoç Lojistik'e hayırlı olmasını diliyor, satışta emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum" dedi. Mercedes-Benz'i marka güvenilirliği, araçlardaki malzeme kalitesi ve yaygın servis ağı nedeniyle tercih ettiklerini söyleyen Akkoç Lojistik firma ortağı Orhan Akkoç, bugün 150 adet olan araç filolarının 137'sini Mercedes-Benz markasından oluştuğunu belirtti. Orhan Akkoç, "Firmamız ilk günden bugüne benimsemiş olduğu değerlerden ve çalışma azminden hiç taviz vermeden, müşteri önceliklerini her zaman ön planda tutan, kendisini sürekli olarak yenileyen ve teknolojiyi sürekli takip eden bir anlayış ile çalışmaktadır. Bu değerler çerçevesinde Mercedes-Benz markasıyla da büyük bir güven içinde çalışıyoruz. 60 adet yeni Actros 1845 LS ve Actros 1848 LS modellerimizin şirketimiz bünyesine eklenmesinde katkısı olan Koluman Motorlu Araçlar ile Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e teşekkür ediyor, filomuzun büyük çoğunluğunu oluşturan Mercedes-Benz markasıyla uzun yıllar daha işbirliğimizin devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

RENAULT TRUCKS

Koçnak filosuna 30 adet Renault Trucks kattı

Koçoğlu Grup şirketi bünyesinde yer alan Koçnak Lojistik, yurtiçi başta olmak üzere ADR'li ve kuru yük taşımacılığı ile faaliyetlerine devam ediyor. Toplam 142 özmal çekiciye sahip filosuna yatırım yapan Koçnak, 30 adet Renault Trucks T460 çekici alımı gerçekleştirdi. 2003 yılında Renault Trucks çekicileri kullanmaya başlayan Koçnak Lojistik, özellikle yakıt tasarrufu ve satış sonrası hizmetlerden memnuniyeti ile alımlarını Renault Trucks araçlarla sürdürüyor. İlk olarak Renault Trucks Premium 420 bg çekicileri kullanan Koçnak, ardından 2014 yılında T serisi araç alımlarına başladı. KOÇOĞLU Grup Yönetim Kurulu Başkanı Nevzat Koçoğlu, filolarındaki diğer araçlarla karşılaştırdıklarında 2-3 puanlık bir yakıt tasarrufu gözlemlediklerini belirtti. Kuru yük taşımacılığında yıllık araç başına 80-100 bin km, gaz taşımacılığında ise 120-135 bin km yol kat ettiklerini değinen Nevzat Koçoğlu, sağlanan yakıt tasarrufunun avantajına dikkat çekti. Nevzat Koçoğlu, pandemi döneminde iş hacimlerinin arttığını belirterek; "Var olan projelerimiz, aynı hatta artan bir potansiyel ile devam etti. Yeni iş geliştirme şansımız bile oldu diyebiliriz. Bu nedenle filomuzu güçlendirerek 30 adet Renault Trucks çekici alımı yaptık. Araçların yakıt tasarrufu kadar düşük bakım maliyetleri ve yüksek 2.el değerinden de oldukça memnunuz. Genç bir araç filosuna sahip olsak da bu kriterler bizler için önemli" şeklinde açıkladı. Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer ise teslimatta yaptığı açıklamada; "Koçnak Lojistik, genç bir filoya sahip. Araçlarının yaş ortalaması 3 yıl olduğu için arıza frekansları da düşük oluyor. Buna rağmen satış sonrası hizmetlerinden memnuniyetlerinin alımlarında etkili olması bizler için çok önemli. Bu arada araçlarımızın 2.el değerinden de oldukça memnunlar" diye belirtti.

SCANIA

Düztaş Lojistik'e 5 adet özel üretim Scania

Düztaş Lojistik filosuna kattığı özel üretim 5 adet R450 A4x2LA araçlarını Doğuş Otomotiv Yetkili Satıcısı Tırsan'ın Sancaktepe tesislerinde teslim aldı. Firmaya yeni araçları Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya, Tırsan Otomotiv yetkilisi Recep Öndal Demirci tarafından Düztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Civelek ve Düztaş Lojistik Genel Müdürü Sefa Civelek'e teslim edildi. Kazakistan hattına çalışan en büyük filoya sahip olmasının yanı sıra Rusya, Ukrayna ve Avrupa hattına da taşımacılık yaptıklarını belirten Düztaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Civelek "Yurt dışında yerleşik kendi ofislerimiz ve güçlü acente ağımız ile tüm Türkiye ve Avrupa'dan Kazakistan, Rusya ve B.D.T ülkelerine taşıma çözümleri sunuyoruz. Düztaş Lojistik, Kazakistan hattında çalışan en büyük tır filosunun sahibi olarak sadece bu filonun işletmecisi değil aynı zamanda en büyük sözleşmeli tır filosu yönetim şirketidir. Bugün filomuza ilk kez Scania araçları ile takviye yapıyoruz. Doğuş Otomotiv güvencesinde, dünya ağır ticari araç sektöründe yakıt tasarrufu, dayanıklılığı, sürüş konforu ve düşük işletme maliyetleri ile kendini kanıtlamış Scania markası ile gücümüze güç katacağımıza inanıyoruz" açıklamasında bulundu.

Yurt dışı lojistik merkezlerine 5 milyon dolar destek

Bakan Ruhsar Pekcan

Ticaret Bakanlığı, Türkiye'nin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırılması ve Türk ürünlerinin dış pazarlara en hızlı ve uygun maliyetlerle ulaştırılması için yurt dışında kurulması planlanan lojistik merkezler için harekete geçti. Afrika, Amerika, Avrupa, Rusya ve Uzak Doğu'daki stratejik bölgelerde kurulacak merkezler için merkez başına 5 milyon dolar destek sağlanacak.

İhracatın hızlı ve kapsamlı akışının yanı sıra ülkenin önemli dış pazarlardaki ihracat performansını istikrarlı kılacak altyapı olanaklarını oluşturmak üzere yurt dışında faaliyete geçirilen lojistik merkezlerin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu yoluyla desteklenmesine dair esaslar belirlendi. Yurt Dışı Lojistik Merkezlerinin (YDLM) Desteklenmesi Hakkında Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, YDLM'lerin faaliyete geçirilmesine yönelik kurulum, bilişim dahil yatırım, ruhsat ve izin giderleri yüzde 70 oranında ve merkez başına en fazla 5 milyon dolar tutarında desteklenecek.

KİŞİ BAŞI 100 BİN DOLAR

Doğrudan veya yurt dışında faaliyet gösteren şirketleri ya da şubeleri aracılığıyla açtıkları birimlerin vergileri dahil kira, komisyon, kullanım giderleri kapsamında destek oran ve tutarı ilk iki yıl yüzde 70, diğer yıllar yüzde 50 ve YDLM başına yıllık en fazla 3 milyon dolar olarak belirlendi. Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleriyle danışmanlık hizmeti alımına yönelik giderler ile Ticaret Bakanlığınca belirlenecek koşullara uygun olarak istihdam edilen en fazla 10 kişinin brüt ücretine, yıllık kişi başı 100 bin doları geçmemek kaydıyla, ilk iki yıl yüzde 70, diğer yıllar yüzde 50 ve YDLM başına yıllık en fazla 700 bin dolar destek sağlanacak.

Kira, komisyon ve kullanım giderleri ile reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri giderlerine ilişkin desteklerden beş yıl süreyle yararlanılabilecek. Kullanıcıların gümrükleme ve genelgeyle belirlenen diğer giderleri yıllık en fazla 100 bin dolar desteklenecek, desteklenme süresi en fazla beş yıl olacak. Bakanlık, son 3 yıllık ortalama kapasite kullanım oranı en az yüzde 50 olanlara beş yıla kadar ilave destek süresi verebilecek, toplam destek süresi 10 yılı aşmayacak.

BAŞVURULAR TİCARET BAKANLIĞINA YAPILACAK

YDLM'lerin destek kapsamına alınması için iş birliği kuruluşlarınca fizibilite raporu hazırlanarak, ayrıntıları genelgede belirlenen projeyle Ticaret Bakanlığına başvurulması ve bu projenin Bakanlıkça uygun bulunması gerekecek. Destek kapsamına alınan lojistik merkezler ticaret müşavirliği, ataşelikler veya bakanlık temsilcisinin koordinasyon ve denetimine tabii olacak. En fazla 6 YDLM desteklenecek. Süresi bitmeden destek kapsamından çıkarılan YDLM yerine bakanlık yeni bir merkezi destek kapsamına alabilecek.

YDLM'lerde sadece Türk ihraç ürünlerine lojistik hizmet verilebilecek.

Yurt dışında kurulacak lojistik merkezlerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ihracatçıların tedarik ve dağıtım zincirlerinin verimliliklerini artırarak, ihraç ürünlerinin yeni pazarlara en etkin yoldan ulaştırılmasını sağlamayı hedeflediklerini ifade etti. Pekcan, bu kapsamda önemli pazarlarda ihracat performansını artıracak gerekli altyapı olanaklarını oluşturmanın Bakanlığın öncelikleri arasında yer aldığını söyledi. Bu hedef doğrultusunda yurt dışında lojistik merkezlerin (YDLM) kurulması yönünde çalışmalar gerçekleştirdiklerini anlatan Pekcan, "Yurt Dışı Lojistik Merkezlerin Desteklenmesi Hakkında Karar"ın da 14 Ekimde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdiğini hatırlattı.

YDLM'lerin, Türk ihraç ürünlerine ilişkin depolama, yükleme ve boşaltma, elleçleme, sevkiyat, yük birleştirme ve bölme benzeri hizmetleri sunan alanlardan oluşmasının hedeflendiğini anlatan Pekcan, şöyle devam etti: "Türk ürünlerinin dış pazarlara en hızlı ve uygun maliyetlerle ulaştırılmasını amaçlayan yurtdışı lojistik merkezlerini, Afrika, Amerika, Avrupa, Rusya ve Uzak Doğu'daki stratejik bölgelerde kurmayı planlıyoruz. Lojistik merkezleriyle Türk ürünleri yeni pazarlara daha kolay bir şekilde ulaşabilecek. Türkiye'nin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artıracak bu merkezlerimiz birer dağıtım merkezi görevini üstlenecek ve bu merkezler ile söz konusu bölgelere yönelik olarak sürdürülebilir ihracat artışı sağlanacak. En kısa sürede kurmayı amaçladığımız lojistik merkezlerini, ihracatçılarımızın talep ve ihtiyaçları çerçevesinde hizmet verebilecek şekilde tesis edeceğiz."

E-TİCARETE DE KATKI SAĞLAYACAK

Başarılı bir e-ticaret stratejisinin temelini, rekabetçi fiyatların yanı sıra, etkin bir lojistik hizmeti sunulmasının da oluşturduğunu belirten Pekcan, lojistiğin, e-ticarete yönelik stratejik fiyatlandırma ve müşteri memnuniyetinde de kilit rol oynadığını söyledi. Pekcan, "Bu bağlamda, yurt dışında kurulması planlanan lojistik merkezlerde Türk e-ticaret girişimlerinin lojistikle ilgili ihtiyaç duyabilecekleri bir çok konuda hizmet ve destek sağlanması öngörülmektedir. Ayrıca, YDLM'ler küresel ticarette payı hızla artan e-ticaret girişimlerinin lojistik imkan ve kabiliyetlerini artırarak, başarılı birer yatırıma dönüşmesinde önemli bir role sahip olacak. Bu açıdan YDLM'ler dijitalleştirilmiş çözümlerle aynı zamanda ülkemizin e-ihracatının geliştirilmesinde ve hızlandırılmasında da önemli rol oynayacak." değerlendirmesinde bulundu.

WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?

Our members are dedicated, honest and hard working. **We expect nothing less.**

WCA | Leading the World in Logistics Partnering

Join the world leader in logistics partnering.

www.wcaworld.com

DÜNYA AVUCUMUZUN İÇİNDE

ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya çok geniş bir coğrafyada 81 lojistik merkeziyle hizmet veriyoruz.

BGL BARSAN GLOBAL LOJİSTİK

444 4 245
www.barsan.com
info@barsan.com