www.lojistikhatti.com

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

AĞUSTOS 2022 YIL 28 SAYI 8

Dijital lojistik platformları GLOBAL PAZARDA YÜKSELİYOR

✓ Tırport ✓ TruKKer
✓ Optiyol ✓ Kamion

Ro-Ro taşımacılığına **DESTEK PAKETİ** AÇIKLANDI

SICK Sensor Perakendede 3 teknolojik trend

KAHVE DÜNYASI sevkiyatta bölgesel modele geçecek

KILIÇ DENİZ'de ihracatın %25'i hava kargoda

Ekolojistik
Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan

Tedarik zinciri şokları **MALİ POLİTİKALARLA ÇÖZÜLEMEZ**

Lojistik Vizyon

MİGROS, LOJİSTİKTE YENİ ADIMLAR ATIYOR

BATU International Logistics

Tüm Avrupa Kapınızda!

Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında farklı taşıma modlarını kullanarak yüklerinizi hedefe ulaştırıyoruz.

444 BATU 2288

batulogistics.com | info@batulogistics.com

BİR KUŞAKLA BİRLİKTE BÜYÜDÜK ŞİMDİ DE ONLARLA BERABER BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ.

ÇEYREK ASIRLIK TECRÜBEMİZLE 1997'DEN BERİ GELECEĞİ TAŞIYORUZ. 25 YILDIR DÜNYANIN 5 KITASINDA HER ZAMAN BİR YOLUNU BULUYORUZ.

25.yıl

GALATA ALPI

TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

Great Place To Work. Certified OCA 2022-OCA 2023 TURKEY

Best Workplaces™ for Millennials Great Place To Work. TÜRKİYE 2022

Best Workplaces™ for Women Great Place To Work. TURKEY 2021

+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

bu sayıda...

38 Taşımacılıkta teknolojik dönüşümün bugünü ve yarını

M. Yavuz Öner

40 Kılıç Deniz, havayoluyla ihracatta sektörüne öncülük ediyor

Ali Sarıman

42 Kahve Dünyası sevkiyatta bölgesel modele geçecek

Ali Uçur

44 Lojistik Vizyon: HORECA sektörünün gelişen ve büyüyen yüzü: Migros Toptan

Utku Genç

50 Ro-Ro taşımacılığına destek verilecek

52 Tedarik zincirindeki şoklar mali politikalarla çözülemez

Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan

» İÇİNDEKİLER

DOSYA
LOJİSTİK TEKNOLOJİLERİ

28 TruKKer, doğu ile batı nakliye ağının dijital gücü olma hedefinde
30 Tırport üç kıta arasında dijital köprü kuracak
32 Optiyol yerli rota optimizasyon çözümlerini global sahaya taşıyor
34 SICK Sensor: Perakende sektöründeki 3 teknolojik trend
36 8.5 milyon TL yatırım alan Kamion ilk 5 içinde yarışacak
38 M. Yavuz Öner: Taşımacılıkta teknolojik dönüşümün bugünü ve yarını

DOSYA
GIDA LOJİSTİĞİ

40 Kılıç Deniz, havayoluyla ihracatta sektörüne öncülük ediyor
42 Kahve Dünyası sevkiyatta bölgesel modele geçecek

HABER

22 Turkish Cargo dünyada dördüncülüğe yükseldi
23 BATU, tır kuyruklarını minivan ile baypas ediyor
24 HAVAŞ depolamadaki talebe kapasite artışıyla cevap verecek!
49 Tedarik zinciri stratejisini 3 öncelik belirliyor
50 Ro-Ro taşımacılığına destek verilecek
52 Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan: Tedarik zincirindeki şoklar mali politikalarla çözülemez
54 Limanlarda elleçlenen yük miktarı yüzde 6,6 arttı

LOJİSTİK GÜNDEM

46 Seyhan Gülhan: Lojistikte Verimlilik & İzlenebilirlik: RFID

LOJİSTİK STRATEJİ

48 Robert T. Ateş: Geleceğin Lojistiği – III

GIDA GÜVENLİĞİ İÇİN DOĞRU SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞI ŞART

AYŞEM ULUSOY
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

LOJİSTİK DÖNÜŞÜM SÜRECİNDEN KAZANÇLI ÇIKACAK

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

www.allcargologistics.com

INGENUITY IN EVERY STEP.

WITH ALLCARGO'S END-TO-END LOGISTICS SERVICES.

Today's constantly evolving business landscape adds new levels of complexities to logistics and supply chain operations. But when you need a reliable partner for your global cargo movements, we are always here for you.

With our nearly three decades of experience and a reach spanning 180 countries, no distance is too far, and no challenge is too difficult.

You can count on our digitally-driven excellence and agile, future-ready logistics solutions that reinforce our strength as the world's leading LCL consolidator.

Staying true to our promise of ingenuity, we are committed to go to infinite lengths, and stop at nothing, in our endeavour to deliver excellence to you.

180 COUNTRIES | **2400** DIRECT TRADE LANES

allcargo logistics

ASIAPAC Turkey Tasimacilik A.S.

Istanbul: 19 Mayıs Mah. Atatürk Cad. No:82 Kat:2, Sıtkı Bey Plaza Kadıköy / Istanbul / Turkiye, T: +90 (216) 360 77 88
F: +90 (216) 359 16 35, E-mail: info@allcargoturkey.com

Bursa: Konak, Lefkoşe Cad. No:10, 16265 Ofis Artı İş Merkezi Daire:25 Nilüfer / Bursa / Turkiye T : +90 (216) 360 77 88

İzmir: Mansuroğlu Mah. 288/4 Sokak No: 9/1, Avcılar Exclusive Daire:7 Bayraklı / İzmir / Turkiye, T : +90 (232) 504 14 95

Mersin: Alsancak Mah. Gmk bulvarı No: 218/220, Capital Tower B Blok 5. Kat Toroslar / Mersin / Turkiye, T: +90 (324) 233 03 40

Ankara: Via Twins Sogutozu Mah. 2180.Caddesi, Kat:8 No:63 Cankaya / Ankara / Turkiye, T : +90 (216) 360 77 88

Our Solutions: International Supply Chain | CFS ICD | Express Distribution | Contract Logistics | Air Freight | Logistics Parks

© 2022, Allcargo Logistics Ltd., All rights reserved.

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

LOJİSTİĞİN DİJİTAL YÜZÜ

Teknolojik gelişmelerin hızlanması ve pandemiden alınan derslerle tüm sektörler dijitalleşme yolunda radikal adımlar atıyor. Son olarak 2 bin 900'den fazla BT lideri ile gerçekleştirilen Equinix 2022 Küresel Teknoloji Trendleri Araştırması'na göre, küresel büyüme, dijitale yapılan önemli yatırımlarla destekleniyor. Devam eden tedarik zinciri sorunlarının, sanallaştırma ihtiyacını artırdığı görülüyor. İşletmelerin neredeyse yarısı, sanal olarak bulut üzerinden dağıtım yaparak küresel genişleme planlarını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Yüzde 15'i ise bunu bir bare-metal programlarını kullanarak yapmayı planladıklarını ifade ediyor. Ayrıca, Türkiye'deki BT liderlerinin yüzde 42'si, dijital dağıtımlarda planlanan artışı kolaylaştırmak için taşıyıcıdan bağımsız sunucu barındırma çözümlerine daha fazla harcama yapılmasını beklediklerini söylüyor. Yüzde 54'lük daha büyük bir kesim de dijital dönüşümde ilerlemeyi ve dayanıklılık oluşturmayı planlayarak, ara bağlantı hizmetlerine yapılan yatırımı artırmayı amaçladıklarını belirtiyor.

Lojistik sektörünün de bu süreçte yeni dünyanın ihtiyaçlarına paralel olarak hareket ettiğini görüyoruz. Geride kalanlar olsa da ki, bu kaçınılmaz, her şirket bu alana ciddi kaynak ayırıyor ve yatırım yapıyor. Lojistik şirketleri, teknoloji şirketlerine dönüşüyor. Rekabette artık dijitalleşen öne geçiyor.

Hızlı akan bu teknolojik süreçte her gün yeni bir şey duyuyoruz. Araç Takip Sistemleri, RFID, Bulut Teknolojileri, Big Data, ERP, API, Makine Öğrenimi, Botlar, M2M Teknolojileri, Blockchain, Robotik Sistemler, Nesnelerin İnterneti (IoT), Yapay Zeka, Dron'lar, Giyinebilir Teknoloji Ürünleri sektörde değişim hızını yönlendirecek belirli teknolojiler olarak öne çıkıyor. Diğer yandan dijital lojistik platformlarına yatırımlar artıyor. Sayıları giderek artan bu platformlar, hızla global oyuncu olmaya hazırlanıyor.

Yapay zekanın tahminleri üzerinden yükselen ve kişiye özel çalışan esnek tedarik zincirleri konuşuluyor. 5G'nin piyasaya sürülmesiyle uygun maliyetli ve düşük güçlü sensörlerle takip edilen kargolardan sonra, otonom ve sürücüsüz araçların, akıllı gemilerin piyasada olması bekleniyor. Robotik ve otomasyon, 3D baskı ve daha yeni birçok başka teknoloji; tedarik zinciri iş modellerini tamamen yeniden tanımlayacak.

StartUs Insights tarafından 901 startuptan alınan verilere göre hazırlana "Logistics A Breakdown on Startup Driven Innovation" raporuna göre, yeni lojistik hizmetleri şu 10 trend belirleyecek: IOT yüzde 17, Yapay Zekâ yüzde 14, Robotik yüzde 11, Last Mile Delivery yüzde 11, Depo Otomasyonu yüzde 11, Blockchain yüzde 10, Data Analizi yüzde 9, Bulut Bilişim yüzde 8, Otonom Araçlar yüzde 5 ve Elastik Lojistik yüzde 4.

Hızla değişen ve temas ettiği tüm alanları çeperine alan teknolojik dönüşüm sürecinde sektörün gündeminden düşmeyecek bir konu da tabi ki, sürdürülebilirlik ve yeşil lojistik olacak. Diğer yandan dijitalleşme sektörün her alanına nüfuz etse de önümüzdeki süreçte insana olan ihtiyaç azalmayacak. İnsan kaynağında ihtiyaçlar farklılaşsa da, lojistik sektörü insana dayalı bir iş kolu olmaya edecek.

Keyifli okumalar…

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

TURKISH CARGO'DAN YENİ HİZMETLER

DÜNYANIN EN ÇOK NOKTASINA UÇAN HAVA KARGO MARKASI TURKISH CARGO, İŞİNİZİ GELECEĞE TAŞIMAYA DEVAM EDİYOR.

GENEL KARGOLARINIZ İÇİN KULLANABİLECEĞİNİZ **TK SMART**, ÖNEMLİ GÖNDERİLERİNİZ İÇİN HIZLI VE AYRICALIKLI BİR HİZMET SUNAN **TK PREMIUM**, ACİL GÖNDERİLERİNİZİ SEKTÖRDEKİ EN HIZLI ŞEKİLDE GÖNDEREBİLECEĞİNİZ **TK URGENT** HİZMETİNİZDE.

TURKISH CARGO

Daha fazla bilgi için web sitemizi ziyaret edin.

turkishcargo.com.tr

Mars Sürücü Akademisi ilk mezunlarını verdi

Mars Logistics tarafından 2021 yılında hayata geçirilen, Mars Sürücü Akademisi, ilk mezunlarını verdi. 12 kişilik pilot grubun mezuniyet töreninde, Mars Logistics yöneticileri öğrencilere sertifikalarını takdim etti. Tır sürücülüğü mesleğine ilgi duyan ancak gerekli eğitimleri ve belgeleri olmayan gençlerin başvurularının kabul edildiği Mars Sürücü Akademisi'ne katılmak için minimum 24 yaşında olmak ve en az B sınıfı ehliyet sahibi olmak dışında bir şart bulunmuyor. İlk grup, eğitim ve sınavları başarıyla tamamlayarak yurt içi ve yurt dışında toplam 800 sürücüsü bulunan Mars Logistics filosunda işe başladı. Hadımköy Lojistik Merkezi'nde gerçekleştirilen sertifika töreninde konuşan Mars Logistics İcra Kurulu Üyesi Erkan Özyurt, projenin hem tır sürücülüğü mesleğine ilgi duyan ancak gerekli eğitim ve belgeleri olmayan gençlere istihdam sağlamak hem de sektörde son yıllarda yaşanan sürücü sıkıntısının önüne geçme amaçlarıyla başlatıldığını söyledi. Özyurt, "Akademiyi sadece kurumumuza hizmet adına kurmadık aynı zamanda ülkemize daha bilgili ve donanımlı yeni sürücüler kazandırmayı amaçlıyoruz. Kurum kültürü ile yetişen sürücülerimiz hem ülkemizi hem de şirketimizi temsil ediyor. Bu anlayışla şirketimize ve ülkemize nitelikli sürücü arkadaşlarımızı yetiştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

DOW'dan Alışan Lojistik'e ödül

Alışan Lojistik, dünya kimya devi Dow Chemical Europe tarafından Hollanda Terneuzen'da düzenlenen 4STAR Hizmet Ödülleri'nde iki ana kategoride altın ödülün sahibi oldu. Dow markasının tedarik zincirinin sorunsuz işleyebilmesine en fazla katkı sunan iş ortaklarının değerlendirildiği etkinlikte Alışan Lojistik, hem depolama hem de taşıma kategorisinde iki altın ödüle layık görüldü. Terneuzen'da gerçekleşen törende ödülü Alışan Lojistik adına, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan ile Dow Operasyonları ve Kontrat Yöneticisi Seda Sebin teslim aldı. Damla Alışan, söz konusu ödülün uluslararası markalara uluslararası standartlarda hizmet sunmaya alışkın olan şirketleri için büyük bir gurur olduğunu belirtti. Ödülü, hizmet kalitelerinin çıtasını her

gün daha fazla yukarıya taşıyan 1500'ü aşkın çalışanlarına ithaf ettiğini sözlerine ekleyen Alışan, Dow tarafından hizmet, güvenlik, sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik alanlarında öne çıkan çalışma ve projelerin devam edeceğini ve yatırımlarını bu yıl da bu başlıklarda devam ettireceklerini sözlerine ekledi.

MNG Kargo CEO'su Kağan Gündüz oldu

MNG Kargo'da gerçekleşen organizasyon değişikliğiyle 2017 yılından bu yana şirkette CFO olarak görev yapan Kağan Gündüz, İcra Kurulu Başkanlığı görevine atandı. Son 3,5 yıldır bu görevi yürüten Salim Güneş ise yeni dönemde Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapacak.

Çalışma hayatına Ernst&Young birleşme ve satın alma danışmanlığı hizmetlerinde başlayan Kağan Gündüz, 16 yıllık kariyerinde reel, bankacılık ve danışmanlık sektörlerinde üst düzey pozisyonlarda görev aldı. MNG Kargo'nun 2017 yılı sonunda Turkven ve Sancak Grubu tarafından satın alınmasının ardından şirketin CFO'su olarak görev yapmaya başlayan Kağan Gündüz, 3 Ağustos tarihi itibarıyla da MNG Kargo İcra Kurulu Başkanı (CEO) olarak atandı.

2006 yılında Koç Üniversitesi İşletme ve Ekonomi bölümlerinden birincilikle mezun olan Kağan Gündüz, 2015-2016 yıllarında Commercial Bank of Qatar sponsorluğunda HEC Paris'te yönetici eğitim programını tamamladı.

BORUSAN LİMANI, B-İMZA İLE SÜRDÜREBİLİRLİĞİ DESTEKLİYOR

Borusan Limanı, dijitalizasyon stratejisi doğrultusunda Borusan Limanı Bilgi Teknolojileri Ekibi tarafından hayata geçirilen B-İmza uygulaması ile sürdürülebilirliği destekliyor. Borusan Limanı Bilgi Teknolojileri ekibi tarafından yaratılan B-imza uygulaması ile yıllık 62.000 sayfa kâğıdın çöpe gitmesi engellenerek, sürdürülebilirlik inisiyatiflerine katkı sağlanıyor. B-imza uygulaması sayesinde limana giriş yapmak isteyen tedarikçi firmalar, daha önce kâğıt çıktı alarak sundukları belgeleri, dijital ortamda iletme imkânı elde ediyor. B-İmza sistemine yüklenen belgeler online onay mekanizmasından geçiyor, gerekli onaylar ise ziyaretçi firma çalışanlarının telefonlarına bildirim olarak iletiliyor. Proje ile kâğıt tüketimi son bulurken, tedarikçi çalışanlar ise imza ve bekleme olmaksızın limana giriş yapabiliyorlar. Sürdürülebilirliği iş süreçlerine entegre etmenin önemli olduğunu belirten Borusan Limanı Genel Müdürü Hamdi Erçelik "Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda 2030 yılında karbon nötr olmayı, bu kapsamda birçok yenilikçi projeyi hayata geçirmeyi amaçlıyoruz. Sürdürülebilirlik stratejimiz olan iklim, insan ve inovasyonun iki odak alanına aynı anda hizmet veren bir proje gerçekleştirdiğimiz için mutluyuz. Dijital dönüşümün tercih değil bir zorunluluk olduğu günümüzde B-İmza ile çevreyi korurken dijitalleşme sayesinde hem kurumumuza hem de paydaşlarımıza zaman kazandırmış oluyoruz" dedi.

konsped
Konvansiyonel & Kombine
DEMİRYOLU
Taşımacılığı Hizmetleri
KONSPED ULUSLARARASI TAŞIMACILIK LTD. ŞTİ.
Tel: +90 216 468 98 00
mail:info@konsped.com
www.konsped.com

DFDS ve WiLAT'ın Mentorluk Projesi gençlere iş fırsatı sunuyor

DFDS Akdeniz İş Birimi'nin, WiLAT Türkiye iş birliği ile start verdiği" Mentorluk Projesi" gençlere yeni kapılar açıyor. Proje kapsamında gönüllü DFDS çalışanlarından oluşan mentorluk ekibinin lojistik sektöründe rehberlik ettiği üniversite öğrencileri işe girmeye başladı. Başarı ile sürdürülen proje, Uluslararası Lojistik Yönetimi, Uluslararası Lojistik ve Taşımacılık ve İşletme bölümlerinde eğitimler alan gençlere yeni iş fırsatları yaratırken, önümüzdeki günlerde yeni üniversiteleri projeye dahil ederek kapsamını genişletecek. Proje ile ilgili değerlendirmede bulunan DFDS Akdeniz İş Birimi Satış, Pazarlama, İş Geliştirme ve Strateji Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu şunları söyledi: "DFDS Akdeniz İş Birimi olarak uluslararası alanda üst düzey saygınlığı olan CILT'nin kadın kanadı WiLAT Türkiye iş birliğimiz doğrultusunda 'Mentorluk Projesi'ni hayata geçirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Projenin şimdiden başarılı sonuçlar vermesi, gençlere yeni fırsatlar yaratması bizi projenin sınırlarını genişletmek konusunda yüreklendirdi. Ülkemizin ve lojistik sektörünün de geleceği olan genç kız öğrencilerle deneyimlerimizi paylaştığımız projemizin amacına ulaştığını görmek hepimize umut veriyor."

Tırport'a 17.5 milyon TL'lik 'Hedef' yatırımı

Türk lojistik teknolojileri startup'ı Tırport'a, Türkiye'nin önemli girişim sermayesi fonlarından Hedef Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. tarafından 300 milyon TL değerlemeden, toplamda 17.5 milyon TL paya dönüştürülebilir fon sağlandı. Tırport'un yerli ve global yatırımcılardan yatırım aldığını ve almaya devam edeceğini kaydeden Tırport Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan, şunları söyledi: "Hızlı bir büyüme sürecindeyiz. Tırport olarak, 2022 başında Re-Pie'dan ve Avrupa'lı yatırım grubu Encore'dan yatırım aldık. Son zamanların dikkat çeken yatırım gruplarından Re-Pie, Türkiye'nin ilk decacorn'larından Getir'in de ilk yatırımcılarından olmuştu. Haziran sonunda dünyanın önde gelen danışmanlık şirketlerinden KPMG ile, lojistik alanında Tırport teknolojilerini KPMG müşterileriyle buluşturarak, birlikte değer yaratacak çözümler üretmek için işbirliği anlaşması imzaladık. Tırport, yerli ve global yatırımcıların lojistikte göz bebeği olmaya devam edecektir."

ATA Freight Türkiye'ye 'Harika İşyeri Sertifikası'

ATA Freight Türkiye, 'Great Place to Work' tarafından gerçekleştirilen analizlere dahil olarak "Harika İşyeri Sertifikası"nı almaya hak kazandı. Yapılan ankete göre ATA Freight Türkiye çalışanlarının yüzde 98'i, "şirkete geldiğimizde çok iyi karşılandık ve çok iyi hissettik" dedi. ATA Freight Türkiye, 6 ülkede kendi operasyonuyla faaliyet gösteren, tüm dünyada lojistik ve nakliye hizmetleri sunan ATA Freight bünyesinde söz konusu sertifikayı alan ilk ülke oldu. ATA Freight Türkiye Genel Müdürü Erkan Aksoy, ödül hakkında şöyle konuştu: "Söz konusu sertifika çalışanlarımızın bağlılığı konusunda bizlere gurur verdi. ATA Freight Türkiye olarak iş gücümüzü büyük bir güç olarak görüyoruz. Kurumlarda başarının çalışan mutluluğu ve bağlılığıyla birlikte geldiğini biliyor ve bu bilinçle çalışmalarımıza devam ediyoruz."

ESEN ÖZ TEKAYAK'A YENİ GÖREV

Borusan Lojistik içerisinde farklı roller üstlenen Öz Tekayak, yeni pozisyonunda yurtdışı karayolu, demiryolu, havayolu ve denizyolu taşımacılık hizmetlerinden sorumlu olacak.

9 Eylül Üniversitesi'nden mezun olan Esen Öz Tekayak, Sabancı Üniversitesi'nde Executive MBA programını tamamladı. 1998 yılında sektöre girip, 2000 yılında Borusan Lojistik'te Uzman olarak başladığı kariyerinde farklı görevleri icra eden Öz Tekayak, Borusan Lojistik'te 2020 yılından beri havayolu ve denizyolu taşımacılığından sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürüyordu. Daha önce Borusan Lojistik bünyesinde uluslararası hizmet birimlerinden, operasyon ve satış alanlarında farklı görevler üstlenen Öz Tekayak 2022 Temmuz ayı tarihi itibariyle, Uluslararası Taşımacılık Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna atandı.

360 PAY

Full circle solutions

Supporting transport everywhere

Ro-Ro geçişleri
Otoyol ve vergiler, KDV iadeleri
Nakit yönetim uygulamaları
Demiryolu Intermodal

Tecrübeli ve konusunda uzman ekibimize güvenebilirsiniz

360pays.com

BARBAROS MAH. MOR SÜMBÜL SOK. - VARYAP MERIDIAN BUSINESS I BLOK
KAT:13 D:179-180 ATAŞEHIR - 34746 ISTANBUL

Fenerbahçe'nin yeni kargo sponsoru Sendeo

Sendeo, Fenerbahçe Spor Kulübünün resmi kargo taşıma sponsoru oldu. Sarı lacivertli kulüp ile gerçekleşen anlaşma çerçevesinde Sendeo, Kulübün Türkiye genelindeki kargo dağıtım ve teslimat organizasyonunun tamamını üstlendi. Ülker Stadyumu Fenerbahçe Şükrü Saracoğlu Spor Kompleksi'nde düzenlenen imza töreninde konuşan Sendeo Genel Müdürü Özgün Şahin, "Faaliyete başladığımız ilk günden itibaren müşteri memnuniyetinde liderlik hedefimizle gönderileri müşterilerimize güvenle, mutlulukla istedikleri gibi ulaştırmayı görev edindik. Henüz bir yılımızı bile doldurmadan operasyonumuzu 81 ile taşıdık. İnsan kaynağı, operasyonel ve teknolojik yatırımlarımızla, sektördeki farklılaşma noktamız olan 'kaliteli hizmet'i sağlamak için çalışıyoruz. Hem bedensel, hem zihinsel, hem de sosyal olarak sağlıklı bir toplum için sporun öneminin bilincindeyiz. Fenerbahçe Spor Kulübü, Türkiye'nin önemli spor camialarından. Her iki kuruma ve markaya önemli değerler katacağına inandığım bu iş birliğinin uzun soluklu ve başarılı olmasını diliyorum" dedi. Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Ç. Kızılhan ise, "Bizler için Sendeo'nun dinamik ve yenilikçi bakış açısı çok kıymetli. Sipariş edilen ürünler Sendeo'nun hızıyla ve güvencesiyle taraftarlarımıza ulaşacak. Sarı lacivert renkleri sizlere Sendeo taşıyacak" şeklinde konuştu.

Yurtiçi Kargo şikayet oranı en düşük marka oldu

Şikayetvar.com, kullanıcılardan gelen geri bildirimlere göre, 2022 yılının kusursuz müşteri deneyimine sahip markalarını belirledi. Buna göre 2022 yılının ilk 6 ayında da kargo sektörünün en başarılı markası Yurtiçi Kargo oldu. Konu ile ilgili açıklama yapan Yurtiçi Kargo Genel Müdürü Fatih Önyol, 2020 ve 2021 yılında olduğu gibi bu yıl da müşteri memnuniyeti en yüksek, şikayet oranı en düşük ve tercih edilme oranı en yüksek kargo şirketi olarak yollarına devam etmenin gururunu yaşadıklarını ifade etti. Özellikle son 3 yılda Yurtiçi Kargo'nun yaptığı tüm yatırımların, müşteri memnuniyeti odaklı olduğunu belirten Önyol, "Türkiye'nin ilk ve en köklü kargo markası olarak kurulduğumuz günden bugüne kadar öncelikli hedefimiz her zaman mutlu müşteriler yaratmak oldu. Bu amaçla sadece son üç yılda 1 milyar liranın çok üzerinde yatırım yaparak müşterilerimizin bizden talep ettiği her projeyi hayata geçirdik. Örneğin, kargosunu evinde beklemek istemeyen müşterilerimiz için Kargo Teslim Noktaları ve Akıllı Kargo Dolapları projemizi ülkemizin dört bir yanına yaydık. E-ticaret siteleri, müşterilerine bu projeyi rahatlıkla sunabilsin diye entegrasyon modelleri geliştirdik. Kargo teslim noktası projemize entegre olamayan e-ticaret siteleri için ise projemizi bir adım daha ileri götürdük ve Kontrol Sende'yi hayata geçirdik. Bu sayede e-ticaret gönderisi olan tüm Yurtiçi Kargo müşterileri, eğer o gün adresinde olmayacaksa bizi farklı bir adrese yönlendirebiliyor. Üstelik bunu kendisine gönderdiğimiz SMS sayesinde tek bir tıkla yapabiliyor" dedi.

Bulung Logistics 320 milyon liralık yatırım yapacak

Bulung Logistics, 2015'ten bu yana faaliyet gösterdiği Türkiye'de büyümesini sürdürüyor. Şirketin Türkiye ayağı, cirosunu bu yılın ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık 2,5 katına çıkardı. Bulung Logistics Türkiye Genel Müdürü Savaş Kasap, bu pazardan kazandıklarını bu pazara harcadıklarını, büyük ölçekli filo yatırımları yaptıklarını belirtti. Son üç yıldır yıllık yüzde 100'ün üzerinde ciro büyümesine ulaştıklarını vurgulayan Kasap, "Büyüme bu yıl daha da hızlandı. İlk yarıda ciromuz, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 140 büyüdü" dedi. Kasap, Türkiye'nin lojistik potansiyeline güvendiklerini ve yatırımlarını daha da artırmaya başladıklarını söyledi. Bu yıl 100 milyon lira yatırım yapacaklarını anlatan Kasap, 2024 sonuna kadar 3 yıllık yatırım bütçelerinin 320 milyon lirayı bulduğunu dile getirdi. Kasap, yatırımın önemli bir kısmının ekipman ve araç alımında kullanılacağını, ilave olarak teknolojik altyapıya da harcama yapacaklarını ve depo yatırımlarına başlayacaklarını aktardı. Tümü ADR özellikli 115 çekici, 230'u tenteli dorse, 30'u swap body, 250'si 45'lik box konteyner olmak üzere 600'den fazla özmal ekipmanları bulunduğunu vurgulayan Kasap, 250 adet daha 45'lik konteyner sipariş vereceklerini söyledi.

DHL EXPRESS TÜRKİYE'DE YENİ ATAMA

DHL Express Türkiye'de geçtiğimiz yıl kurulan Sürekli Geliştirme Departmanı'nın müdürlük pozisyonuna Semih Akman getirildi. 2016 yılından bu yana DHL Express Türkiye bünyesinde çalışan Akman, göreve Mühendislik ve Süreç Geliştirme Uzmanı olarak başladı. 2019'da İstanbul Havalimanı Projesi'nde Mühendislik Çalışmaları Sorumlusu olarak görev yaptı. Projeyi başarıyla tamamladıktan sonra 2020 yılında Sort Kontrol Müdürü pozisyonuna atandı. 2017 yılında operasyonda verimliliği artıran çalışmasıyla şirkete büyük katkılar sunan Akman, gösterdiği başarılar sebebiyle 2020'de DHL Express Türkiye'nin Avrupa Üst Yönetimi'ne sunduğu "Talent" (yetenek) adaylarından biri oldu. Aynı yıl atandığı Sort Kontrol Müdürlüğü pozisyonunda departmanın ve ekibin kuruluş sürecini üstlendi. Globalde ilk kez kurulan Otomatik Depolama ve Çağırma Sistemi ve Türkiye'de ilk olan mekanik elleçleme sistemlerini, ekibiyle birlikte başarıyla hayata geçirdi. Akman; performans ve müşteri memnuniyetinin artırılması için gelişim alanlarının belirlenmesinden sorumlu olan Sürekli Geliştirme Departmanı'ndaki görevine 1 Ağustos itibarıyla başlayacak.

Tüm taşımalarınız
TIRPORT teknolojileriyle uçtan uca güvende

CEVA LOGISTICS Afrika'da büyümeye devam ediyor

Afrika'da 44 ülkede faaliyet gösteren CEVA Lojistik, bu bölgede önemli bir adım daha attı. CEVA, stratejik büyüme planının bir parçası olarak, Doğu Afrika'daki çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren uluslararası lojistik firması Spedag Interfreight'ın satın alımını tamamladı. CEVA, Spedag Interfreight'i merkezi İsviçre'de bulunan bir aile şirketi olan nakliye ve lojistik şirketi M+R Spedag Group'tan satın aldı. Satın alma işleminin tamamlanması sonucunda Kenya, Uganda, Tanzanya, Ruanda ve Güney Sudan'daki 24 yerleşim bölgesinde yaklaşık 400 çalışan CEVA'ya katılmış oldu. Afrika pazarının 2025 yılına kadar gelirinin önemli bir bölümünü oluşturmasını hedefleyen CEVA, bu satın almayla Doğu Afrika'daki büyümesini hızlandırmayı hedefliyor.

'ORGANİK BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ'

CEVA Logistics İcra Kurulu Başkanı Mathieu Friedberg, satın almaya ilişkin olarak, "Doğu Afrika'da Spedag Interfreight'ın katılmasıyla stratejik büyüme planımızdaki önemli bölgesel girişimleri gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Bu satın alma, yakın geçmişte satın aldığımız Ingram Micro CLS ve Colis Privé ile birlikte, son iki yılda Afrika'daki organik büyümemiz ve şirket birleşme ve satın alma (M&A) faaliyetimizin mükemmel bir devamı niteliğindedir. Deneyimli yerel ekiplerimiz sayesinde, küresel ölçeğimiz çok çeşitlilik arz eden, duyarlı lojistik çözümler sunmamızı sağlamaktadır" dedi.

CEVA, Ingram Micro'nun eski Commerce & Lifecycle Services (Ticaret ve Yaşam Döngüsü Hizmetleri) işletmesini ve Fransa'nın önde gelen özel son mil sağlayıcısı Colis Privé'yi satın alarak 20 binden fazla yeni çalışanı bünyesine almıştı.

Bunun yanı sıra, CEVA'nın bünyesinde bulunduğu CMA CGM Group Nisan ayında otomotiv lojistiğinde Avrupa lideri ve multimodal tedarik zinciri çözümlerinde uluslararası bir uzman olan GEFCO'nun sermayesinin yaklaşık yüzde 100'ünü satın almak için bir anlaşma da imzalamış, Avrupa Komisyonu, nihai onayı beklemeksizin, Gruba GEFCO'nun sermayesini doğrudan satın alma yetkisi vermişti.

UPS, Bomi Group'u satın alıyor

UPS Healthcare, sektör lideri uluslararası sağlık hizmeti lojistik sağlayıcısı Bomi Group'u satın almayı planladığını duyurdu. Bu adım sonucunda Türkiye'nin de dahil olduğu 14 ülkedeki sıcaklık kontrollü tesisler ve Avrupa ve Latin Amerika'daki son derece yetenekli yaklaşık 3 bin Bomi Group ekip üyesi UPS Healthcare ağına eklenecek. Satın alma sürecinin bu yılın sonuna kadar tamamlanması bekleniyor. Değeri ve şartları henüz açıklanmayan satın almada J.P. Morgan Securities LLC, UPS'in mali danışmanı olarak görev yapıyor.

Yatırıma ilişkin açıklama yapan Başkan Yardımcısı ve UPS International, Healthcare ve Tedarik Zinciri Çözümleri Başkanı Kate Gutmann, "Önde gelen bir küresel sağlık lojistiği şirketi olarak Bomi, hizmet portföyümüzü geliştiriyor ve karmaşık sağlık lojistiğinde lider olma yolculuğumuzu hızlandırıyor. UPS Healthcare ve Bomi Group çalışanları benzer değerler taşıyor ve şirket kültürlerimiz kaliteden asla vazgeçmeyen bir tutuma dayanıyor. Bu iki ekibin bir araya gelmesi sağlık hizmeti müşterilerimizin gelişme ve hayat kurtaran inovasyonlar gerçekleştirme yeteneğini önemli ölçüde artıracak" dedi.

350'DEN FAZLA SICAKLIK KONTROLLÜ ARAÇ, UPS'İN FİLOSUNA KATILACAK

Bomi Group'un şirket CEO'su Marco Ruini gibi önemli liderler görevlerinde kalarak Bomi Group müşterilerine verilen hizmetin, satış işleminin ardından sorunsuz bir şekilde devam etmesini sağlayacak. Bomi Group çalışanları da birleşen organizasyonda önemli rol oynamaya devam edecek. Satın almayla UPS Healthcare'in küresel kapsama alanına 350'den fazla sıcaklık kontrollü araç ve toplamda 391 bin metrekarelik bir operasyon merkezi eklenecek.

Bomi Group CEO'su Marco Ruini, "Sağlık hizmeti lojistik sektöründe 35 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren ekibimiz tıbbi teknoloji ve farmasötik müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve bu ihtiyaçların ötesine geçmek için tasarlanmış sınıfının en iyisi hizmetler geliştirmeyi başardı. UPS ekibine katılmak bu yetenekleri büyütecek ve müşterilerimiz için daha entegre ve akıllı bir küresel ağ oluşturacak" dedi.

UPS Healthcare Başkanı Wes Wheeler de şunları aktardı: "Müşterilerimizin en yeni sağlık hizmeti inovasyonlarını sunmasına olanak tanıyan yetenekleri ve hizmetleri oluşturmaya odaklandık. Bomi ekibinin bilgisine ve uzmanlığına büyük saygı duyuyoruz. Bomi'nin yetenek, uzmanlık ve becerilerini UPS Healthcare ile birleştirmekten büyük bir heyecan duyuyoruz. Birlikte, müşterilerimize UPS'in entegre, küresel akıllı lojistik ağı tarafından desteklenen benzersiz çözümler sunacağız."

MASTER DATA ANALYZER VISION
3D SNAPSHOT TEKNOLOJİSİ İLE DİJİTALLEŞMEYE İLK ADIM

3B görüntü işleme teknolojisi ile yüksek hassasiyetli boyutlandırma • Kararlı ölçümlendirme için sürekli kendini optimize etme • Matrix kamera teknolojisi ile entegre barkod/karekod okuma • Tüm merkezin dijitalleştirilmesi için ana ürün verilerinin doğrudan servera iletilme imkanı • Yapılandırılabilir kullanıcı giriş ekranı • Yüksek çözünürlüklü renkli görüntü

SICK
Sensor Intelligence.

SENSÖRLER VE İLERİ CİHAZLAR KONTROL A.Ş. | (216) 528 50 00 | www.sick.com.tr

OTOMOTİV

TürkTraktör ihracatta rekor kırdı

TürkTraktör, 2022 yılının ilk altı aylık dönemini kapsayan yarı yıl finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, 8 bin 254 ihracat adediyle ilk altı aylık dönemlerde tüm zamanların rekorunu kırdı. TürkTraktör, 2022 yılının yarıyıl finansal sonuçlarına göre 22 bin 155 adet traktör üretimi gerçekleştirdi. Şirket yurt içi pazarına 13 bin 474 adet traktör satışı yaparken ihracatta ise **8 bin 254 adede** ulaştı. Öte yandan mayıs sonu TÜİK verilerine göre TürkTraktör'ün New Holland markası pazardaki liderliğini sürdürürken, premium markası CASE IH ise pazarda üçüncü olarak yerini aldı. Yarı yıl finansal sonuçlarına göre ihracatta yüzde 9 artış yakalayan TürkTraktör, altı aylık rakamlar baz alındığında yeni bir rekora imza attı. TürkTraktör, yılın ilk altı ayını 959 milyon TL net karla tamamlarken aynı dönemdeki faaliyet kâr marjı ve FAVÖK marjı ise sırasıyla yüzde 13,7 ve yüzde 14,7 oldu. Şirketin toplam cirosu ise 8 milyar 881 milyon TL seviyesine yükseldi.

Yılın ilk yarısında ihracat adetlerine dikkat çekerek bu alanda rekor kırdıklarını belirten TürkTraktör Genel Müdürü Aykut Özüner, "TürkTraktör olarak 15 yıldır kesintisiz bir şekilde Türkiye traktör pazarındaki liderliğimizi sürdürüyoruz. Bu başarımızı ihracat alanında yakaladığımız rakamlarla da desteklemeye devam ediyoruz. 2021 yılında elde ettiğimiz ihracat başarısı, bu yıl içerisinde Türkiye İhracatçılar Meclisi ve Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği tarafından şirketimize verilen ödüllerle takdir edilmişti. İlk altı aylık dönemler baz alındığında bu yıl bir rekora imza attığımızı görüyoruz ve yıl sonuna emin adımlarla ilerliyoruz. Bu başarı vesilesiyle, tüm TürkTraktör ailesine özverili ve motivasyonlu çalışmaları için teşekkür ediyorum. 68 yıldır olduğu gibi hem Türk hem de dünya çiftçilerinin her ihtiyaçlarında yanında olup ülkemize değer yaratmak adına var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

OYUNCAK

Sunman Grup oyuncak devi Noriel'i satın aldı

Perakende markası Toyzz Shop ile bugün Türkiye ve KKTC'de 250'ye yakın mağazaya ulaşan Sunman Grup, büyüme planları kapsamında ilk yurt dışı satın alımını gerçekleştirdi. Sunman Grup, Romanya'nın en büyük oyuncak markası Noriel'i satın aldı. Sunman, satın alma ile dış pazarlardaki varlığını güçlendirmeyi, ürün çeşitliliğini artırmayı ve oyuncak ihracatında önemli bir hacme ulaşmayı hedefliyor.

Satın alma anlaşmasıyla ilgili görüşlerini belirten Sunman Grup Yönetim Kurulu Başkanı Cem Sunman; "38 yıl evvel 'Oyuncak bizim işimiz' mottosuyla önde gelen markalı ve lisanslı oyuncakların Türkiye'de dağıtımı ile ticaret hayatına başlayan firmamız bugüne kadar dünyanın birçok ülkesinden 60'tan fazla marka ile distribütörlük anlaşması imzaladı. 2000'li yılların başında perakende sektörüne yatırım yaparak ilk "Toyzz Shop" mağazamızı açtık ve bugün 50'den fazla şehirde **250 mağazaya** ulaştık. 2017 yılında yerli üretime geçmek üzere Gebze'de 12.000 metrekare fabrika yatırımı yaptık ve bugün 250 kişi istihdam eden önemli bir oyuncak üreticisi konumuna geldik. İhracat hedefli büyüme stratejilerimiz çerçevesinde uzun süredir yurt dışında satın alma fırsatlarını değerlendiriyorduk. Romanya markası Noriel'i satın almamızı yurt dışı pazar payımızı ve bölgede söz sahipliğimizi artıracak, ihracatımızı destekleyecek önemli bir adım olarak değerlendiriyoruz. Bu dört aylık süreçte bize büyük destek veren başta SGL Danışmanlık sahibi Kerem Göktan'a, Hergüner Hukuk Bürosu ekibine ve Wolf Theiss Hukuk bürosu lideri Ileana Glodeanu'ya teşekkür ederim, sektörümüze ve ülkemize hayırlı olsun" ifadelerini kullandı. Satın alma bedeli taraflarca açıklanmadı.

HAZIR GİYİM

LC Waikiki Kongo Cumhuriyeti'ne tabelasını astı

Tüm dünyada 56 ülkede, 349 şehirde, Türkiye'de 540, yurt dışında ise 660 olmak üzere toplam 1200 mağazaya ulaşan LC Waikiki'nin yeni mağazası Kongo'da müşterilerine hizmet vermeye başladı. Başkentte yer alan 1200'üncü mağaza, aynı zamanda LC Waikiki'nin ülkedeki ilk mağazası oldu.

2022 yılında da global çapta büyüme yolculuklarına devam ettiklerini vurgulayan LC Waikiki Mağazacılık Genel Müdürü Berna Akyüz Öğüt, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları kaydetti: "LC Waikiki olarak, 1997 yılından bu yana 'İyi Giyinmek Herkesin Hakkı' misyonuyla müşterilerimize modayı ulaşılabilir fiyatlarla sunmak için çalışıyoruz.

Bu misyonla 2009 yılında başladığımız global büyüme yolculuğumuzda bugün, 4 kıtada, **56 ülkede,** 60 bine yakın çalışanımızla müşterilerimize hizmet veriyoruz. Türkiye'den dünyaya açılan bir marka olarak, başarı hikayemizi yazmayı sürdürüyoruz. Geçtiğimiz yıl Afrika'da ve Güney Amerika'da yeni pazarlara giriş yapmıştık. Bu yılın da ilk yarısında Tanzanya, Reunion ve Türkmenistan'a giriş yaptık. Bugün de Kongo'da ilk mağazamızı açtık. Yıl sonuna kadar farklı coğrafyalarda, yeni ülkelerde mağaza açılışlarımıza devam edeceğiz."

TRUKKER

TRUKKER BÜYÜYOR!

Birçok ülkenin ardından geçtiğimiz yıl Türkiye'de de faaliyetlerine başlayan dijital lojistik ağı TruKKer, 1 yılda yurt içinde 81 şehre ve yurt dışında 42 ülkeye ulaştı! Bu yolda yanımızda olan iş ortaklarımıza, bize güvenen markalarımıza ve emek veren ekibimize teşekkür ederiz.

www.trukker.com.tr

in\trukkertech \trukkertech \trukkertech \trukkertech

İHRACAT

İhracatın yıldızı 18 uzak ülke olacak

Türkiye'nin ihracat menzilini genişletmeyi amaçlayan "Uzak Ülkeler Stratejisi" tanıtıldı. ABD, Avustralya, Güney Kore, Brezilya, Hindistan, Çin, Japonya, Endonezya, Kanada, Filipinler, Malezya, Meksika, Nijerya, Pakistan, Şili, Tayland, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Vietnam Türkiye'nin ihracatında yeni hedef pazarlar olarak açıklandı. Uzak Ülkeler Stratejisi tanıtım toplantısında konuşan Ticaret Bakanı Mehmet Muş, dünya ekonomisinde **yüzde 64 paya** sahip olan bu ülkelerin, dünya mal ithalatının yüzde 47'sini ve dünya hizmet ithalatının ise yüzde 37'sini yaptığını söyledi. Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı Uzak Ülkeler Stratejisi'ne göre bu ülkelerin Türkiye'den aldıkları ise toplam ithalatlarının sadece yüzde 0.26'sını oluştruyor. Bir yıldır bu strateji üzerinde çalıştıklarını söyleyen Bakan Muş, "Stratejimizle dünya ekonomisinin yarısından fazlasını teşkil eden 18 ülkenin ithalatında ülkemizin payını, ilk aşamada, dünya ihracatındaki ortalama payımız olan yüzde 1'e yükseltmeyi hedefliyoruz. Bu hedef, anılan ülkelere 2018-2020 ortalaması olan 20 milyar dolar düzeyindeki ihracatımızın 4 katına yükseltilerek 80 milyar doların üzerine çıkarılması anlamına geliyor" dedi.

Türkiye'nin küresel pazarlardaki konumunu güçlendirmek için yola çıktıklarını belirten Muş, "Ortalama 3 bin 65 kilometre olan ihracat menzilimizi dünya ortalaması olan 4 bin 744 kilometrenin üzerine çıkarmak için harekete geçiyoruz" dedi.

Uzak Ülkeler Stratejisi'ni 3 bölümde kurguladıklarını belirten Bakan Mehmet Muş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Raporun ilk bölümünde pek çok kapsamlı değerlendirmeye yer verdik. İkinci bölümde, tabiri caizse 18 ülkenin röntgenini çektik. Raporun son bölümünde ise bütün bu bilgiler ışığında hazırladığımız sonuç odaklı ortak ve ülke bazlı eylemlerimizi sıraladık. Toplam 328 eylem planladık."

EV TEKSTİLİ

Yataş İran'daki 9'uncu mağazasını açtı

Orta Avrupa, CIS (Azerbaycan, Belarus, Ermenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Rusya ve Tacikistan) ve Ortadoğu başta olmak üzere **37 ülkedeki** mağazaları ve satış noktalarıyla globalleşme yolunda ilerleyen Yataş Grup, Enza Home'un İran'daki 9'uncu, Tahran'daki 6'ıncı mağazasını açtı. Tahran'ın en lüks semtlerinden biri olan Niavaran'da yer alan Enza Home mağazasının açılışına Türkiye Cumhuriyeti Tahran Büyükelçisi Derya Örs, Türkiye Cumhuriyeti Tahran Ticaret Müşavir Yardımcısı Güner Gençer, Yataş Grup Genel Müdürü Nevzat Yıldız ve Yataş Grup Uluslararası Satışlar ve Operasyon Direktörü Selim Dumani'nin yanı sıra Yataş Grup uluslararası satış ve operasyon ekibi ile Enza Home İran bayisi ve çalışanları da katıldı. Bu yıl açılan 15'inci yeni mağaza olan bu mağazayla Yataş Grup'un yurt dışı monobrand mağaza sayısı 75'e, yurt dışı satış noktası sayısı 139'a ulaştı.

Açılışta konuşan Yataş Grup Genel Müdürü Nevzat Yıldız, "Uzun yıllardır İran bayimiz İryatash Ailesi ile birlikte yürütmekte olduğumuz işbirliğimizi, Tahran'ın Niavaran semtinde açtığımız bu yeni mağazamız ile bir üst noktaya taşıyoruz. Enza Home markamızla, çağdaş yaşam stillerini İran'daki tüm mağazalarımız aracılığı ile buluşturmaya devam etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Çağdaş yaşam senaryolarıyla farklı kişisel zevkleri ve çok yönlü kullanım imkânlarını göz önünde bulundurarak kurguladığımız Enza Home koleksiyonları ile İran'da her evde olmak en büyük arzumuz" dedi.

GIDA

Tropikal meyve ihracatında hedef 20 milyon dolar

Türkiye, tropikal meyve ihracatını 2021 yılında yüzde 85 artarak 13 milyon dolara çıkarırken, 2022 yılının ilk yarısında ise 7 milyon 857 bin dolarlık tropikal meyve ihracatı gerçekleştirildi.

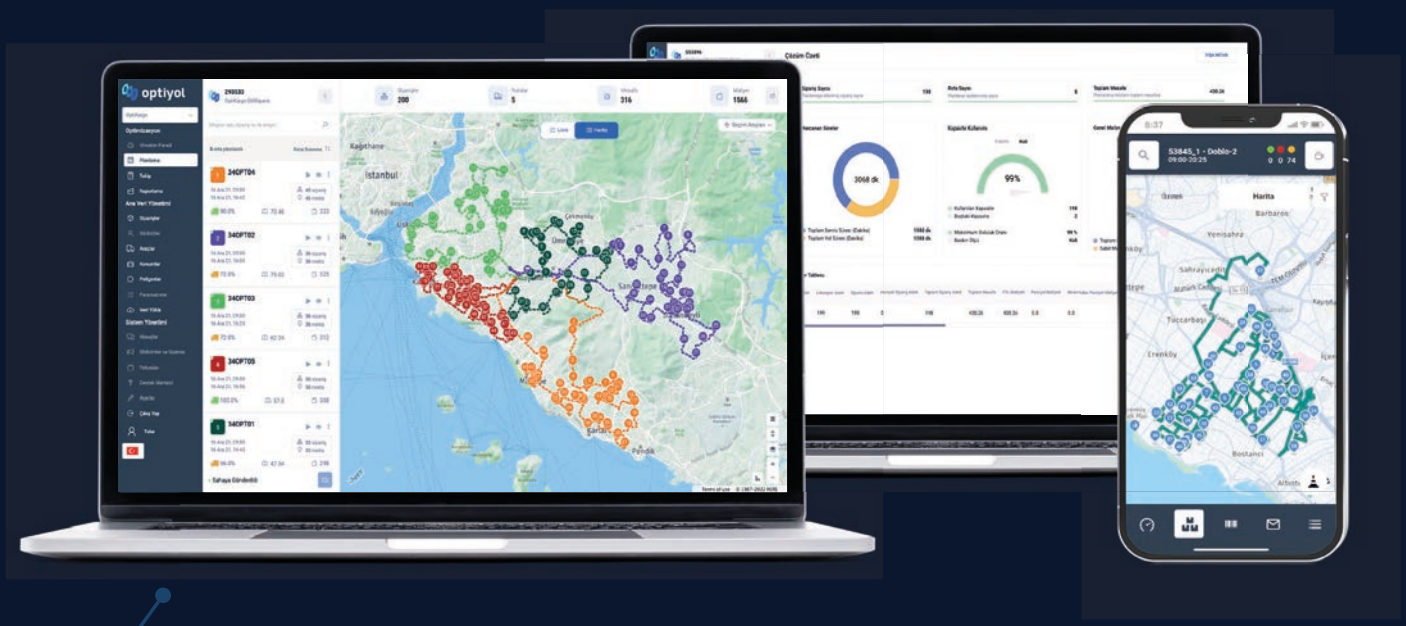
Türkiye'nin katma değer zincirini her geçen yıl büyüttüğünü söyleyen Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Hayrettin Uçak, "Özellikle son yıllarda tropikal meyve ihracatındaki yükselen grafiğimiz bunu net bir şekilde ortaya koyduğunu belirterek, "2018'den 2021'e kadar olan dört yıllık dönemde tropikal meyve ihracatımızı yüzde 225 artırdık. Türkiye geneli tropikal meyve ihracatımız 2018 yılında 4 milyon dolar, 2019 yılında 5 milyon dolar, 2020 yılında 6 milyon dolarken 2021 yılında ihracatımızı yüzde 85 sıçramayla 13 milyon dolara yükselttik. Kivi ve avokado ile başladığımız bu yola ejder meyvesi, çarkıfelek, karambola, papaya, mangost, guava armudu, mango, ananas, hindistan cevizi, yaban mersini, kumkuat gibi ürünleri ekleyerek tropikal meyvede ürün gamımızı genişlettik" dedi.

2022 yılının ilk yarısında Türkiye'nin 7 milyon 857 bin dolarlık tropikal meyve ihracatı gerçekleştirdiğini açıklayan Uçak, Rusya'nın ilk sırada olduğu kivi ihracatımız **5 milyon 454 bin dolar** olarak gerçekleştiğini vurguladı. "En fazla ivme kaydettiğimiz mangoda ihracatımız 144 bin dolardan 1 milyon 126 bin dolara yükseldi" diyen Uçak, "Birleşik Krallık 948 bin dolarla mango ihracatımızda birinci sırada. Almanya'nın başı çektiği yaban mersini ihracatımız ise 524 bin dolardan 761 bin dolara yükseldi. 2020 yılında yaklaşık 60 ülkeye tropikal meyve ihraç ederken, bunu 2021 yılında 83 ülke ve bölgeye çıkardık. 2022 yılı sonunda tropikal meyve ihracatımızı 20 milyon dolara çıkarabileceğimizi öngörüyoruz" diye konuştu.

optiyol

UÇTAN UCA TESLİMAT YÖNETİM PLATFORMU

DİNAMİK ROTA OPTİMİZASYONU · ŞOFÖR MOBİL UYGULAMASI
CANLI ARAÇ VE OPERASYON YÖNETİMİ · SON MÜŞTERİ TAKİP EKRANI
GELİŞMİŞ RAPORLAMA MODÜLÜ



YAKIT MALİYETLERİ
15-25%

FİLO BÜYÜKLÜĞÜ
5-10%

ZAMANINDA TESLİMAT
20-30%

KULLANICI DENEYİMİ

İZLENEBİLİRLİK

KAYNAK KULLANIMI

SÜRDÜREBİLİRLİK

info@optiyol.com

www.optiyol.com

AYŞEM ULUSOY
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı
aysem.ulusoy@atcgrup.com.tr

GIDA GÜVENLİĞİ İÇİN DOĞRU SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞI ŞART

Yiyecek ve içecek maddelerinin taşınması, elleçlenmesi, depolanması ile ilgili çözümler üreten gıda lojistiği; gıdaların belli raf ömürleri olmasını dikkate alan ve çevre koşullarına bağlı kalarak kimi zaman iklimlendirme gerektiren ve sağlık konusunun getirdiği hijyen gibi kısıtlara uyarak uygulanan özel bir lojistik alanıdır.

Gıda lojistiğinde en çok tercih edilen karayolu taşımacılığı limanlara ulaşan yüklerin depolara taşınmasında tamamlayıcı bir mod olarak kullanılmakta, kapıdan kapıya teslim olanağı sunamayan denizyolu ve demiryolu ise ilk adım olarak tercih edilmektedir. Ayrıca ülke içerisindeki soğuk zincir taşımalarında sahip olduğu uzun menzil imkânları sayesinde karayolu ile talep noktalarının tamamına ulaşım mümkün olmaktadır. Buna karşılık karayolu ile perakende noktalarına yapılan son taşımalar zincir içerisinde en pahalı, en az verimli ve havayı en çok kirleten modlardan biri olarak kabul edilmektedir.

Ülkemizde soğuk zincir lojistiğinin uygulamaları gıda sektörü başta olmak üzere ilaç ve aşı lojistiğinde görülmektedir. Tarımın ülke ekonomimizde büyük bir yer tutması ve yoğun nüfus, gıda taşımalarına sebep olan başlıca etmenlerdir. Gıda ürünlerinde soğuk zincir lojistiği gıda güvenliği ve gıda israfının önlenmesi için son derece önemli bir konudur. Hasattan sofraya ulaşana kadar tarım ürünleri, hayvansal ürünler, et ve süt ürünleri zincirin tüm aşamalarında çeşitli kayıplara uğrayabilmektedir. Bu kayıpların Türkiye için değerinin yılda 214 milyar lirayı bulduğu tahmin edilmektedir. Kayıpların büyük bir kısmı üretim ve tüketim aşamasında gerçekleşiyor olsa da yapılan değerlendirmeler lojistik süreçlerde bu kayıpların yüzde 10'unun gerçekleştiği yönündedir.

Özellikle gıda alanında soğuk zincir yönetimi birçok paydaşa sahiptir. Üreticiler, aracılar, haller, taşıyıcılar, marketler, restoranlar ve nihayetinde son tüketiciler zincirin halkalarını oluşturmaktadır. Soğuk zincirin toplum ve insan sağlığı için sahip olduğu önem dikkate alındığında tüm paydaşların bilinçli ve donanımlı olması gerekmektedir. Türkiye'de soğuk zincir uygulamalarında eksiklikler olsa da ülkemiz, Bozulabilir Gıda Maddelerinin Uluslararası Taşımacılığı ve Taşımalarında Özel Araçların Kullanımı (ATP) Anlaşması'na 2012 yılında taraf olmuştur. Anlaşmanın tüm hükümlerinin ülke kanun ve mevzuatlarına aktarımı henüz tam olarak gerçekleşmemekle birlikte özellikle gıda taşımalarında kullanılan araçların sertifikalandırılması işlemi Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından yapılmaya başlamıştır.

Son yıllarda artan gıda enflasyonunun azaltılmasına yönelik tedbirler kapsamında gıda ürünlerinin soğuk zincir ile taşınması bir zorunluluk haline gelmiştir. Özellikle yaz aylarında sıcaklığın da etkisiyle hızlı bozulabilen yaş sebze ve meyvelerde kayıplar artmaktadır. Yılda, üretilen 49 milyon ton sebze meyvenin yüzde 25-40'ının yetersiz soğuk zincir süreçlerinden ötürü üretim, dağıtım ya da tüketim aşamasında kayba uğradığı tahmin edilmektedir. Birleşmiş Milletler her yıl insan tüketimi için üretilen tüm gıdaların yaklaşık üçte birinin boşa harcandığını tahmin etmektedir.

En geniş bakış açısıyla soğuk zincir tarım ürünlerinde hasat, et ve süt ürünlerinde ise işlenmeyle başlar ve tüketicilerin evindeki buzdolabına girene kadar devam eder. Ürünlerin bu yolculuğu esnasında uğrak yaptıkları; depolar, aktarma merkezleri, haller, satış noktaları gibi konumlarda ise hızları sıfıra iner. Soğuk zincirin kırılmaya en müsait olduğu zamanlar bu noktalar ile araçlar arasında aktarma yapılan anlardır. Zincir içerisinde bu noktaların sayısı ne kadar artarsa ürün özelliklerinin bozulma ihtimali de o denli artmaktadır.

Bozulabilir Gıda Maddelerinin Uluslararası Taşımacılığı ve Taşımalarında Özel Araçların Kullanımı (ATP) standartlarına göre bir denetim yapılması durumunda, normlara uymayan çok sayıda araç olduğu görülecektir. Anlaşmaya göre, taraf ülkeler arası sınır ötesi bozulabilir gıda maddesi taşıması yapılırken ATP sertifikası olmayan araçlar kullanmak yasa dışıdır. Birçok ülke ATP Anlaşması'nı kendi ulusal kanunlarına uyarlamıştır ve ülkemizde bu süreç devam etmektedir. Bu noktada araç yatırımlarının finansmanı önemli bir sorundur. Teşvik sağlamadan bu yatırımların yapılması olası gözükmemektedir. Ayrıca bu alanda yeterli nitelikte eleman gereksinimi ve denetim konusu önem arz eden diğer konulardır.

KENDİSİ BÜYÜK, KAZANCI BÜYÜK.

Yeni ve kârlı iş hedeflerinizin yolu ondan geçiyor.

İşinizi büyütün diye, her yükte birlikte.

Ford Trucks kazancının en büyük özellikleri:

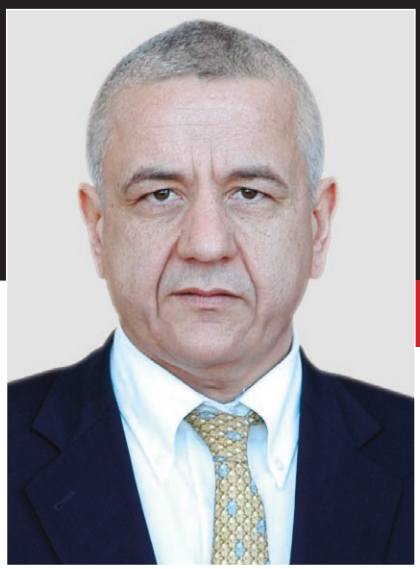
- En uygun toplam sahip olma maliyeti
- Düşük yakıt tüketimi
- Uygun fiyatlı servis ve yedek parça
- Uzun bakım aralığı ve düşük maliyet
- Yüksek ikinci el değeri

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

Koç

Ford TRUCKS

Her yükte birlikte



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

LOJİSTİK DÖNÜŞÜM SÜRECİNDEN KAZANÇLI ÇIKACAK

Lojistik sektöründeki değişim, Covid-19 krizinden önce de fark ediliyordu. Bazı taşıma şirketleri otomasyona ve dijitalleştirmeye odaklandı, büyük veri ve yapay zekadan kapsamlı bir şekilde yararlanan süreçleri zaten uygulamaya koymuşlardı. Artan teknolojik yenilikler, endüstriler arasında büyük dalgalar yaratıyor, lojistik ve tedarik zinciri de en çok etkilenen sektörlerden biridir. Manuel süreçleri, farklı şekillerde ve farklı yerlerde depolanan büyük miktarda veriyi yoğun bir şekilde kullanmasıyla tanınan lojistik sektörü, belki de yeni teknolojilerin uygulanmasından, en yenilikçi tedarik zinciri ve lojistik teknolojisi trendlerini takip etmekten en fazla kazanç elde eden sektördür.

Son yıllarda, lojistik sektörü için yapay ve artırılmış zeka, gelişmiş analitik ve otomasyon gibi alanlarda muazzam ilerlemeler görüldü. Bu teknolojiler her zamankinden daha hızlı gelişirken, daha yeni çözümlere ve yeniliklere sahip girişimler hızla ortaya çıkmaya devam ediyor. Ancak bu yeniliklere eklenen yeni beklentiler ve standartlar, lojistik şirketlerini ya uyum sağlamaya ya da geride kalmaya zorluyor. Ürün veya hizmetlerinin her zamankinden daha hızlı ve daha ucuza gelmesini talep eden bireyler ve işletmeler biçimindeki müşterilerden çok fazla baskı geliyor.

Lojistik, toplum ve ekonomi için çok önemli bir başarı faktörüdür ve tüm değer zincirlerine nüfuz eder. Bununla birlikte, nakliye zincirleri genellikle bir şirket için dağıtım merkezleri ve bir lojistik hizmet sağlayıcısı için nakliye filoları olan kapalı sistemlerdir. Bu nedenle genel sistem esnek değildir ve verimsizdir. Küresel ağlar aynı zamanda artan karmaşıklığı ve başarısızlığa yatkınlığı da beraberinde getiriyor. Ürünlerin taşınma ve depolanma şekli ekonomik ve ekolojik olarak verimsiz hale geldiğinden, dünyanın dört bir yanındaki bilim adamları, malların taşınması için yeni bir konsept araştırıyorlar.

Yapay zeka, benimseme açısından tüketicilerden işletmelere endüstrilere doğru hareket ederek tüm endüstrilere ve kesinlikle lojistik endüstrisine fayda sağlama potansiyeline sahiptir. Yavaş ama emin adımlarla yapay zeka, geleceğe hazır her yazılım sisteminin özüne giden yolu hızla buluyor ve lojistik teknoloji sistemleri de bir istisna olmayacaktır. Yakın gelecekte, yapay zeka muhtemelen uçtan uca lojistik değer zincirini önemli ölçüde değiştirecektir.

Lojistik, endüstrisi için ileriye doğru yolculuk, muhtemelen bir sonraki büyüme yörüngesi için zemin hazırlayan "kağıtsız lojistik" ile ticaret kolaylaştırma ve dijitalleşmenin bir birleşimi olacaktır. Her zaman olduğu gibi, teknoloji bu süreçte bir kolaylaştırıcı olmuştur ve olmaya devam edecektir

Bununla birlikte 2022 yılı, endüstride hala çok fazla gelişmeye ihtiyaç olduğunu kanıtladı. İklim değişikliğinden sürücü kıtlığına kadar birçok zorluk yaşandı. Gelecekte lojistiğin bununla daha da fazla ilgilenmesi gerekecektir. Bu yenilikçi çözümler gerektirir.

Öte yandan, hızla artan uluslararası işbölümü ile küreselleşme, ulaştırma ve lojistik hizmetlerine olan talebi de önemli ölçüde artırmaktadır. Dünya ticaret hacmindeki büyüme, dünya üretimindeki büyümenin yaklaşık iki katıdır.

Nesnelerin interneti (IoT), kargodan insanlara neredeyse her şeyi birbirine bağlayarak, lojistik şirketlerinin yükleri gerçek zamanlı olarak izlemesine ve operasyonel verimliliği artıran veri odaklı kararlar almasına, varlıklar ve altyapı üzerinde kestirimci bakım gerçekleştirmesine ve çok daha fazlasına olanak tanımaktadır. Karmaşık ağların ve birden çok paydaşın çeşitli temas noktalarından geçerek dünya çapında hareket eden milyonlarca paketler bulunmaktadır. Bu, hem teslimat sürelerini hem de maliyeti iyileştirmek ve ağ genelinde daha fazla görünürlük elde etmek için çok sayıda veri noktası ve muazzam bir potansiyel yaratmaktadır.

Otomasyon, yapay zeka, blok zinciri, bulut bilişim, Nesnelerin İnterneti (IoT) ve büyük veri analitiği gibi teknolojiler, geleneksel tedarik zinciri uygulamalarını dijital olarak yönetilen ve bağlantılı bir altyapıya dönüştürerek modernize etme potansiyeline sahiptir. Özellikle, güvenilir gerçek zamanlı bilgi paylaşımı, güvenlik, izlenebilirlik ve değişmezlik gibi benzersiz özellikleri ile blok zinciri, tüm tedarik zinciri altyapısının entegrasyonunda onu güçlü bir araç haline getirecektir. Bununla birlikte, teknoloji nispeten yeni olduğundan ve karmaşık gerçek dünya problemlerini ele almada muhtemelen olgunlaşmamış olduğundan, gerçekçi bir beklenti oluşturmak için teknolojinin temel çalışma prensibini bilmek çok önemlidir.

Lojistik ve tedarik zinciri alanındaki şirketler, tüm bu büyük değişikliklere yeniliklerle hazırlanmaya devam etmelidir. Gelecek için en heyecan verici lojistik teknolojileri ve yenilikleri yakından takip edilmelidir.

WorldFood Istanbul

a Hyve event

30th YIL ANNIVERSARY

WorldFood

30. Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı

30th International Food Products & Processing Technologies Exhibition

1 - 4 Eylül / *September* 2022

TÜYAP FUAR ve KONGRE MERKEZİ İSTANBUL

TUYAP Fair Convention and Congress Center ISTANBUL

www.worldfood-istanbul.com

Gıda Dünyasının Türkiye Buluşması

Where the World of Food Meets

Destekleyenler / *Supporters*

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI

T.C. TİCARET BAKANLIĞI

KOSGEB

MARSAP

GTD GASTRONOMİ TURİZMİ DERNEĞİ

İşbirliğiyle / *In Cooperation with*

İHBİR

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR IS ORGANIZED UNDER SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

TURKISH CARGO DÜNYADA DÖRDÜNCÜLÜĞE YÜKSELDİ

Turkish Cargo, haziran ayında başarılı bir performans sergileyerek dünyanın en iyi 20 hava kargo şirketi arasında 4. sırada yer aldı.

Uluslararası Hava Kargo Bilgi Sağlayıcısı World Air Cargo Data'nın (WACD) yayınladığı haziran ayı verilerine göre; hava kargo pazarı yüzde 6,9 oranında daralma gösterirken, Turkish Cargo'nun pazar payı yüzde 4,8 olarak gerçekleşti. Taşıyıcı, bu başarısıyla WACD listesinde 4. sıraya yükselirken zirve için kararlılığını gösterdi.

Turkish Cargo'nun başarılı performansı ile ilgili Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Turkish Cargo'nun sergilediği bu başarı ülkemizi hava kargo sektöründe dünyanın merkezi konumuna taşımak için ne kadar kararlı olduğumuzu gösteriyor. Bununla birlikte, jeopolitik konumumuz ve altyapı imkânlarımız da hava kargo sektöründe ülkemizi daha önemli bir oyuncu konumuna taşıyacak. Böylece 2025 yılında, en iyi 3 hava kargo markasından biri olma hedefimizi planladığımız şekilde gerçekleştireceğiz." ifadelerini kullandı.

Prof. Dr. Ahmet Bolat

HER BEŞ KARGODAN BİRİNİ TAŞIDI

Doğu Avrupa pazarında, Amerika, Avrupa ve Uzakdoğu'nun en büyük markalarını geride bırakarak birinci sıraya yükselen Turkish Cargo, aynı zamanda dünyada her 5 hava kargodan birini taşıma başarısı gösterdi. Taşıyıcı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre satış tonaj bazında yüzde 18 büyüme gerçekleştirdiği Birleşik Arap Emirlikleri pazarında 2., Hindistan'da ise 3. sırada yer aldı.

PAZAR PAYI, UÇUŞ AĞI VE TAŞINAN TONAJDA REKOR BÜYÜME

Hayata geçirilen stratejiler ile 2010 yılı sonrası hızlı bir büyüme çağına giren Turkish Cargo, küresel hava kargo sektörünün zor bir dönemden geçtiği pandemi döneminde de pozitif ayrışarak yükselişini sürdürdü. Hava kargo markası 2010 yılında IATA verilerine göre; dünyada 33. sırada yer alırken 2017 yılında WorldACD verilerine göre yüzde 3,2 pazar payı ile 10. sırada, 2022 yılının haziran ayı datalarına göre ise 4,8 pazar payı ile 4. sırada yer aldı.

Yolcu uçuş ağında olduğu gibi kargo uçuş ağında da dünyada en fazla uluslararası noktaya uçan Turkish Cargo, 2017 yılında 73 direkt noktaya uçarken güncel direkt kargo nokta sayısı yüzde 36,98 artışla 100'e ulaştı. Milli taşıyıcı, 2025 yılına kadar bu alanda daha da gelişmeyi ve 120 direkt kargo destinasyonuna hizmet vermeyi planlıyor.

Taşıdığı kargo miktarı da uçuş ağı ve filosuyla benzer şekilde artan Turkish Cargo'nun, 2021 yılındaki tonaj hacmi 2017 yılına oranla yüzde 59,43 artarak 1,8 milyon ton olarak gerçekleşti.

Global taşıyıcı marka, 2025 yılında küresel ölçekte 3,5 milyar ABD Doları gelir ve 2 milyar ABD Doları değerinde lojistik ekosisteme ulaşarak hizmet kalitesi bakımından ilk 3 ve en iyi 3 hava kargo taşıyıcısından biri olmayı hedefliyor.

BATU, tır kuyruklarını MİNİVAN İLE BAYPAS EDİYOR

Batu International Logistics, sınır kapılarındaki tır kuyruklarını minivan araçlarla baypas ediyor. Şirket, acil taşınması gereken 1.300 kiloya kadar yükleri birçok Avrupa ülkesine 48 saat içinde teslim ediyor. Batu International Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna, "Gıda, tekstil, otomotiv ve kimya başta olmak birçok sektöre minivan hizmeti veriyoruz. '-18/+18 °C' araçlarla da minivan taşımacılığı yapıyoruz" dedi.

Türkiye'den Avrupa'ya yük taşıyan araçlar, yoğunluk nedeniyle Bulgaristan'a açılan Hamzabeyli ve Kapıkule sınır kapılarındaki 40 kilometreyi bulan tır kuyruklarını aşmakta zorlanıyor. Çok sayıda tır sürücüsü Bulgaristan'a geçmek için 6-7 gün beklemek zorunda kalırken ihracatçı firmalar geciken teslimatlar nedeniyle müşteri kaybedebiliyor ya da ceza ödemek zorunda kalıyor. Batu International Logistics ise uzun tır kuyruklarını minivan araçlarla baypas ediyor.

Şirketin Genel Müdürü Efe Göktuna, "Minivan taşımalarımızla 1.300 kiloya kadar yüklerin teslimatında gecikmelerin önüne geçiyoruz. Gıda, tekstil, otomotiv ve kimya başta olmak birçok sektöre hizmet veriyoruz. Isı kontrollü '-18/+18 °C' araçlarla da minivan taşımacılığı yapıyoruz" diye konuştu.

Minivan araçların sınır kapılarından tırlara göre daha hızlı geçebildiğini hatırlatan Göktuna, "Müşterilerimizin acil yüklerini Avrupa'nın en uzak köşesine en geç 72 saatte teslim edebiliyoruz. Yakın Avrupa ülkelerine ise 24 saat içinde ulaşabiliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Efe Göktuna

UÇAKTAN BİLE HIZLI TESLİMAT İMKÂNI

Göktuna, minivan servislerle yüklerin çoğu zaman uçaktan bile daha hızlı teslim edilebildiğine dikkati çekerek, şöyle konuştu:

"Uygun uçakta rezervasyon yapılması, uçuş zamanının beklenmesi, kargonun yüklenmesi–boşaltılması ve gidilen havalimanından teslimat adresine ulaşım aracının beklenmesi gibi nedenlerle hava yolu kargoda süreçler uzayabiliyor. Batu International Logistics olarak güçlü lojistik ağımız sayesinde, minivan hizmetiyle bu süreçleri kısaltıyoruz. Hem çok daha düşük maliyetli hem de özellikle yakın Avrupa ülkelerine uçaktan bile hızlı teslimat yapabiliyoruz."

ISI KONTROLLÜ ARAÇLARLA MİNİVAN HİZMETİ

Hemen hemen her sektöre minivan servisleri sağladıklarını vurgulayan Göktuna, ısı kontrollü "-18/+18 °C" araçların yanı sıra tehlikeli madde ve askılı tekstil taşımacılığına uygun minivan araçlarla hizmet verdiklerini dile getirdi. Göktuna, minivan servisleriyle kapıdan kapıya teslimat yapabildiklerini, müşteriye ve yüke özel çözümler geliştirebildiklerini de sözlerine ekledi.

Havaş depolamadaki talebe kapasite artışıyla cevap verecek!

Havaş, yük taşıma ve antrepo hizmetleri alanında büyümesini sürdürüyor. İstanbul Havalimanı'nda 12 milyon avroluk yatırımla kurdukları tesisle kargo kabul ve teslim alanlarını 10 kat, ısı kontrollü bozulabilir kargo depolama alanlarını 4 kat büyüttüklerini belirten Havaş Antrepo Koordinatörü Turhan YEŞİL, bu yıl için tesiste 2019'a göre yüzde 40'lık bir kapasite artışı öngördüklerini aktardı. YEŞİL, dijitalleşme alanında gündemlerinde giyilebilir teknolojiler olduğunu söyledi.

Pandemi ve sonrasında yaşanan krizler havacılık sektörünü nasıl etkiledi?

2020 yılı başında yaşanmaya başlayan pandemi kısıtlamaları hepimizin yakından hissettiği şekilde havacılıkta büyük bir krize yol açtı. 2019'a dek gelen kazanımları ve gelişimi gerçekten çok gerilere döndürdü. Neredeyse tüm yolcu uçakları yerde kaldı; havayolları, havalimanı ve terminal işletmeleri, yer hizmetleri kuruluşları, turizm acenteleri ve akla gelebilecek sektörün tüm oyuncuları gelirlerini büyük ölçüde kaybetti. Bununla beraber yatırımları durma noktasına gelen şirketler büyüme planlarını gerçekleştiremedi ve nakit akışı sağlayamayanlar maalesef daha da büyük sıkıntılarla karşı karşıya kaldı.

Önceki dönem krizlerine bakıldığında, bu krizler bölgesel etkilere neden olmuş, takip eden bir yıl içinde şirketlerde toparlanma yaşanabilmişti. Örneğin; 2001'deki 11 Eylül terör saldırıları Kuzey Amerika havacılığında yüzde 25 bir azalışa neden olsa da, bir yılın sonunda aynı seviyeye gelinebilmişti. 2008'deki SARS salgını ise Asya Pasifik Bölgesi havacılığında yüzde 40'a yakın bir düşüşe neden olmuş fakat 6 ay içinde eski seviyeler yakalanabilmişti.

COVID-19 pandemisi ise, başlangıcıyla beraber global havacılıkta yüzde 95'e yakın bir azalışa neden oldu. Bir yılın sonunda ancak yüzde 30 civarı bir toparlanma söz konusu olabildi.

Bugün IATA verilerine baktığımızda, 2019 yılı seviyelerine gelebilecek bir toparlanmanın 2024-2025 yıllarını bulabileceği öngörülmektedir. Yine global havacılığın bu krizde 100 milyar USD'nin üzerinde bir kaybı olduğu açıklanmaktadır. Bu rakamlar, global havacılığın yaşadığı krizi net olarak ortaya koymaktadır.

Turhan YEŞİL

'PANDEMİ SÜRECİNİ BAŞARIYLA YÖNETTİK'

Havaş bu kriz sürecini nasıl yönetti? Nasıl bir yol haritasıyla ilerledi?

Bu krizle beraber aslında sadece Havaş olarak değil, TAV Havalimanları olarak tüm iştiraklerle beraber bir kriz yönetimi sahada uygulandı. Tüm süreçlerde; İnsan Kaynakları, Satın Alma, Yönetim Sistemleri, Satış ve Pazarlama, Finans ve Bütçe kısaca her bir alanda holding altındaki şirketler birbirini destekleyerek ortak hareket etti.

Havaş özelindeyse ilk olarak İnsan Kaynakları politikamızı ele aldık. Kriz döneminde çalışanlarımızı korumak, yanlarında olabilmek için Holding yönetimimizin de desteği ile hiçbir çalışanı-

mızla yollarımızı ayırmamanın mutluluğunu yaşıyoruz. O dönemde devletimizin de sağladığı destek politikasıyla beraber tüm çalışma arkadaşlarımızla devam ettik. Yine daha önceden planlamış olduğumuz yatırımlarımızı tekrar değerlendirdik ve pandemi döneminde dahi, yatırımlarımızı ihtiyaçlarımıza göre sürdürdük. Tedarikçilerimizle görüşüp hem bizim nakit akışımızı hem de onların ödeme takvimini ortak bir paydada bir araya getirerek her iki tarafın da kazancına olacak şekilde yatırımlarımızı yönettik. Finansallarımızı sürekli kontrol altında tutarak gelirlerimizin tahsili ve giderlerimizin zamanında ödenmesi konusunda nakit akışının, krizin ilerleme durumuna en uygun şekilde entegre olmasını sağladık.

Tüm bu süreçte, başta da belirttiğim gibi TAV Havalimanları'nın bir iştiraki olarak onlardan da aldığımız önemli destekle, bu dönemi arkadaşlarımızla beraber olabilecek en iyi şekilde yönetmeye çalıştık.

'HER ÜRÜNE DÜNYA STANDARDINDA HİZMET SUNUYORUZ'

Taşıma ve depolama alanındaki hizmetlerinizden söz eder misiniz?

Havaş olarak İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya havalimanlarında Geçici Depolama Yeri işletmelerimiz mevcut. Alanlarımızda havayolu ile taşıması yapılan ihracat ve ithalat eşyalarının göndericiden kabulü, depolanması, sevki, alıcıya teslimi gibi süreçleri yerine getiriyoruz. Yine bu Geçici Depolama Yerleri arasında İstanbul'dan tarifeli Gümrüklü Karayolu Taşıması ile müşteri havayollarımıza destek sağlıyoruz. Dört depomuzda da her türlü ürüne hizmet verebilme gayreti ile çalışıyoruz.

Genel kargo, tehlikeli madde, bozulabilir kargo, canlı hayvan, hızlı kargo, kurye/posta hizmeti gibi tüm ürün çeşitlerine hizmet vermek üzere alanlarımız mevcuttur. Yani bir mektup zarfı büyüklüğündeki gönderinizden, tek parça 15-20 bin kilogram ağırlığa sahip bir makine parçasına, dondurulmuş balık ve gıdadan, çiçek ve tohuma hatta ilaca dek her ürüne dünya standartlarında hizmet sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz.

> "Dijital olarak giyilebilir teknolojileri kullanarak depo sayım/stok kontrol gibi süreçleri test etmek istiyoruz. Ekipman/personel takip teknolojileri ile iş gücü planlamasını sağlıklı yapmayı, depo içinde gereksiz uzun hareketleri azaltmayı, konuma yakın ekipman-personel yönlendirme gibi kazanımları düşünüyoruz."

Müşteri portföyümüz de buna göre büyük bir yelpazeye sahip. Şu an hizmet verdiğimiz değerli müşterilerimizle Türkiye'den dünyanın her bölgesine sevk sağlamaktayız. Amerika, Kanada, Avrupa, Orta Doğu, Uzak Doğu, Afrika, Okyanusya; tüm kıta ve alt kıtalara taşıması yapılan yükler depolarımızdan geçmektedir. Bu çeşitlilik bizi oldukça gururlandırıyor.

Kapasite planlaması, eğer havalimanlarında hizmet vermekteyseniz bir işletme için en önemli kalemlerden

biridir. Bu değerli alanları gereğinden fazla planlarsanız yüksek işletme maliyetleri ile karşı karşıya kalabilirsiniz. Gereğinden düşük planlarsanız da bu sefer kısa sürede tekrar tekrar yatırım maliyetleriyle karşılaşırsınız.

Atatürk Havalimanı'nda fiziki koşulların elverdiği ölçüde Geçici Depolama Yerimizde hizmet vermekteydik. İstanbul Havalimanı ihalesi ve taşınma süreci planlamasının başlaması ile bu konuda önemli adımlar attık. Atatürk Havalimanı'ndaki tesisimizle kıyaslarsak, yaklaşık 3 katı büyüklükte bir alanda yeni tesisimizi kurduk. Açık ve kapalı alan olarak toplamda yaklaşık 20 bin metrekare bir alanda, 12 milyon avroluk bir yatırımla tesisimizi oluşturduk. Kargo kabul ve teslim alanlarını 10 kat, ısı kontrollü bozulabilir kargo depolama alanlarını 4 kat büyüttük. Yıllık yaklaşık 110 bin ton depolama kapasitesine sahip bir tesis oluşturduk.

Bunun en önemli faydasını da pandemi döneminde gördük.

Hava kargonun yaklaşık yüzde 65'i yolcu uçaklarında taşınırken, bir anda bu kapasite ortadan kalktı. Diğer taşıma modlarında da yaşanan daralma neticesinde talep hava kargoya yönelince, hava kargo taşımacılığı 2019'un üzerinde rakamlara ulaştı. Artış sağladığımız bu tesis kapasitemizle de rahatlıkla hizmet verebilen pozisyonumuzu koruduk.

Bu yıl için depolama alanında planlarınız neler?

İstanbul Havalimanı'ndaki tesisimizde oluşturduğumuz kapasitenin önemli bir bölümünü kullanıyoruz. Bu kapasite kullanımı pandemiyle beraber yoğun ilgi gören hava kargonun büyümesiyle oldu.

Ülkemiz ekonomisinin ihracatta yüz-

de 9 civarında yarattığı ilerleme, bizim de büyüme planlarımızı tekrar gözden geçirmemizi sağladı. Buna göre, büyüme değerleri ve ihracat rakamları sonucu kısa-orta vadede kapasite artırımı ve yatırımı düşünmekteyiz. 2022 yılı içinde bakınca, pandemi öncesi rakamlarını esas alırsak 2019'a göre yaklaşık yüzde 40'lık bir kapasite artışı olacağını öngörüyoruz. Bu artışta belirttiğimiz tüm koşulların büyük etkisi var.

'GÜNDEMDE GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLER VAR'

Pandemiyle birlikte havacılık sektöründe dijitalleşme süreci hızlandı. Havaş bu alanda ne tür adımlar attı? Ajandanızda neler var?

Havaş olarak dijitalleşmeye önem veriyor; Yer Hizmetleri, Otobüs Hizmetleri, Kargo ve Antrepo Hizmetleri alanlarımızda dijitalleşmeyi destekleyen anlayışımızı sürdürüyoruz.

Depolarımızda tüm süreçlerimiz barkodlu etiketler ve el terminalleri ile takip edilmektedir. Kargo, kabul edildiği andan itibaren el terminalleri ile her adım sisteme yüklenmekte, adım adım kargonun hareketi görülmekte, gönderici/havayolu/alıcı kargosunun hareketlerinden haberdar olmaktadır.

Özel kargo depolama alanlarımız yine dijital sistemlerle takip edilerek ısı değişimleri, arızalar, giriş-çıkışlar kayıt altına alınıp ilgili kişilere anlık bilgiler mesajla iletilmektedir.

Depolama alanlarımızın tamamı, 4K kamera sistemleri ile kontrol edilmektedir. Bir yıl boyunca kayıtlar saklanarak gerektiğinde yapılan işlemlerin kontrolü sağlanmaktadır.

Hızlı kargo ve kuryelerin ayrıştırılması için "Sorter Sistemi" ile kargoların özelliğine göre paketleri otomatik olarak ayrıştırarak müşteriye ulaştırmaktayız.

Yakın dönemde yurt dışına sevk edilmek üzere getirilen ihracat kargosunun daha sağlıklı kabulü için, Online Araç Randevu Sistemi'ni tesislerimizde kullanmaya başladık. Kargonun hacmine ve özelliğine uygun olarak gönderici firma tarafından sisteme bilgi girişi yapıldıktan sonra uygun tarih/saat aralığı talebine göre randevu oluşturulmaktadır. Bu randevuya göre gelen araç/kargo sıra beklemeden ilgili alana yönlendirilerek boşaltma ve kabul işlemleri yapılıyor. Böylece araç kuyrukları ve bekleme süresi sonucu oluşan zaman kaybının önlenmesini sağlıyoruz. Kargo bilgileri ile optimum kaynak planlama kolaylığı sağlanarak kabul alanının iş kazası gibi risklerden olabildiğince arındırılması hedeflerimizden biridir.

Önümüzdeki dönemlerde de benzer dijitalleşme çalışmalarını sürdürme amacındayız. Dijital olarak giyilebilir teknolojileri kullanarak depo sayım/stok kontrol gibi süreçleri test etmek istiyoruz. Ekipman/personel takip teknolojileri ile iş gücü planlamasını sağlıklı yapmayı, depo içinde gereksiz uzun hareketleri azaltmayı, konuma yakın ekipman-personel yönlendirme gibi kazanımları düşünüyoruz. Dünyada ve ülkemizde bu güzel örnekleri olabildiğince takip ediyoruz.

Havaş'ın Türkiye ve dünyadaki hedefleri neler?

Türkiye'de 30 havalimanında faaliyet gösteren şirketimiz, yurt dışında Riga ve Zagreb havalimanlarında da yer hizmetleri sağlıyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya havalimanlarında Geçici Depolama Hizmeti ve İstanbul'dan bu alanlarımıza Gümrüklü Taşımacılık hizmetleri veriyoruz. Ülkemizin Sivil Havacılık Politikası gereği doğan ihtiyaçları karşılamak için yeni yapılacak, düzenlenecek ve iş kolu geliştirilecek her havalimanında bulunmak üzere çalışıyoruz. Mevcut havalimanlarındaki hizmet kalitemizi sürdürmek, dünya standartlarının üzerine çıkarmak önem verdiğimiz hedeflerimizden. Bu hedefimizi yatırımlarımız ve yeni projelerimizle yeni lokasyonlarda da gerçekleştireceğiz.

TAV 2030'DA KARBON-NÖTR OLACAK

AB Yeşil Mutabakatı ile, karbon salınımını azaltma ve sürdürülebilirliğin şirket ajandalarındaki yeri daha da önem kazandı.Havaş'ın bu alandaki stratejisi hakkında da bilgi veren Havaş Antrepo Koordinatörü Turhan YEŞİL, şunları aktardı: "Bu konuda iştiraki olduğumuz TAV Havalimanları ile hareket etmekteyiz. Bilindiği gibi TAV Havalimanları, işlettiği havalimanlarının 2030 yılına kadar karbon-nötr olmasını hedeflemektedir. Havaş olarak biz de bu konuda aynı kararlılık ve destekle süreçlerimizi yönetmeye çalışıyoruz. Bu nedenle depolarımızdaki araçlar, fosil yakıt salınımı yapmayan elektrikli araçlardır. İstanbul Havalimanı tesisimiz, açılışından itibaren LEED sertifikasına sahip olup 'Silver Category' olarak belgelendirildi. Enerji tasarrufu ve çevreye uyum konularında gerekli düzenlemeler şirketimiz tarafından sürekli takip ediliyor. Bunun yanı sıra, tesislerimizdeki tüm atıkları ayrıştırmak üzere devamlı çalışıyoruz. Ayrıştırılan atıklar, ilgili atık toplama ve dönüştürme kuruluşlarına teslim ediliyor. Personelimiz dönemsel olarak sürdürülebilirlik ve atık yönetimi konularında bilinçlendirme eğitimleri almakta, şirketimiz tarafından sıklıkla yapılan duyurularla bu eğitimler desteklenmektedir. Benzer süreçleri her dönem takip ederek Yönetim Sistemleri Müdürlüğü'müzle beraber gerekliliklerin yerine getirilmesi için çabamız sürecektir."

TURKCHEM

ChemShow • ChemLab • ChemTech

" Kimya İle İlgili
Her Şey Bu Fuar'da"

24-26 KASIM 2022

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

Eş Zamanlı
InterDye & Textile Printing Eurasia

turkchem.com.tr

Artkim

ChemMedia
Publisher | Congress | Events | Agency

TRUKKER doğu ile batı nakliye ağının dijital gücü olma hedefinde

Hakan Arıkan

Bir yıl gibi kısa bir sürede Türkiye'de 81 şehre, yurt dışında 42 ülkeye ulaşan dijital nakliye ağı TruKKer, yurt içinde ve dışında yeni ofisler açmaya hazırlanıyor. TruKKer Türkiye Genel Müdürü Hakan Arıkan, sundukları güvenilir, yararlı ve ucuz çözümlerle güçlü oldukları Orta Doğu coğrafyasıyla birlikte Çin, Hindistan gibi ülkeleri batı ile bağlayan lojistik ağının en büyük dijital platformu olmayı hedeflediklerini söyledi.

Bize kısaca TruKKer'dan bahsedebilir misiniz?

Lojistik sektöründe dijitalleşmeyi merkezine alan TruKKer 2016 yılında BAE'de kuruldu ve bugün Orta Doğu ile Kuzey Afrika'nın en büyük dijital nakliye ağı olma özelliğini taşıyor. TruKKer olarak, "dijital ve teknolojik altyapısıyla müşteri ve şoförlere güvenilir, yenilikçi çözümler sunma, iş ortaklarına sağlayacağı avantajlarla pazarın güçlü bir oyuncusu olma" misyonuyla hareket ediyoruz. Araç sahiplerinin kolayca yük aramasını ve organize etmesini, müşterilerin de araç sahiplerine hızlı, uygun fiyatlı ve güvenli bir şekilde ulaşmasını sağlayan, gelişmiş teknolojik alt yapıya sahip bir pazar yeriyiz.

Bulut tabanlı nakliye çözümleri sunan şirketimiz, taşıyıcılar ve işletmeler için eksiksiz bir hizmet portföyü sunarak tüm taraflar için ortak verimlilik sağlıyor. Geliştirdiğimiz platformla sektöre "veri odaklı" yenilikler getiriyoruz. Bu sayede de yükün izlenilebilirliği, tedarik durumu gibi sonuçlara şeffaf ve güvenli bir şekilde ulaşıyor, piyasada oluşan arz ve talep değişimine bağlı güncel fiyatları anlık takip ediyoruz.

Bu yılın Mart ayında 96 milyon dolarlık seri B yatırımı alan şirketimiz; BAE, Suudi Arabistan, Mısır, Ürdün, Umman, Bahreyn, Pakistan ve Türkiye olmak üzere toplam 8 ülkede faaliyet göstermekte.

OPERASYONLAR TÜRKİYE'DEN YÖNETİLECEK

Türkiye TruKKer için nasıl bir öneme sahip?

2021 yılı Ağustos ayında kurulan TruKKer Türkiye, şirketin Doğu Avrupa, CIS ve ötesinde büyümesini yönetecek bir merkez olarak konumlanıyor. İstanbul Merkez Ofisimiz ve Bursa Bölge Müdürlüğümüzle hem yurt içi nakliyede hem de uluslararası taşımacılık alanında birçok sektöre hizmet veriyoruz. Çin ile Avrupa arasında oluşan lojistik ağın önemli oyuncularından biri olması noktasında Türkiye'nin oynadığı rolün farkındayız. Dolayısıyla tüm bu stratejiyi ve operasyonları Türkiye merkezli yönetmeyi planlıyoruz. Bu bağlamda biz de doğu

ile batı arasındaki lojistik ağda önemli bir oyuncu olmak için; bölge ülkelerde TruKKer şirket kurulumlarıyla ilgili çalışmalara başladık.

Nasıl bir iş modeli uyguluyorsunuz?

TruKKer olarak arz ve talebi eşleştiren dijital yük toplama iş modeli yürütüyoruz. Tahmine dayalı analiz odaklı eşleştirme modeli sayesinde müşteri talebini aldığımız anda mevcut erişilebilir kamyonları; filo ve bireysel kamyon sahiplerinden temin ediyoruz. Araç sahipleri, TruKKer web sitesinde doğrudan talep oluşturarak, WhatsApp Bot uygulamasını kullanarak veya direkt kanallarımıza başvurarak sisteme dâhil olabiliyor. Kaydolduktan sonra, şirket içi ürün yükleme panosu uygulaması aracılığıyla satıcılar, kendilerini kamyon tipi filolarıyla kaydedebiliyor ve detaylı bilgiler ekleyebiliyor. Bir sürücüye bir yük atandığında, operasyon ekibi WhatsApp botu aracılığıyla iletişim kurabiliyor. Belirli bir kamyonun kolayca izlenmesine yardımcı olan bu yenilik, özellikle uluslararası taşımacılıkta yolculuklar için güvenilir, yararlı ve ucuz bir iletişim çözümü sunuyor.

BOŞ KM SORUNUNU MİNİMİZE EDİYOR

Bu iş modeliyle sektörde nasıl bir ihtiyaç karşılanıyor?

Türkiye'de bugün yaklaşık 891 bin kamyon ve tır var. Bu sayı son 5 yılda sadece yüzde 6 arttı. 2008'den bugüne yüzde 19 artmış durumda. Aynı dönemde Türkiye'de imalat sanayi indeksinin 2017'den günümüze yüzde 21 arttığını, 2008'den günümüze ise yüzde 126 arttığını görüyoruz. Aynı şekilde; Türkiye sabit fiyatlı GSYIH'da da 2008 – 2009 arası; yüzde 60 artış var. Yani tablo benzer.

Türkiye'nin büyüme rakamları ve ihracat hacmi düşünüldüğünde araç arzındaki artışın çok az olduğunu ve artık oluşan talebi karşılayamadığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Araç arzındaki bu azalma beraberinde fiyat artışlarını ve araç tedariğindeki sorunları da beraberinde getiriyor. Bu sorunları çözümlemek için de dijital, şeffaf ve izlenebilirliğin daha fazla olduğu TruKKer gibi platformlara ihtiyaç var. TruKKer ile çalışan araç sahipleri tahsilat sorununu düşünmeden teslim evrakını sisteme yüklediğinde aynı gün parasını alıyor. Aynı zamanda bir sonraki yükünü de planlayabiliyor. Ayrıca bu sistemle araç sahiplerinin araç boş km sorunu da minimize ediliyor.

Yük sahibi şirketler de dijital platformumuzda; tedarik durumu, piyasada oluşan arz ve talep değişimine bağlı güncel fiyatları anlık izleyebiliyor, bu sonuçlara şeffaf ve güvenli bir şekilde ulaşabiliyor. Ayrıca yükünün yüklenmesinden teslimine kadar olan tüm süreci anlık olarak izleyebiliyor.

> "TruKKer ile çalışan araç sahipleri tahsilat sorununu düşünmeden teslim evrakını sisteme yüklediğinde aynı gün parasını alıyor. Aynı zamanda bir sonraki yükünü de planlayabiliyor. Ayrıca bu sistemle araç sahiplerinin araç boş km sorunu da minimize ediliyor."

Türkiye pazarı için hedefleriniz nelerdir?

TruKKer, Türkiye'de birinci yılını hedeflerinin üzerinde bir başarı ile tamamladı. Bu bir yılda yurt içinde 81 şehre, yurt dışında 42 ülkeye ulaştık. 2022 yılı başındaki cirosunu Mayıs itibariyle 2'ye katlayan şirketimizin, 2022 sonunda Mayıs ayında ulaştığı cirosunu 2'ye katlayarak büyümesini hedefliyoruz.

Türkiye içindeki ve dışındaki ofislerimizin sayısını da artırarak, hali hazırda güçlü olduğumuz Orta Doğu coğrafyası ile birlikte üretici konumundaki Çin, Hindistan gibi ülkeleri batı ile bağlayan lojistik ağının en büyük dijital platformu olmayı amaçlıyoruz.

Crunchbase gibi, global teknoloji endekslerinde dünyadaki en önemli 10 lojistik teknolojisi ve tedarikçisi arasında sıralanan Tırport, yönünü Avrupa, Çin ve Afrika'ya çevirdi. Şirket, sahip olduğu yapay zeka destekli teknolojiler ve dijital platform gücüyle Avrupa-Çin-Afrika arasındaki lojistik hareketin bölgesindeki en önemli dijital HUB'ı haline gelmeyi ve 1,5 milyon kamyoncuya ev sahipliği yapmayı hedefliyor.

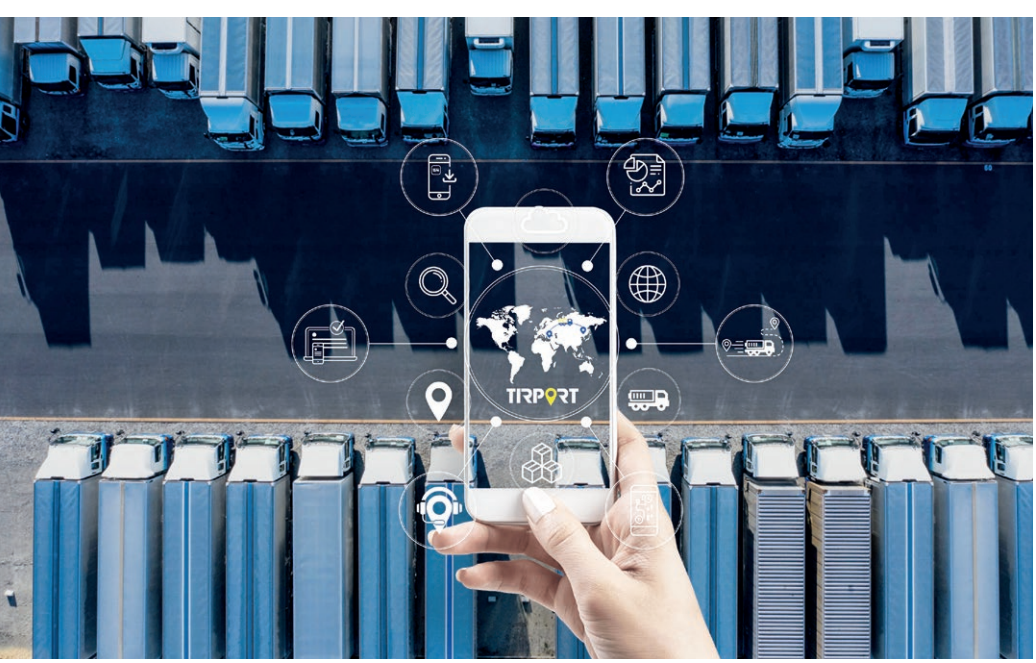
TIRPORT

Burcu Kale
Tırport Kurucu Ortağı ve CMO'su

üç kıta arasında **dijital köprü** kuracak

3 yıl gibi kısa bir sürede Türkiye'nin en büyük dijital lojistik platformlarından biri haline gelen Tırport, bugün yaklaşık 80 kişilik takımıyla, 10 ülkede 6 dilde faaliyet gösteriyor ve 100 bini aşan üye kamyoncuya, 3 binin üzerinde KOBİ'ye ve önde gelen lojistik firmaları ile üreticilere hizmet veriyor. Yurt dışı dahil günde 4 binin üzerinde FTL operasyonu yöneten şirket, Avrupa, Çin ve Afrika hattında bir numaralı dijital platform olma yolunda ilerliyor.

Tırport Kurucu Ortağı ve CMO'su Burcu Kale, "Önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye-Avrupa arasındaki LTL ve parsiyel trafiğinin yüzde 20'sini tek başımıza üzerimize çekebilmeyi amaçlıyoruz. Dubai merkezli bir operasyon yönetimi ile 2025'e kadar Afrika'nın bir numaralı dijital operatörü olma arzusundayız" diyor.



Tırport'un kuruluş hikayesini anlatır mısınız?

Tırport 2016 yılında, internet teknolojileri konusunda oldukça deneyimli ve tecrübeli bir endüstri mühendisi ve aynı zamanda inşaat mühendisi olan Akın Arslan ile liseden yakın arkadaşı olan Hakan Özçubukçu ve uzun yıllardır Akın Arslan ile birlikte çalışan Burcu Kale tarafından kuruldu. 2011 itibariyle global lojistik sektörü büyük bir dijital dönüşüm yaşamaya başlamıştı, biz de bu değişimin bir parçası olmaya gayret ettik. 2014 yılında lojistik sektöründe hem bir ERP hem de pazaryeri olarak çalışabilecek bir SuperApp üzerine çalışmaya başladık. Türk pazarını ve dinamiklerini daha yakından mercek altına aldık. Tırport fikri böyle doğdu. İlk yatırımları tamamen öz kaynaklarımızla yaptık. 2,5 yılı aşkın bir yazılım geliştirme süreci sonunda 2018 ortasında canlıya geçtik. Bugün yaklaşık 80 kişilik bir ekibimiz var.

KAMYONCU SAYISI 100 BİNİ KOBİ SAYISI 3 BİNİ GEÇTİ

Üç yıl içinde operasyonel olarak nasıl bir büyüklüğe ulaştınız?

Türkiye'nin önde gelen üretici ve lojistik firmalarının kritik nakliye operasyonlarına uçtan uca izlenebilirlik, mobilite ve dijital evrak yönetimi hizmetleri veriyor, günde 4 binin

üzerinde FTL taşımanın canlı olarak izlenmesi ve yönetilmesine imkan yaratıyoruz. Aynı zamanda 3 binin üzerindeki KOBİ, Tırport aracılığıyla günde 500 kamyonun üzerinde yük çıkarmaktadır. Kamyoncu sayımız 100 bini, sisteme üye bireylere ait kamyon sayımız 60 bini geçti. Her ay 4 binin üzerinde yeni kamyoncuyu "Tırport'lu" kamyoncular arasına dahil ediyoruz.

Tırport lojistik sektörünün dijitalleşmesine nasıl katkı sunuyor?

Tırport, dünyadaki emsallerinden üstün olarak tüm lojistik operasyon yönetiminin, arttırılmış zeka destekli Tırport Kurumsal Uygulaması ile cep telefonundan yürütülmesine de olanak sağlamaktadır.

İrsaliyeden faturaya, sigorta poliçelerine, şoför ve araç dokümanlarına tüm bilgileri kendi geliştirdiğimiz akıllı bir teknolojiyle OCR'dan daha üst seviyede dijitalleştiriyoruz. Bir aracın muayenesinin ne zaman biteceğini de önceden biliyor ve uyarıyoruz, sigorta poliçelerinin ne zaman biteceğini de görüyoruz.

Rota optimizasyonu ve teslimat süreçlerinin raporlanmasında üst düzey arttırılmış zeka teknolojileri kullanıyoruz. Yapay zekayı en etkili kullandığımız alanlardan birisi de taşıma datalarını sürekli değerlendirip yorumladığımız ve kamyoncuları tam zamanında doğru yükle buluşturabildiğimiz smart-sensing ve booking teknolojisi.

Tırport olarak lojistik operasyon yönetiminde verimliliği yüzde 80'in üzerinde arttırırken, kamyoncuların dönüş yükü bekleme sürelerini yüzde 43 azaltıyor ve lojistik operasyonlarının gerçek zamanlı ve konum tabanlı izlenerek yönetilmesini sağlıyoruz.

Kamyonculara yönelik Tırport yükCEPte, şirket ve kurumlara yönelik Tırport Kurumsal olmak üzere iki uygulamamız var. İki ana iş modeli olarak hizmet veriyoruz.

Haziran sonunda dünyanın önde gelen danışmanlık şirketlerinden KPMG ile, lojistik alanında Tırport teknolojilerini KPMG müşterileriyle buluşturarak, birlikte değer yaratacak çözümler üretmek için işbirliği anlaşması imzaladık.

1.5 MİLYON KAMYONCUYA EV SAHİPLİĞİ YAPACAK

Şu anda Türkiye dahil 10 ülkede, 6 dilde hizmet veriyoruz. Türkiye ihracatının yaklaşık yüzde 55'i, Avrupa'ya yapılıyor. Çin'den Avrupa'ya 12 haftada gidemeyen bir konteyner mal, Türkiye'den Avrupa'nın en uç noktalarına sadece 5 günde gidebiliyor. Her gün yaklaşık 5 bin TIR'lık bir hareketin olduğu -ki bunun daha artacağını düşünüyoruz- Avrupa-Türkiye hattında Tırport teknolojileriyle yük sahipleriyle, uygun ve güvenilir kamyonlar, doğru zamanda, doğru yerde, önceden programlı bir şekilde buluşabiliyor.

2023'ün ikinci yarısı itibariyle her gün yüzlerce kamyon için Avrupa-Türkiye hattında akıllı eşleştirmeli FTL, LTL ve Parsiyel operasyonlar organize etmeyi hedefliyoruz. 10 yıl içinde Türkiye-Avrupa arasındaki LTL ve Parsiyel trafiğinin yüzde 20'sini tek başımıza üzerimize çekebilmeyi amaçlıyoruz. Ayrıca Tırport olarak, Avrupa'ya gidip dönüş yükü organizasyonunu zamanında yapamadığı için boş dönmek zorunda kalan binlerce TIR'ı da doğru yük ile buluşturarak, hem milyonlarca dolarlık döviz kaybını önleyeceğiz, hem de doğaya salınacak binlerce ton CO_2'nin önüne geçilmesine katkı sağlayacağız.

Afrika pazarını çok önemsiyoruz. Oradaki mevcut rakiplerimizden hem teknoloji hem de iş modeli olarak çok üstünüz. Dubai merkezli bir operasyon yönetimi ile 2025'e kadar Afrika'nın bir numaralı dijital operatörü olma arzusundayız.

Sonuç olarak Avrupa-Çin-Afrika arasındaki lojistik hareketin bölgesindeki en önemli dijital HUB'ı haline gelmeyi ve pazaryeri olmayı, 1,5 milyonu aşkın uluslararası kamyoncuya ev sahipliği yapmayı hedefliyoruz.

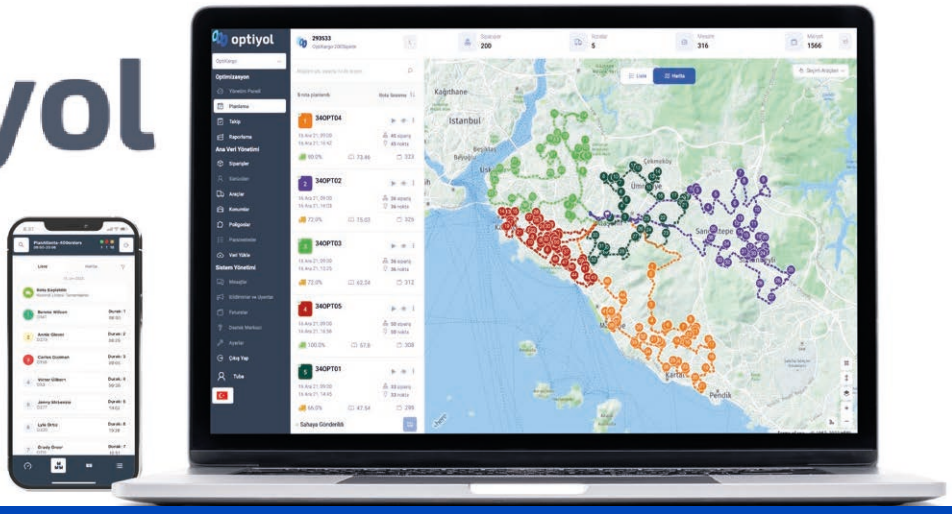
Lojistik teknolojileri alanında gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu alanda yeni trendler ve gelecek beklentileriniz neler?

Büyük oranda geleneksel yöntemlerle çalışan global lojistik sektörü yüksek teknolojinin belirleyici olacağı yeni denge noktasını bulmaya çalışıyor. Lojistik sektörünün dijital dönüşüm yolculuğunda aşağıdaki beklentiler öne çıkıyor:

- Güvenlik
- Hız
- Çeviklik
- Erişilebilirlik
- İzlenebilirlik
- Canlı Raporlanabilirlik
- Maliyet

Arttırılmış zeka destekli lojistik teknolojileriyle tüm lojistik operasyonların uçtan uca dijital olarak yönetilmesi ve raporlanması mümkün hale gelmiştir. Operasyonel verimlilik kapasitelerin doğru kullanılmasına olanak yaratılmış, karlılık artmaya başlamıştır.

optiyol yerli rota optimizasyon çözümlerini GLOBAL SAHAYA TAŞIYOR



Bulut tabanlı yeni nesil rota optimizasyonu çözümleri sunan Optiyol, teknoloji ihraç eden yerli bir firma olma yolunda ilerliyor. Sunduğu çözümlerle işletmelere yakıt maliyetleri, filo yönetimi, zamanında teslimat konusunda ciddi oranda verimlilik sağlamanın yanı sıra müşteri memnuniyeti ve sürdürülebilirlik hedeflerine de katkı sunan şirket, Türkiye, Amerika, Fransa, Güney Kore, Birleşik Arap Emirlikleri'ne ek olarak yakında daha fazla ülkede faaliyet göstermeyi hedefliyor.

Dr. Ozan Gözbaşı

Endüstri mühendisi olan genç girişimciler tarafından kurulan Optiyol, bulut tabanlı yeni nesil rota optimizasyonu çözümleri sunuyor. İşletmelerin tedarik zinciri ihtiyaçlarına yönelik özel tasarlanmış algoritmaları ile müşterileri için hem mikro dağıtım hem de makro dağıtım operasyonlarını dijitalleştiriyor. Yerelde büyük ölçekli firmalara hizmet sunan şirket, global alanda ise belirlediği büyüme hedefleri doğrultusunda yakın zamanda farklı ülkelere açılmayı hedefliyor.

Optiyol'u, lojistik sektörüne değer katacak, uygulanabilir teknolojiler geliştirmek amacıyla 2015 yılında kurduklarını belirten Optiyol Kurucu Ortağı ve CEO'su Dr. Ozan Gözbaşı, o süreci şöyle özetliyor: "Kurucular olarak, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nde lisans eğitimimizin ardından ABD'de Georgia Tech'te doktoramızı tamamladık. Akademik alanda yoğun olarak çalışılmış optimizasyon konularında dahi pek çok organizasyonun pratikte tecrübeye dayalı ve manuel planlama ile operasyonlarını yürüttüklerini gözlemledikten sonra, her iki dünyanın bilgi birikimini harmanlayan karar destek yazılımları geliştirmeye odaklandık. Bu alanda çalışmalarımıza ilk olarak danışmanlık projeleri ile başladık. Dünyanın önde gelen markalarına tedarik zinciri dağıtım ağı tasarımı alanında danışmanlık yaparken, asıl ihtiyaçlarını, beklentilerini yakından gözlemleme şansı bulduk ve rota optimizasyonu temelli bir lojistik teknolojisi girişimi başlatmaya karar verdik."

Ozan Gözbaşı, Optiyol'un çıkış noktalarını; lojistik sektörünün gerçek ihtiyaçları, iyi uygulama örnekleri ve lojistik teknolojisi alanındaki en güncel gelişmeler olarak sıralıyor. Gözbaşı, "Güncel olarak çözümlerimize yön veren en önemli etkenler olarak ise; özellikle pandemi ile birlikte artan e-ticaret hacmi ve buna bağlı gelişen lojistik ihtiyaçları, küresel anlamda lojistik sektörünü ciddi anlamda etkileyen maliyet dalgalanmalarını ve hızla değişen müşteri beklentilerini söyleyebiliriz" diyor.

SEKİZ ÜLKEDE TEST ÇALIŞMASI YAPIYOR

Ozan Gözbaşı, Türkiye'de geliştirdikleri lojistik teknolojileri ile dünyanın dört bir yanındaki lojistik operasyonlara değer kattıklarını söylüyor. Geliştirdikleri çözümlerin Türkiye'ye ek olarak şu anda Amerika, Fransa, Güney Kore ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde canlı olarak kullanıldığını belirten Gözbaşı, 8 farklı ülkede de canlı testlere devam ettiklerini açıklıyor. Gözbaşı, büyümelerini global odakta ilerletirken, yurt içinde Horoz Lojistik, Ülker, Beymen, MNG Kargo, Eczacıbaşı Tüketim, Gürsel Turizm gibi büyük ölçekli firmalar başta olmak üzere farklı sektörlerde faaliyet gösteren 25'ten fazla firmaya hizmet sunduklarını söylüyor.

'LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜ İLERİ DÜZEY TEKNOLOJİLER İLE DÖNÜŞTÜRÜYORUZ'

Gerek algoritmik gerek yazılımsal anlamda tüm kodlamalarını Türkiye'de geliştirdikleri ve 2019 yılı itibariyle bir

"Sunduğumuz kilometre ve araç tasarrufları sayesinde bugüne kadar 2.8 milyon kilogram CO2 salınımını azaltmış durumdayız. Bu sayede Avrupa'da Temiz Teknoloji alanında Avrupa'nın En İyi 50 Girişimi arasına seçildik ve bu alandaki projelere de aktif olarak destek veriyoruz."

SaaS çözümü olarak işletmelerin hizmetine sundukları teknolojilerin, yük veya yolcu taşımacılığı yapan firmaların operasyonlarını optimize ve otomatize ettiğini belirten Ozan Gözbaşı, "İleri teknolojileri saha bilgisi ile birleştirerek geliştirdiğimiz çözümlerimiz; uçtan uca sağladığı yüksek fayda oranı, uygulanabilir, gerçekçi planlar sunması ve müşterilerin deneyimini de sürece dahil etmesi ile Türkiye ve globaldeki sektör lideri firmaların tercihi oluyor" diyor.

"Kullanıcılarımızın sürdürülebilir, verimli ve müşteri beklentilerini karşılayan bir operasyon yürütmesini sağlıyoruz" diyen Ozan Gözbaşı, bu alanlarda sağladıkları faydaları şöyle özetliyor:

ARTAN VERİMLİLİK İHTİYACI VE DİJİTALLEŞME

Eskiden son kullanıcılara hizmet veren dağıtım araçları ortalama 50 noktaya giderken bugün bu sayı 100'lere ulaşmış durumda. Artan hacim, her gün değişen adresler ve talepteki dalgalanmalar süreçleri daha akıllı ve hızlı yönetme ihtiyacını işaret ediyor. Biz de çözümlerimiz ile binlerce paketin dağıtımını dakikalar içerisinde planlıyor, en verimli kapasite paylaşımı ve rota planlamasını müşterilerimize sunuyoruz. Ayrıca yüksek yakıt maliyetleri, araç maliyetleri ve personel maliyetleri firmalar için süreçleri daha verimli yönetmeyi, aynı kaynaklarla daha fazla iş yapma zaruretini doğuruyor.

DEĞİŞEN MÜŞTERİ BEKLENTİLERİ

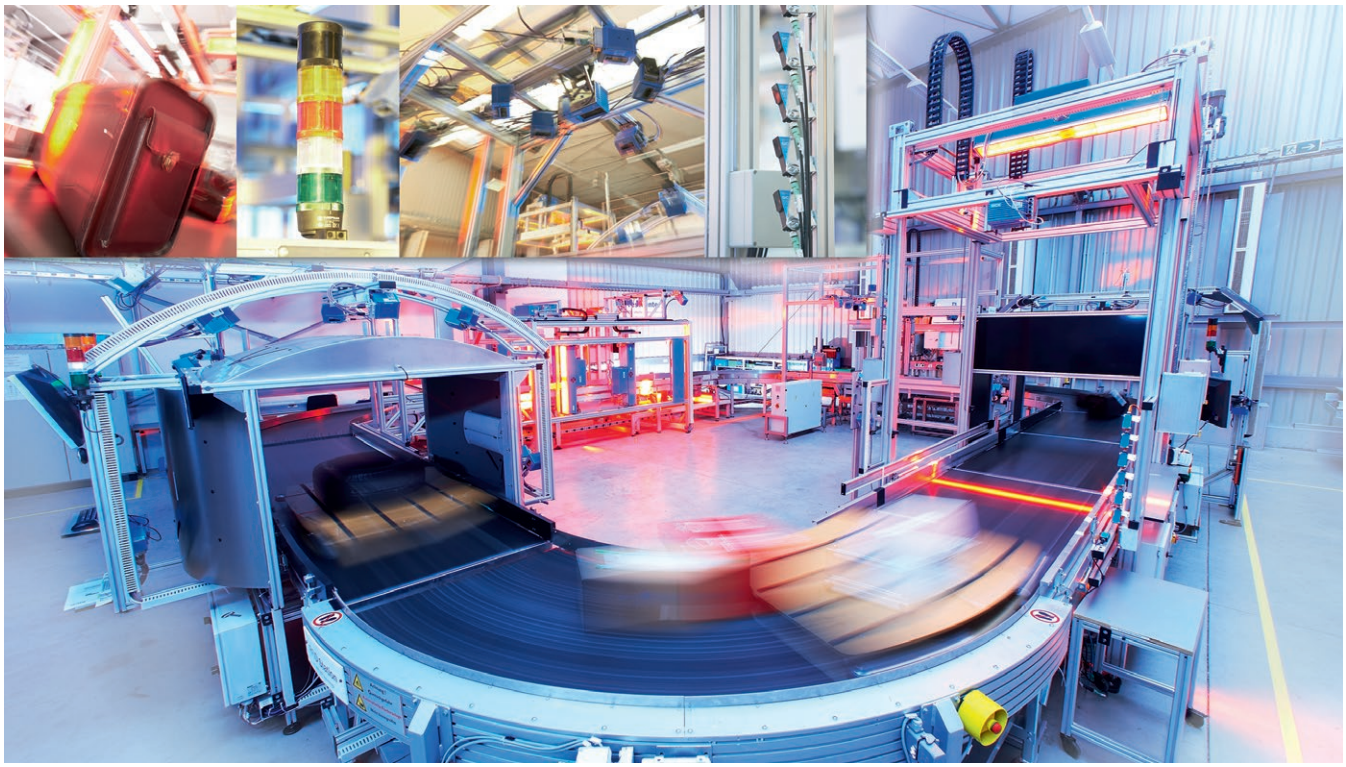
Müşterilerin artık en az satın aldığı hizmet ve ürünler kadar bu ürünlerin teslimat süreçlerini de göz önünde bulundurduğu yadsınamaz bir gerçek. Ürünlerin değil, lojistik süreçlerinin yarıştığı günümüzde şeffaflık, izlenebilirlik ve müşterilerin sürece dahil edilmesi büyük önem taşıyor. İşbu durumda Optiyol olarak geliştirdiğimiz son kullanıcı deneyim ekranları ile müşterilerin kurye ve dağıtıcı ile anlık iletişim kurmasına (kapıya bırak, komşuya bırak, adres değiştir…) ve kendi siparişini taşıyan aracı canlı izleyebilmesine imkan veren teknolojiler sunuyoruz. Bu sayede gerek firmaların operasyonlarını dijitalleştirmelerine gerek müşteri deneyiminin iyileştirilmesine ciddi katkıda bulunuyoruz.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Sunduğumuz kilometre ve araç tasarrufları sayesinde bugüne kadar 2.8 milyon kilogram CO2 salınımını azaltmış durumdayız. Bu sayede Avrupa'da Temiz Teknoloji alanında Avrupa'nın En İyi 50 Girişimi arasına seçildik ve bu alandaki projelere de aktif olarak destek veriyoruz.

BAŞARILARINI ÖDÜLLERLE TAÇLANDIRDI

Optiyol başarısını aldığı ödüllerle de kanıtlıyor. Bu yıl Akıllı Ulaşım Sistemleri Zirvesi'22'de "Akıllı Hareketlilik Yazılımı Ödülü", 7. Ekonomi Lojistik Zirvesi kapsamında ise "Yılın Lojistik Teknolojisi Şirketi" ödülünü kazandıklarını aktaran Optiyol Kurucu Ortağı ve CEO'su Dr. Ozan Gözbaşı, "Ayrıca bu sene dünyanın tedarik zinciri ve yapay zeka teknolojileri alanındaki en prestijli programlarından olan 1871 Supply Chain Innovation Lab ve Fuel Accelerator'a kabul aldık. Bu programlar ile dünyanın en büyük şirketleri ile test çalışmaları yapma ve özellikle Kuzey Amerika'daki büyümemize hız vermeyi hedefliyoruz. Sadece bugünü değil, geleceğin lojistik operasyonlarını da optimize ve otomatize etmek adına çıktığımız yolda dünyadaki gelişmeleri ve modelleri de yakından takip ettiğimizi ifade edebiliriz" diyor.



Perakende Sektöründeki 3 Teknolojik Trend

PERAKENDE SEKTÖRÜNDE EZBER BOZMAYA HAZIRLANAN AKILLI SENSÖR TEKNOLOJİLERİ

E-ticaret ve mikro fulfillment hizmeti patlaması yaşanan perakende sektörü, çarpıcı biçimde değişiyor. Online alışveriş ve eve teslim seçeneklerine yönelik tüketici talebindeki artış, perakendecileri, dağıtım merkezleri ve depolardaki süreçleri yeniden değerlendirme ve teknolojik yenilikler ile verimliliklerini arttırma ihtiyacını ortaya çıkarıyor.

Artan bu yükün bir kısmını hafifletmek için akıllı sensör teknolojileri, üretim ve lojistik süreçlerinin iyileştirilmesine yardımcı oluyor. Sektörde devrim yaratmaya başlayan üç sensör teknolojisini sizler için derledik.

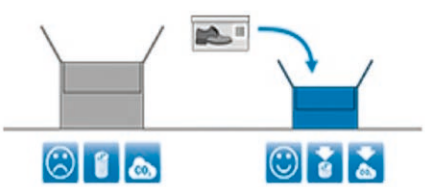
1- MASTER DATA YÖNETİMİ

Sektördeki tüm bu değişiklikler, bir depodaki alanı optimize etmenin en etkili yolunu belirlemeyi imkansız hale getirebilir. Bu zorluğun önündeki en büyük engellerden biri doğru ürün verilerini bulmaktır. Master data toplama ve boyutlandırma verileri, bir tesise giren veya çıkan tüm ürünleri analiz etmenize yardımcı olur. Toplandıktan sonra, tüm bu veriler depo yönetim sisteminize gönderilir ve bu da alanı optimize etmenizi kolaylaştırır.

SICK, Master Data Analyzer (MDA), bir tesise giren veya tesisten çıkan tüm ürünler için master dataları boyut, ağırlık, barkod ve fotoğraf olarak oluşturur ve bunları depo yönetim sisteminize gönderir. Bu verilerle, deponuzda her üründen ne kadar olduğunu ve tam konumunu öğrenebilirsiniz. Alanı optimize etme imkanının yanı sıra bu veriler, aynı zamanda teslimatları daha iyi yönetmenize de olanak sağlar.

MDA Vision, süreçleri optimize etmek ve şeffaflığı artırmak için 3D anlık görüntü teknolojisini kullanır. Master dataların hızlı ve hassas bir şekilde kaydedilmesi, gelişmiş rota planlamasına olanak tanıyarak depolama alanı ve araç yakıtında büyük maliyet tasarrufu sağlar.

Paketleme Sürecinde Master Data



Depoların paketleme bölgerinde çalışanlar, ürünlere ait Master Data Analyzer ile elde edilen görüntüleri kullanabilir. Böylece paketlemenin doğru bir şekilde yapılması sağlanır ve paketeleme kalitesi artar.

Taşıma Sürecinde Master Data

Master Data sayesinde taşıma aracı içinde oluşturulabilecek optimum düzen sağlanabilir; meydana gelebilecek yanlış yere gönderimlerin ve araç içi yerleşim sorunlarının önüne geçilmiş olunur. Böylece taşıma masraflarını ve yakıt tüketimini azaltmaya yardımcı olur.

Depolama Sürecinde Master Data

Ürünlere ait iç lojistik süreci, ürünlerin teslim alınması ile başlar. Otomatik optimum depolama için, Master Data Analyzer ürünlere ait master data ve lojistik açıdan özellikleri birleştirerek güncellenmiş yeni bir master data oluşturur. Bu data sayesinde depo en verimli şekilde kullanılmış olur.

2- BACKUP ASİSTAN SİSTEMİ

Master datalar elde edildikten sonra, bir tesis içindeki ürünün depodaki farklı noktalardan taşınması gerekir. Bu genellikle forkliftler kullanılarak yapılır, ancak forklift güvenliği uzun yıllardır büyük bir endişe kaynağı olmuştur.

Sürücü asistan sistemleri, forkliftlerle olası çarpışmaların azaltılmasına yardımcı olur ve tüm çalışanların güvende kalmasını sağlar. Bir forkliftin arka alanını görmek en zor olanıdır, bu da sürücülere emniyeti sağlamaları konusunda önemli bir yük oluşturur. Forklift sürüşü özellikle ulaşılması zor alanlarda ve zor hava koşullarında oldukça güçtür. Sürücüler bu durumlarda algılarına her zaman güvenemezler çünkü, bu yükleri taşırken çok fazla konsantrasyona ihtiyaçları vardır.

SICK'in BAS sürücü asistan sistemi, yoluna bir şey çıkması durumunda sürücüyü görsel ve sesli uyarı sinyalleriyle aktif olarak uyarmak için LIDAR teknolojisini kullanır.

BAS, özelleştirilebilir uyarı alanları ve sürücüyü görsel ve sesli alarmlarla olası çarpışmalara karşı uyaran bir sinyal lambasından oluşan çok seviyeli bir uyarı konseptiyle donatılmıştır. Entegre 2D LIDAR sensörleri yalnızca forklift geri vitesteyken aktif izlemeye geçerek ileri hareket sırasında yanlış alarmları önler.

3- DİJİTAL DÖNÜŞÜM İLKELERİNİN UYGULANMASI

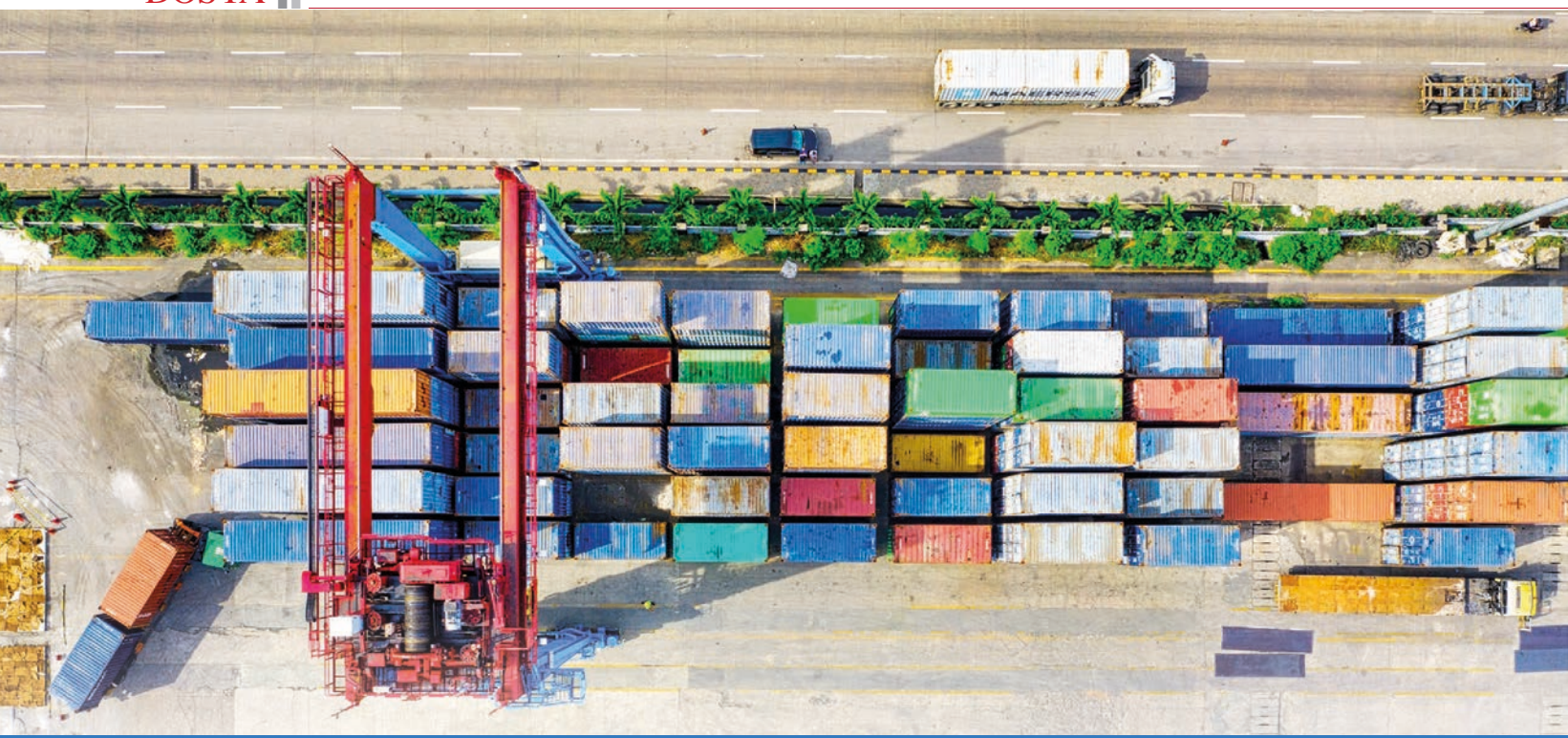
Perakende, üretim ve lojistik süreçlerinde devam eden iyileştirmelerin son adımı dijital dönüşümdür. Tüm master datalara sahipsiniz, deponuz malzemeleri taşıyan forkliftlerle güvenli bir şekilde çalışıyor, ancak tüm bu verilerle ne yapıyorsunuz?

Tedarik zincirindeki şirketler, depolarda ve dağıtım merkezlerinde yükleme ve boşaltma işlemlerini hızlandırmanın yollarını aramaya devam ediyor. Gelen ürün kimliği ve varış yeri etiketlemesi gibi mevcut kanıtlanmış yöntemler, çapraz yükleme ve otomatik depolama sistemlerini desteklemektedir. Hepsi daha fazla çeviklik ve gelişmiş müşteri memnuniyeti sağlayan teknolojilerdir. Depo operasyonlarında robot teknolojilerinin daha fazla benimsenmesiyle birlikte, robot teknolojilerinin kullanıldığı yükleme ve boşaltma otomasyon yöntemleri de artan bir hızla tasarlanmakta ve test edilmektedir.

Mobil ve sabit robotlar perakende süreçlerini iyileştirmektedirler. Mobil robotlar, çalışan kaynaklarını kullanmadan işlerin devam etmesini sağlamak için başka bir yöntem sunar. Sabit robotlar, çalışanların daha değerli görevleri yerine getirmelerine olanak tanıyan tekrarlayan görevleri tamamlayarak aynı şeyi yapabilir.

Robotlara ek olarak, Asset Monitoring teknolojisinin uygulanması, perakende dağıtım merkezlerinin eskisinden daha da yüksek verimlilikle çalışmasını sağlayabilir. Asset Monitoring teknolojileri, bulut tabanlı bilgi erişimi ile birleştiğinde, taşıma halindeki ürünlerin görünürlüğünün doğruluk ve zaman açısından daha yüksek düzeyde spesifik olarak takip edilebileceği bir platform sağlar. Master data oluşturma sistemleri, tanımlama ve durum açısından ürünler ve öğeler hakkında belirli bilgiler sağlarken farklı algılama teknolojileri paket veya yük durumu, hareket, sıcaklık, elleçleme ve diğer özellikler hakkında bilgi toplar. Bu veriler bulut tabanlı bir analitik ve kullanıcı ara yüzü platformunda yer aldığında, takip edilebilirlik ve verimlilik büyük ölçüde artırılır.

SICK
Sensor Intelligence.



8.5 milyon TL YATIRIM ALAN KAMION İLK 5 İÇİNDE YARIŞACAK

Şirketlerin komple taşımacılık ihtiyaçlarını tek bir panelden yönetmelerini sağlayan dijital lojistik platformu Kamion, girişim ekosisteminin en önemli oyuncuları arasında bulunan Y Combinator'dan 8.5 milyon TL yatırım aldı. Kamion kurucusu ve CEO'su Berkay Adlım, hizmetlerini genişleterek yurt içinde lider olmayı, global pazarda ilk beş platform içine girmeyi hedeflediklerini söyledi.

Berkay Bey, kendinizden ve Kamion'un kuruluş hikayesinden söz eder misiniz?

Kamion doğru kamyonu, doğru yükle, doğru zamanda buluşturan dijital bir lojistik platformu. 2020 yılının başında kurulan oldukça genç bir şirketiz. Lojistik çocukluğumdan beri ilgimi çeken izlediğim bir alan oldu. 12 yaşımdan bu yana, sanayinin yoğun olduğu alanlarda, deneyim kazanmak üzere bulundum. Faaliyet gösterdiğimiz her alanda ve her zaman işin içinde bir kamyon vardı. Yüksek öğrenimimi ABD'de Illinois Üniversitesi'nde yaptıktan sonra, Columbia Üniversitesi'nde master yaptım. Bu 10 senelik zaman dilimi içerisinde özellikle veri işleme ve algoritmalar konusunda deneyim kazandıktan sonra bu alanda çok ciddi fırsatlar olduğunu gördüm. Türkiye'nin de bu iş için çok uygun bir pazar olduğunu düşündüm. Ve Kamion'u burada kurma kararı aldım.

Berkay Adlım

'VERİMLİ, GÜVENİLİR VE HIZLI ÇÖZÜMLER'

Nasıl bir iş modeline sahipsiniz? Müşterilerinize sunduğunuz avantajlar neler?

Öncelikle amacımız tüm paydaşlarımıza (kamyoncu iş ortaklarımız ve yük sahiplerimiz) en verimli, en güvenilir ve en hızlı hizmeti sunmak. Kullanması basit, altyapısında özenli veri analitiğinin bulunduğu telefon ve web uygulamalarımız

"Yük veren müşterilerimize güvenilir nakliyecilerle, uygun fiyatlara, yüksek performanslı bir hizmet vermeyi temel alıyoruz. Nakliyeci iş ortaklarımıza ise zamanında ödeme, hafif yük ve düşük bekleme süreleri taahhüt ediyoruz."

mevcut. Telefon uygulamalarımıza online uygulama mağazalarından, web uygulamalarımıza ise bizimle iletişime geçerek ulaşabilirler.

Yük veren müşterilerimize güvenilir nakliyecilerle, uygun fiyatlara, yüksek performanslı bir hizmet vermeyi temel alıyoruz. Nakliyeci iş ortaklarımıza ise zamanında ödeme, hafif yük ve düşük bekleme süreleri taahhüt ediyoruz.

Bu temellerin üzerine inşa edilen teknolojik altyapı ile verim kazanan Kamion olarak, yazılım ve veri analitiği kullanarak kazandığımız verimi fiyatlara yansıtma şansı buluyoruz. Ayrıca Kamion mobil uygulaması sayesinde yük garajlarına gidip vakit ve benzin harcamalarına da gerek kalmıyor.

Bu dönemde aldığınız yatırımlardan söz eder misiniz?

Yakın zamanda girişim dünyasının önemli oyuncularından biri olan, Silikon Vadisi merkezli Y Combinator'den 8.5 milyon TL yatırım aldık. Bu dönemde bu yatırımı almaya hak kazanmış tek Türk şirketi olmaktan gurur ve mutluluk duyuyorum. Dünyadaki en iyi erken aşama yatırım fonlarından biri olan Y Combinator'un takımımıza, ülkemizin potansiyeline olan inancı ve bizi ekosistemde ileri taşıma iddiası bizi çok gururlandırdı. Bu yatırımla hedeflerimize ulaşmada doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gördük. Bu kapsamda da durmadan çalışmaya devam edeceğiz.

8 AYDA 8 KAT BÜYÜDÜ

Büyüme hedefleriniz neler?

Kamion olarak 2020'nin başında kurulduk ve 2020'nin son çeyreğinden beri aktif olarak ciro yaratıyoruz. 2022'nin ilk 8 ayında ise ortalama 8 kat büyüme gerçekleştirdik. Kısa vadede Türkiye'nin yerel pazarında nakliyeci iş ortaklarımızın kullandığı lider dijital platform olmayı hedefliyoruz. Bizi kullanan iş ortaklarımızın mazot, finansman, yemek, yedek parça gibi tüm ihtiyaçlarını uygun maliyetler ile karşılayabilmelerini istiyoruz. Orta-uzun vadede ise global pazarda ciro bazında ilk 5 nakliye platformu arasına girmeyi amaçlıyoruz.

Lojistik teknolojilerinde yeni trendler neler?

Özellikle Çin ve ABD'de başlayan "modern yük komisyonculuğu" iş modelinin, gelişmekte olan ekonomilerde daha iyi işlediği kanaatindeyiz. Bunun sebebi, akıllı telefon kullanımının yüksek olduğu bu pazarlarda, lojistik alanında yazılım odaklı bir düşünce biçiminin henüz yerleşmemiş olması. Bu durum fırsatları beraberinde getiriyor.

Yukarıda bahsettiğimiz iş modelinin yanı sıra, taşıyıcıları ve yük verenleri online ortamda bir araya getiren ancak taşıma sorumluluğu ve fiyatlandırma görevlerini üstlenmeyen online pazaryerleri de görüyoruz.

Her iki iş modelinin altında özenli bir şekilde toplanan veri ve bu veriyi kullanarak elde edilecek rekabet avantajı yatıyor.

'TEKNOLOJİ İÇERİDE ÜRETİLMELİ'

Lojistik şirketlerinin teknoloji alanında neler yapması gerekiyor?

Biz Kamion olarak, ilk adımın kullandığımız ve kullanacağımız bütün teknolojinin içeride üretilmeye başlanması olduğunu düşünüyoruz. Yaratıcı ve yüksek disiplinli bir yazılım takımı ile pazarda ortaya çıkan ihtiyaçların ürüne daha hızlı yansıtılabileceği kanaatindeyiz.

Bu alanda atılan adımları yakından incelediğimizde, pek çok yeni nesil lojistik servis sağlayıcısının oldukça hızlı ilerlediğini görüyoruz. Bu da bizi mutlu ediyor.

"Önümüzdeki on yıllık süreçte teknolojinin taşımacılık ve lojistik faaliyetlerini dönüştüreceği, tüm mal ve hizmetlerin üretim süreçlerindeki değişim ve dönüşüme uyumlu bir tedarik altyapısının her şeyden önce teknoloji yardımıyla ortaya çıkacağını söyleyebiliriz. Bu nedenle teknolojinin gelecekte standartlarını belirleyeceği en önemli sektörlerin başında taşımacılık ve lojistik sektörü yer alıyor."

Taşımacılıkta teknolojik dönüşümün BUGÜNÜ ve YARINI

Ekonomik faaliyetlerin hızla dönüştüğü, küreselleştiği ve fiziksel mobilitenin yerini uzaktan çalışma modellerine hatta insansız üretim süreçlerine bıraktığı bir dönem yaşıyoruz. Günümüzde her on yılda yepyeni teknolojiler ortaya çıkıyor, bir önceki teknolojiler demode olup popülerliğini yitiriyor ve kulanım dışı kalıyor.

STARTUP'LARA YATIRIMLAR ARTIYOR

Ekonomik sistem içerisinde, tüm sektörlerin en önemli paydaşlarından olan taşımacılık ve lojistik sektörünün de bu teknolojik dönüşüme kayıtsız kalması mümkün değil. Bu nedenle her geçen gün taşımacılık sektörünün teknolojik dönüşüme yönelik yatırımları artıyor. Teknoloji yatırımlarının verimlilik (para ve zaman tasarrufu ile kalite artışı), tüketici ve müşteri tercihlerindeki değişimler, e-ticaret hacminin büyümesi, sürdürülebilirlik ve iklim değişimi mücadelelerine uyum gibi önemli zorlayıcı sebepleri de bulunuyor.

Pandemi ile birlikte tedarik zincirlerinin güvenliği ve verimliliğinin önem kazanması da bir diğer önemli konu. Artan navlun maliyetleri, konteyner krizi, yük için araç bulma zorlukları, iş gücü kayıpları; gerek iş gücünü ikame etme gerekse optimum planlama yönünden teknolojik çözümlerin önemini artırdı. Yapay zekâ, robotik çözümler, konum tabanlı taşıma altyapıları ciddi alternatifler sunmaya başladı. Yük sahibi ile araç sahiplerini buluşturan, yükün anlık olarak izlenebildiği, araç sahiplerinin dolu gidip boş dönme sorunlarını çözerek daha verimli ve ucuz bir taşıma yapmasına imkân veren teknolojik çözümler hızla büyüyen startup yatırımlarına konu oluyor.

DEPO ÇÖZÜMLERİ İÇİN AR-GE MERKEZLERİ KURULUYOR

E-ticaret ve buna bağlı büyüyen kargo ve depolama hizmetlerinin yapay zekâ ve robotik çözümlere olan yatırımları artıyor. Lojistik şirketleri optimum depoculuk çözümleri için AR-GE merkezleri kuruyor. Ülkemizin önemli lojistik şirketleri, AR-GE merkezleri ile yapay zekâ ve robotik süreç otomasyonlarına yatırım yapıyor. İnsansız "karanlık depo" çözümleri e-ticaretin önemli bir unsuru haline geliyor.

LİMANLAR VERİMLİLİK İÇİN TEKNOLOJİYE YÖNELDİ

Pandemi döneminde, tedarik zinciri sorununun en önemli unsurlarından birine dönüşen limanlardaki tıkanıklıklar ve gecikmeler, limanların verimliliğinin ne kadar hayati olduğunu da gösterdi. Günümüzde limanlardaki verimlilik; nesnelerin interneti (IoT), blok zinciri, dron, veri analitik çözümleri ve dijital platform yatırımları ile arttırılmaya çalışılıyor. Örneğin, Hamburg limanı 2011'de başlattığı akıllı liman programı ile kapasite optimizasyonu ve verimlilik artışı hedeflemiş, bu çerçevede nesnelerin interneti çözümleri kullanmaya başlayarak sensörler ve GPS yardımıyla limandaki fiziksel varlık-

M. Yavuz Öner - KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri

ların (kamyonlar, vinçler, depolar, konteynerler vs.) trafiğini yönetmeye başlamıştır. Yine Singapur ve Hamburg gibi limanlarda yapay zekâ ve veri analitiğine yönelik araçların; optimizasyon ve büyük verinin yönetilmesi, operasyonel planlamalar için gerekli çeşitli öngörülerin ve tahminlerin oluşturulması amacıyla kullanıldıklarını görüyoruz.

DRON'LA TESLİMAT PAZARI 5,5 MİLYON DOLARA ÇIKACAK

Taşımacılıkta verimlilik ve güvenliği arttırmaya dönük teknolojik gelişmelerin önemli adımlarından biri de otonom ve sürücüsüz araçlar, artırılmış gerçeklik teknolojisi ile yönetilen gemiler, dron ve robot destekli kargo dağıtımı gibi alanlarda ortaya çıkan gelişmelerdir. Research and Markets'ın raporuna göre, dron destekli teslimat pazarının 2022 yılında 228 milyon dolara ulaşacağı ve 2030 yılına kadar da 5,5 milyar dolara yükseleceği tahmin ediliyor. E-ticaret hacmindeki artış ve temassız teslimat için artan taleple birlikte bu alandaki en büyük potansiyelin Kuzey Amerika'da ve Asya Pasifik bölgesinde yoğunlaşacağı öngörülüyor.

KARBONLA MÜCADELE TEKNOLOJİYİ TETİKLİYOR

Taşımacılık sektöründe teknolojik dönüşümün önemli zorlayıcı sebeplerinden biri de iklim değişikliği ile mücadele kapsamında çevreci ve sürdürülebilir modellere geçiş zorunluluğudur. Devletlerin yasal düzenlemeleri, tüketici tercihleri ve kamuoyu talebi; şirketlerin iş yapış şekillerini değişime zorluyor ve daha çevreci sevk ve üretim modellerine geçişi zorunlu kılıyor. Bu çerçevede taşımacılık ve lojistik sistemi de bu dönüşüme ayak uydurmak durumundadır. Karbon emisyonunun azaltılması hedefleri doğrultusunda, elektrikli araçlar ve akıllı şehir altyapıları gelişim gösteriyor. KPMG'nin "Havacılık Endüstrisi Liderleri" 2022 yılı raporuna göre pandemi sonrasında havacılık şirketlerinin filolarını yenileme kapsamında; yeni teknolojileri kullanan, yakıt tasarrufu sunan dar gövde uçaklara yönelimi artıyor. Bu yönelimde çevreci düzenlemelerin ve tüketici tercihlerinin etkisi gözleniyor. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) de 2050 yılına kadar net-sıfır karbon emisyonu hedefini ortaya koydu ve buna yönelik eylem planını açıkladı. Bu eylem planının en önemli ayaklarını çevreci uçak yakıtı kullanımının arttırılması ile elektrik ve hidrojen teknolojisine dayanan uçaklara geçiş olarak belirlendi. Ayrıca navigasyon ve rota verimliliklerinin arttırılması, ormanlaştırma faaliyetleri gibi dengeleyici faaliyetler ile karbon salınımını kaynağında bertaraf ederek depolanan karbonun dönüştürülmesi ve yeniden kullanıma yönelik karbon yakalama ve değerlendirme teknolojilerinin yaygınlaştırılması gibi eylem planları belirlendi.

> "Research and Markets'ın raporuna göre, dron destekli teslimat pazarının 2022 yılında 228 milyon dolara ulaşacağı ve 2030 yılına kadar da 5,5 milyar dolara yükseleceği tahmin ediliyor. E-ticaret hacmindeki artış ve temassız teslimat için artan taleple birlikte bu alandaki en büyük potansiyelin Kuzey Amerika'da ve Asya Pasifik bölgesinde yoğunlaşacağı öngörülüyor."

ÖRNEK PROJELER

İsviçre'nin ilk etabını 2031 yılına ikinci etabını ise 2045 yılına kadar tamamlamayı planladığı çevreci bir komple taşıma sistemi olarak tasarlanan Cargo Sous Terrain (CST) projesi ile üretim merkezlerinden malların inşa edilecek bir tünel ve bu tünel içinde hareket edecek elektrikli konteynerler içinde Zürih şehir merkezine ulaştırılması sağlanacak. Deutsche Post DHL Group'un Street Scooter elektrikli araçları ile dağıtım projesi ve Holland Shipyards Group tarafından FPS'e yaptırılan hidrojenli konteyner gemisi projesi gibi çalışmalar, gelecekte taşımacılık sektörünün sürdürülebilirliğe dönük teknoloji yatırımlarının artacağını gösteriyor.

Diğer yandan akıllı şehir teknolojileri ve elektrikli otomobillere uygun yerel altyapı yatırımlarının ilerleyen yıllarda artması, şehir içi ulaşımda da teknolojik bir dönüşümü getirecektir. Orta Vadeli Program, Ulaştırma Bakanlığı Akıllı Ulaşım Sistemleri Stratejisi ve Ticaret Bakanlığının Yeşil Mutabakat Eylem Planı sürdürülebilir ulaşım eylemlerini belirledi. Bu çerçevede elektrikli araç üretimi ve kentsel altyapının buna dönük olarak geliştirilmesi için yatırımlar arttırılırken paylaşımlı bisiklet ve elektrikli scooter gibi mikro mobilite araçlarının yasal altyapısının oluşturulması hedefleniyor.

Yine iş ve şehir yaşamının hızına ayak uydurmaya dönük çeşitli akıllı cihaz uygulamaları ile sunulan taksi, parsiyel taşıma, sanal market uygulamaları da taşımacılık sektörünün dijital dönüşümünün gerek mal ve hizmet üreticilerine gerekse tüketicilere sunduğu kolaylıklar olarak karşımıza çıkıyor.

GÜMRÜKLERDE BLOK ZİNCİRİ KULLANIMI

Diğer yandan, blok zinciri teknolojisinin gümrük, dış ticaret ve buna bağlı olarak taşımacılık ve lojistik alanlarında kullanımına dönük çalışmalar ve uygulama örnekleri de ortaya çıkmaya başladı. Blok zinciri; kâğıt kullanımını ve bürokrasiyi azaltıp taraflar arasında karşılıklı güveni tesis

ederek işlemleri kolaylaştıracak bir çözüm olabilir. Blockchain Türkiye Platformu'nun Ekim 2021 tarihli "Ülkemizde Blok Zincirin Uluslararası Ticarette Kullanımına Yönelik Çalışma Raporu ve Politika Önerileri" çalışmasında; uluslararası ticarette emtiaya ait evrakın uluslararası kurallar ile ithalatçı ve ihracatçı ülkelerin mevzuatına göre manuel olarak işlem görmesi nedeniyle dolaşım ve takip süreçlerinde insan hatasına ve kaybolma risklerine açık ve yavaş işleyen bir süreç söz konusu olduğu belirtiliyor. Bunun yaratacağı maliyetler vurgulanarak blok zinciri teknolojisinin tüm paydaşların veriye eş zamanlı sahip olmasını, dokümanın orijinal ve kopyalarının doğruluğunun teyidini ve doğru veriye hızlı ve şeffaf erişimi sağlayacağı ifade ediliyor. Bu çalışmada; nakliye belgelerinin, menşe ve dolaşım belgeleri ile faturaların, garanti ve akreditifler gibi finansal işlemlerin, sınır ötesi ödeme sistemlerinin, sigorta işlemlerinin blok zinciri teknolojisi ile otomatikleştirilebileceği, gümrük ve limanlardaki beklemelerin azaltılabileceği, dış ticaret işlemlerinin hızlı ve güvenilir biçimde daha etkin ve verimli hale gelebileceği savunuluyor. Tabii ki bunun için paydaş kamusal kurumların mutabakatı ve uluslararası düzeyde yapılacak düzenlemelerle küresel bir altyapının tesisi gerekiyor.

Sonuç olarak önümüzdeki on yıllık süreçte teknolojinin taşımacılık ve lojistik faaliyetlerini dönüştüreceği, tüm mal ve hizmetlerin üretim süreçlerindeki değişim ve dönüşüme uyumlu bir tedarik altyapısının her şeyden önce teknoloji yardımıyla ortaya çıkacağını söyleyebiliriz. Bu nedenle teknolojinin gelecekte standartlarını belirleyeceği en önemli sektörlerin başında taşımacılık ve lojistik sektörü yer alıyor.

KILIÇ DENİZ, HAVAYOLUYLA ihracatta sektörüne öncülük ediyor

Ali Sarıman

Su ürünleri yetiştiriciliğinde dünyanın önde gelen firmaları arasında bulunan ve 60'tan fazla ülkeye ihracat yapan Kılıç Deniz, havayolu ihracatında sektörüne öncülük ediyor. 16 yıl önce 10 kg balık ihracatıyla başlattıkları yolculuğun bugün Türkiye su ürünleri sektörü için yılda 20 bin tona ulaştığını vurgulayan Kılıç Deniz Gümrük ve Lojistik Müdürü Ali Sarıman, açılan her yeni destinasyona mutlaka ürün gönderdiklerini ve pazar oluşana kadar sevkiyatların rutin olarak devam ettiğini söylüyor.

Kılıç Deniz'in büyüme yolculuğundan söz eder misiniz?

1993 yılında kurulan Kılıç Deniz, bugün 2 bin 500 çalışanı ile dünyanın en büyük levrek, çipura, kaya levreği, alabalık ve somon üreticisi olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Yıllık 75 bin ton balık üretim kapasitesi ve aynı zamanda yıllık 450 milyon adet yavru balık üretimi ile sektör ve dünya birincisi konumundadır. Balık yemi üretimi de bulunan Kılıç Deniz, yıllık 195 bin ton balık yemi üretmektedir. Avrupa Birliği ve FDA standartlarında üretim yapan Kılıç Deniz, 60'tan fazla ülkeye ihracat yapmaktadır.

Sektörünün öncü kuruluşu olan Kılıç Deniz, ülkemize ve bağlı olduğu su ürünleri sektörüne katkılarını ilkleri başararak yerine getirmiştir. 16 yıl önce gerçekleştirdiği ilk hava kargo ihracatıyla su ürünlerinin havayoluyla ihracatını hem havayolu lojistik hem de su ürünleri sektörüne kazandırmıştır. 10 kg balık ile başlayan yolculuk şu an su ürünleri sektörü için Türkiye'de senelik 20 bin ton rakamlarına ulaşmış durumdadır. İlk canlı yavru balık gemisini de kendi tasarlayan Kılıç Deniz, Türkiye'den ilk canlı yavru balık ihracatını 2005 yılında Yunanistan'a gerçekleştirmiştir.

İHRACATIN YÜZDE 25'İ HAVA KARGOYLA YAPILIYOR

Kılıç Deniz olarak ürünlerin sevkiyatını nasıl gerçekleştiriyorsunuz? Kullandığınız özel yöntemler neler?

Kılıç Deniz olarak karayolu, havayolu ve denizyolu olmak üzere 3 taşıma şeklini de kullanarak lojistik faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 2021 yılı verilerine bakıldığında, ürünlerimizin ihracatının yüzde 70'i karayolu, yüzde 25'i havayolu, yüzde 5'i de denizyolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmiştir.

Lojistik sektörünün önde gelen firmaları ile çalışmakta ve bütün taşıma şekillerinde ürün muhteviyatı bozulabilir ve son tüketim tarihi belli olduğundan dolayı, soğutucu ünitesi olan frigorifik lojistik araçları ve ekipmanlarından faydalanmaktayız.

Ürünlerimizin sıcaklık ve ısı verileri insan sağlığı tüketimi için son derece önemli olduğundan soğuk zincir teslimat süresince hiçbir şekilde kırılmaması gerekmemektedir. Bu sebeple bütün lojistik araçlarımız datalogger cihazları ile takip edilmekte, aynı zamanda uydudan da canlı izlenmektedir.

Lojistikte hangi alanlarda alımlar yapıyorsunuz? Çalıştığınız şirketleri hangi kriterlere göre seçiyorsunuz?

Lojistik şirketleri fabrikamızdan ürünleri teslim aldıktan sonra teslimat bölgelerine kadar eksiksiz, tam ve müşteri tarafından belirlenen kriterler ile götürmekle mükelleftir. İhracat gümrüğü tarafımızca yapılan ihracat mallarının son tüketim tarihleri belli bir süre kapsamında olduğundan, ihracat sınır bölgesinden, gümrük kapılarından, veteriner sınır kontrol noktalarından en hızlı şekilde geçmesini sağlamak lojistik şirketlerinin en önemli görevleridir.

Karayolu nakliyelerinde TIR ve dorse ekipmanlarının Avrupa Birliği normlarına uygun olması zorunludur. Takograf kuralları, hız kurallarına uymaları ve özellikle yurt dışına gidecek şoförlerin tecrübeli olması çok önemli. Ayrıca Avrupa ülkeleri geçiş belgelerine ülke bazlı eksiksiz sahip olmak zorundadırlar.

Havayolu ihracatlarında ise havalimanlarında ve uçuş esnasında soğuk

zincir dikkatle takip edilmektedir. Hem gönderilen havalimanı hem de varış limanında soğuk hava depoları kullanılmakta ve gerektiğinde ısı kayıtları kontrol edilerek, kayıt altına alınmaktadır.

Nakliye şirketleri, uluslararası nakliye taşıma kuralları gereği geçerli ürün ve araç sigortalarını her zaman kendilerinde bulundurmak zorundadır.

Bütün lojistik şirketlerinin TIR, konteyner ya da uçak ekipmanlarında oluşabilecek teknik aksaklıklara karşı mutlaka yedekte ekipman ya da araç bulundurmalarına dikkat ediyoruz. Sirkülasyon çok fazla olduğu için oluşabilecek aksiliklerde yedek ekipman ile yüklememizi gerçekleştirerek hem müşteri hem de zaman kaybının önüne geçmiş oluyoruz.

"Kılıç Deniz olarak karayolu, havayolu ve denizyolu olmak üzere 3 taşıma şeklini de kullanarak lojistik faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. 2021 yılı verilerine bakıldığında, ürünlerimizin ihracatının yüzde 70'i karayolu, yüzde 25'i havayolu, yüzde 5'i de denizyolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmiştir."

AÇILAN HER DESTİNASYONA ÜRÜN GÖNDERİYOR

Kılıç Deniz'in lojistik ajandasında neler var?

Kılıç Deniz olarak günümüz son teknolojilerini ve yeniliklerini takip ederek, çağın gerektirdiği çözüm odaklı lojistik uygulamalarını gündelik üretim hayatında ve ihracat sevkiyatlarında kullanıyoruz.

Lojistiği bir parçası olarak gören su ürünleri sektörü, lojistik hattı ne kadar güçlü ise o kadar fazla noktaya teslimat yapabileceğini bilmektedir. Özellikle havayolu ihracatlarında açılan her yeni destinasyona mutlaka deneme amaçlı numune ürün göndermekte ve pazar oluşana kadar sevkiyatlar rutin olarak devam etmektedir.

Su ürünleri sektörünün lojistik öncelikleri neler?

Su ürünleri sektörü son yıllarda ürün çeşitliliği ve kapasite olarak hızlı bir ivme kazandı. Sektör, özellikle insan sağlığı tüketimi için faydalı olan besin zincirine katkıda bulunmaya, artan hacim ile hızlı bir şekilde devam etmektedir.

Kurallar kısmında en önemli noktalar ise; soğuk zincirin kırılmaması ve ihracat mallarının müşteri ile anlaşılan tarihte teslimatının yapılmasıdır. Son tüketim tarihi belli olan su ürünleri ihracatlarında geç kalmamak ve zamanında teslimat aslında en başta gelen kuraldır.

Lojistik süreçlerde ne tür zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Lojistik süreçlerde yaşadığımız belli başlı zorlukları şu şekilde özetleyebiliriz:

» Lojistik şirketlerinin değişen Avrupa taşıma kurallarına hızlı ayak uyduramaması,

» Lojistik belgelerinin Avrupa ülkeleri tarafından yeteri kadar yeteri sayıda temin edilmemesi (Dozvola Geçiş Belgesi),

» Ülkeler arası geçişte Yunanistan - İtalya, İtalya -İspanya gibi örnek vermek gerekirse gemi sayısının çok az olması ve gemilerin artan yakıt maliyetleri sebebi ile çok yavaş seyir halinde gitmeleri,

» Gemi sayısı ve kapasitelerinin az olması, ticaretin ve turist sayısının yoğun olduğu dönemlerde TIR dorselerinin gemilere alınmaması,

» Havayolu ihracat taşımalarında uçuç kapasitelerinin yeteri kadar olmaması ve ihracat firmalarının taleplerinin belli dönemlerde karşılanmaması,

» Havayolu ihracatlarında yolcu bagajı ve mazot ağırlığı sebebi ile ihracat mallarının uçaktan indirilmesi ve bunun son dakika belli olması,

» Havayolu ihracatlarında ihracat mallarının ilgili uçuş yerine başka bir uçuş ile gönderilip bilgisinin geç ya da verilmemesi,

» Denizyolu taşımacılığında konteyner ekipman sıkıntısı. Özellikle son 2 senedir Covid -19 sebebi ile liman personellerinin yeteri kadar çalışamaması ve konteynerlerin çok uzun sürelerde tahliye edilmesi.

Kahve Dünyası sevkiyatta bölgesel modele geçecek

2025 yılına kadar Türkiye'de 500, yurt dışında ise 200 mağaza açmayı hedefleyen Kahve Dünyası, tedarik zinciri alanında dijitalleşme, online depo ve elektrikli araç yatırımlarıyla sürdürülebilirlik adına ciddi adımlar atıyor. Birkaç yıl içinde tüm filoyu elektrikli araçlara döndüreceklerini belirten Kahve Dünyası Satın Alma ve Tedarik Zinciri Müdürü Ali Uçur, sevkiyatlarda ise merkezi sistemden bölgesel bazlı modele geçmek için adımlar atacaklarını açıkladı.

Ali Uçur

Kahve Dünyası hakkında bilgi vererek, yurt içi ve yurt dışındaki satış ağınızdan söz eder misiniz? 2025 yılına ilişkin hedefleriniz neler?

2004 yılında "Hepimizin Ortak Noktası" mottosuyla yola çıktık ve bu motto kurum kültürümüzün temeli oldu. Ürünlerimizi kendimiz üretiyor, kaliteden asla taviz vermiyor ve en iyi ham maddeleri kullanarak tüketiciyle buluşuyoruz. Türkiye'de tüm mağazalarımızın işletmesini kendimiz üstleniyoruz, böylece hem lezzet hem de hizmet garantisini kontrol altında tutuyoruz.

2022 itibarıyla Türkiye'de 37 ilde 250'ye yakın noktada Kahve Dünyası, Kahve Dünyası Fabrika ve Kahve Dünyası Algötür markamızla hizmet veriyoruz. Bine yakın akaryakıt istasyonundaki Kahve Dünyası noktaları ile de sıcak kahvemizi Türkiye'nin her yerinde kahve tutkunları ile buluşuyoruz. Ayrıca online kanalda kahvedunyasi.com ve pazar yerlerindeki mağazalarımızla Türkiye'nin dört bir yanına ürünlerimizi ulaştırıyoruz.

Yurt dışında biri Londra, ikisi Romanya, diğerleri de Körfez ülkelerinde olmak üzere 15 noktada misafirimize hizmet veriyoruz. 2025 yılına kadar Türkiye'de 500, yurt dışında ise 200 mağaza açmayı hedefliyoruz. Yurt dışında kıta Avrupası, Türki Cumhuriyetleri, Amerika ve Asya kıtası mağaza açma hedeflerimizin olduğu bölgeler. 2025 yılına kadar hem kanal bazlı hem tonaj bazlı konjonktür üstü büyüme hedeflerimiz var.

FİLOYU ELEKTRİKLİ ARAÇLARA DÖNDÜRÜYOR

Tedarik zinciri ve lojistik süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz? Gerçekleştirdiğiniz ve gündeminizde olan yatırımlar neler?

Yeni mağaza sayımızın artışıyla birlikte tedarik zinciri süreçlerinde de yatırımlar paralel olarak devam ediyor. Pandemi dönemiyle birlikte 5 kat büyüttüğümüz online depo yatırımımız sürüyor. Kahve Dünyası çikolatadan kahveye, unlu mamulden dondurmaya benzersiz konseptte bir mağazacılık anlayışıyla hizmet verdiği için bu hizmetin parçası olan ürünlerin tazeliği de bir o kadar önemli. Ürün kategorilerine göre -18, +4 derecede sevkiyatlarımız olduğu gibi ürün kalite, form ve yapısına göre farklı ısı rejimleri ile sevkiyatlarımızı yapmaktayız. Tüm sevkiyat ağımızı 360 derece izliyor, araç içi sıcaklık ayarlarını canlı olarak takip ediyoruz. Böylece zincirde herhangi bir kırılma durumu olduğunda tespit ederek, ürünü elimine ediyor ve sevkiyatın yenilenmesi için gerekli aksiyonu alıyoruz. Tedarik zincirinin tüm halkalarının kusursuz işlemesi için dijitalleşme zorunlu bir süreç, biz de tüm sürecimizi dijitalize ederek bu süreci başarıyla yürütüyoruz.

Serin depo sevkiyatlarımız için gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla elektrikli araçları filomuza eklemeye başladık. Birkaç yıl içinde tüm filomuzu elektrikli araçlara dönüştürmek istemekteyiz.

Ayrıca e-ticaret kanalında, talebe

karşılık yaptığımız sistemsel yatırımların sağladığı katkıları da bayram, yılbaşı gibi özel dönemlerde müşteri memnuniyeti ve teslimat ağı ile teslim süresi kapsamında sağladığı avantajların, ciddi katkılarını gördük. Hedefimiz S&Op ve Forecast konusunda sürdürdüğümüz çalışmalar ile operasyonel mükemmelliği daha da ileriye taşımak.

Yatırım hedeflerimizle doğru orantılı lojistik ağımız ve depo yatırımlarımız da büyümeye devam edecek. Uzun vadede merkez odaklı değil, lokasyon bazlı genişleyerek bölgesel sevkiyat modelini uygulamak için adımlar atacağız.

Ürün dağıtımlarınızı nasıl ve hangi taşıma modlarıyla gerçekleştiriyorsunuz? Kullandığınız özel yöntemler ve ekipmanlar neler?

Yurt dışı mağazalarımız için ağırlıklı deniz taşımacılığı, süre hassasiyeti olan gönderimler içinse hava taşımacılığını tercih ediyoruz. Yurt dışına yaklaşık 2 aylık periyotlarla gönderim yapıyoruz.

Yurt içinde ise her mağazamıza haftada bir her ısı rejiminden (+/-) sevkiyat yapıyoruz. Mağazalarda maksimum 15 günlük stokta tutma/kalma hedefimiz var. Ekstra satış olması durumunda mağaza bazlı ek talep süreçlerimiz de bulunmaktadır.

Yıl içinde yoğunluk haritamız 5-6 ticari döneme göre şekillenmekte. Bunlar; sevgililer günü, bayramlar, black friday, yılbaşı gibi özel alışveriş dönemlerinin arttığı ve paralel olarak bizim de sevkiyat sıklığımızın arttığı dönemler. Online kanalda özellikle çikolata gönderimlerimiz çok hassas, bu sebeple buz aküsü ve ısı yalıtımlı özel korumalı kılıf mutlaka kullanıyoruz.

"Depolama, elleçleme, dağılım ve toplama süreçlerine yönelik hizmetler alıyoruz. Kargo gönderimlerinde Aras Kargo, soğuk zincirde Fasdat Gıda, serin taşımacılıkta da Prestij Dağıtım uzun yıllardır birlikte çalıştığımız markalar."

ÜÇ AYRI ŞİRKETLE ÇALIŞIYOR

Lojistik alanda ne tür hizmetler alıyorsunuz? İş ortaklarınızı nasıl seçiyorsunuz? Hangi şirketlerle çalışıyorsunuz?

Ürünlerimiz Türkiye geneli dağıtıldığından, tüm ısı rejimlerine göre hizmet aldığımız tedarikçilerimiz bulunuyor. Depolama, elleçleme, dağılım ve toplama süreçlerine yönelik hizmetler alıyoruz. Hedefimiz siparişini veren müşterinin, siparişini oluşturduğu an itibariyle ibraz edilen teslim tarihinden önce ona siparişini kalite standartları çerçevesinde ulaştırabilmek. Aynı hassasiyet mağazalarımıza yaptığımız sevkiyatlar için de geçerli. Çünkü bu zincir aşamasında yaşanabilecek herhangi bir sorun ürünün bulunamamasına, hizmet ve servisin verilememesine kadar uzanabilmekte. Süreçte acil ve beklenmedik durumlar elbet yaşanabilir, fakat bu tarz durumlarda, esnek ve çevik davranabilen, hızlı aksiyon alan ve bizimle aynı hassasiyetle çalışan şirketlerle uzun soluklu çalışmak hayati oluyor. Kargo gönderimlerinde Aras Kargo, soğuk zincirde Fasdat Gıda, serin taşımacılıkta da Prestij Dağıtım uzun yıllardır birlikte çalıştığımız markalar.

Gıda taşımalarında öncelikler ve zorlukları neler? Zorlukların aşılmasına dönük lojistik şirketlerinden neler bekliyorsunuz?

Gıda lojistiğinde ısı, nem, soğukluk, çevresel etmenler oldukça önemli. Bu kapsamda, soğuk hava depolu araçların rutin bakım ve kontrollerinin yapılması, paketleme ve taşıma hizmetlerinde gerekli özenin gösterilmesi, taşıma esnasında yardımcı olacak etiketleme, uyarı gibi materyal kullanımlarının ihmal edilmeden yapılması, kusursuz bir lojistik süreç sağlayacak birkaç noktadan bazıları. Ayrıca, araç içinde olan ürünlerin ayrıştırmasının yapılarak, yanyana durmaması gereken ürünlerin ayrılması, araçta bulunan ısı rejimi ile mevsimsel hava durumunun kontrolü, araçta ürünün bekleme süresi, saklama koşulları, doğru toplama hepsi zincirin doğru işlemesi için kontrol edilerek ve dikkatle yapılması gereken işler.

Utku GENÇ
Migros Ev Dışı Tüketim Tedarik Zinciri & Lojistik Operasyonlar Grup Müdürü

Migros Toptan Ev Dışı Tüketim Kanalı:

HORECA SEKTÖRÜNÜN GELİŞEN VE BÜYÜYEN YÜZÜ

"Tüm operasyonel süreçlerin yanında veri ve verinin doğru analizi ile tüketici ihtiyaçlarının karşılanması yönünde modeller geliştirmek sürdürülebilirlik açısından büyük önem taşıyor. Bizler de bu bakış açısı ile verinin önemini anlıyor ve sistemlerin doğru şekilde fonksiyonlarını yerine getirmesi, eş zamanlı reaksiyon vermesi için her geçen gün verilerin toplanıp işlenmesi, anlamlı bilgilere dönüştürülmesi üzerine geliştirmeler ve çalışmalar yapıyoruz."

Migros Toptan olarak binlerce ürün çeşidi ile HORECA sektörüne hizmet veriyoruz. Kurumsal şirketlerin yanı sıra özel müşterilerimizin tüm gıda ve gıda dışı ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Hizmet yolculuğumuzda müşterilerimize Migros kalitesi ve güvencesi ile her projenin ihtiyaçlarına özel planlama yaparak hizmet sunuyoruz.

E-ticaretin öneminin gün geçtikçe arttığı günümüzde özellikle Covid-19 pandemisinin sektörün geleceğini büyük oranda değiştirdiğini ve tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızlı bir dönüşüme girdiğini söylemek mümkün. Migros Sanal Market'e baktığımızda son iki yılda altı kat büyüme gerçekleştirdiğini görebiliyoruz. Migros Toptan olarak bizler de HORECA sektörünün ihtiyaçlarını anlama, analiz etme ve bu ihtiyaca yönelik tedarik ve lojistik modelleri geliştirme çalışmalarımızı hızla hayata geçiriyoruz. Migros Toptan Mobil uygulamamız, geçtiğimiz yılın başında dönemin ihtiyaçlarına göre hizmet verebilmek amacı ile yeni güncellemeler ile devreye alındı. Uygulama portföyümüzdeki ürünlerin içerik bilgileri ve besin ögeleri, değerleri ile görseller anlık olarak güncelleniyor.

Tedarik Zinciri ekibimiz ile hizmet veren mağazalarımızdaki araç, teslimat, kurye organizasyon planlama süreçlerine ek olarak, e-ticaret portföy ürün yönetimi ile mağazalarımıza hizmet veren tüm depolarımızın bulunurluk seviyeleri, tedarik planlama süreçlerini profesyonel düzeyde organize etmek için çalışıyoruz.

Tüm operasyonel süreçlerin yanında veri ve verinin doğru analizi ile tüketici ihtiyaçlarının karşılanması yönünde modeller geliştirmek sürdürülebilirlik açısından büyük önem taşıyor. Bizler de bu bakış açısı ile verinin önemini anlıyor ve sistemlerin doğru şekilde fonksiyonlarını yerine getirmesi, eş zamanlı reaksiyon vermesi için her geçen gün verilerin toplanıp işlenmesi, anlamlı bilgilere dönüştürülmesi üzerine geliştirmeler ve çalışmalar yapıyoruz.

"Sektöre bakış açımız müşterilerimize sadece gıda hizmeti vermek değil aynı zamanda kalite departmanımızın organize ettiği eğitim ve seminerler ile sektör temsilcilerine bilinç, bilgi düzeyini arttırma yönünde projeler hayata geçiriyoruz."

Bu vesile ile Migros Toptan Ev Dışı Tüketim kanalı olarak tamamen gönüllülük esasına dayalı, Covid-19 pandemisinin etkilediği önemli sektörlerden biri olan turizm sektörünün yeniden canlanması ve pandemi öncesi normal düzene dönüş sağlayabilmesi için Gıda Güvenliği Derneği tarafından onaylı "Gıdada Hijyen İyi Gelecek", "Sıfır Atık İyi Gelecek" ve "Güvenli Turizm Gereklilikleri" seminerlerini düzenledik. Riskler ve alınabilecek önlemlerin neler olduğuna dair geniş bilgilerin yer aldığı bu seminerlere isteyen tüm işletmeler ücretsiz katılım sağladılar. Seminerlerin sonunda uygulanan değerlendirme sonucunda ise başarılı olan katılımcılara Gıda Güvenliği Derneği Onaylı Başarı Belgesi verildi.

Migros Perakende Akademisi ve Türk Armatörler Birliği ile birlikte denizcilik sektörüne yönelik Türkiye'de ilk kez gıda güvenliği alanında seminerler verdik. "Gemilerde Gıda Güvenliği" el kitapçığı ile aynı başlıkta yayınlanan kılavuz denizcilik sektörü için bir rehber özelliği taşıyor. Klavuzda mal kabulden hazırlık ve servise kadar olan süreçlere yönelik bilgilerin yanı sıra, yolculuklar süresince gemide bulunan yiyeceklerin doğru şekilde tüketilmesi, alerjen özellik taşıyan yiyeceklerin değerlendirilmesi, olabilecek reaksiyonlara karşı önlemlerin alınması, su güvenliği ve gıdalarda karşılaşılabilecek risklere karşı detay bilgiler yer alıyor.

ETÜDER ve Gıda Güvenliği Derneği'nin yürüttüğü, tüketicilerin Ev Dışı Tüketim noktalarında sunulan gıdaların kalitesine ve güvenilirliğine karşı tereddütlerini ortadan kaldırmayı amaçlayan Tedarik Zincirinin Güven Programı çerçevesinde, Migros Toptan 'Güvenilir Tedarikçi Sertifikası' aldı.

"Türkiye'de ilk kez Migros Toptan olarak Bozulabilir Gıda Taşıma Belgesi'ni (BTB) alacağız. Hassas ürün grubu içerisinde yer alan bozulabilir gıda ürünlerinin taşımacılığında, ürünlerin kalitesini ve özelliklerini kaybetmemesi için soğuk zincirin kırılmaması gerekiyor."

Gerek lojistik maliyetlerini, gerekse ürün taşıma sürelerini ve çevre kirliliğini minimum seviyeye indirmek için bu ürünlerin depolama ve taşıma süreçleri en verimli şekilde takip ve kontrol edilmeli. Aksi halde kayıp oranlarında ciddi seviyelerde artışa ve devamında israfa sebep olmaktadır. Migros Toptan olarak misyon ve vizyonlarımız doğrultusunda, depo ekiplerimizin de tam desteği ile tüm bu süreçlere hassasiyetle yaklaşıyoruz.

2022 yılı itibariyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yayınlanan "Bozulabilir Gıda Maddelerinin Taşımacılığında Kullanılacak Özel Ekipmanlar Hakkında Yönetmelik" kapsamında taze ve donuk ürün taşıyan araçlara BTB (Bozulabilir Gıda Taşıma Belgesi) alma zorunluluğu geldi ve biz de sektörde öncü olmak adına, TSE'de de ilk kez yapılan testlere tabi tutularak bu belgeyi pilot bölge olarak seçilen Ankara'da aldık. Diğer bölgelerimizde de yaygınlaştırma çalışmaları hızla devam ediyor. Belge araç plakası adına düzenleniyor ve araçlar belgelendirilirken taşıyabildiği rejime göre 3 farklı belge veriliyor. Her rejimdeki koşulu sağlayabilmesi için dataloggerda görülen değer ilgili rejim sıcaklığının altında ve rolentide en az 1 saat çalışabilmeli. Mesela bizim 2 aracımız da yaklaşık 1'er saat sonra -5C'ye düşerek sabitlendi. Dolayısı ile -10C'yi görmediğinden C kategorisindeki ürünleri yani taze ürün grubunu taşıyabilir özelliğine sahip.

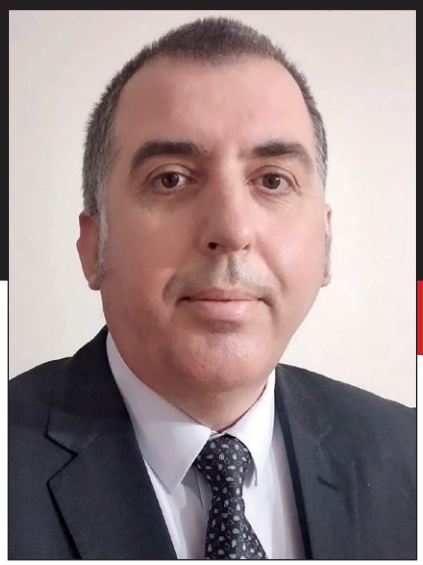
- T-FrA (-20C'deki ürünleri taşıyabilir)
- T-FrB (-10C'deki ürünleri taşıyabilir)
- T-FrC (0C'deki ürünleri taşıyabilir)

"Geçtiğimiz günlerde Migros olarak gıda perakende sektörünün ilk entegre raporu olan '2021 Migros Entegre Raporu'nu yayınladık."

"Geleceğe yazılmış bir mektup" özelliği taşıyan bu rapor sürdürülebilir büyüme ile gelecek planlarımız ve müşterilerimize karşı sorumluluklarımızın detaylarına dair geniş çapta bilgiler içeriyor. Bu rapor ışığında, sürdürülebilirlik konularına değinmekte fayda var. Migros İyi Gelecek Planı'mız çerçevesinde karbon ayak izimizi azaltma çalışmalarından, plastik kullanımının ve gıda israfının azaltılması ile nakliyede taşınan birim başına CO2 salımımıza kadar toplumsal olarak önemli konularda duyarlı çalışmalarımızı sürdürmeye devam ediyoruz. Migros olarak bizler yayınlandığı ilk tarih olan 2014 yılından beri BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde aralıksız yer alan tek perakende şirketiyiz.

Sürdürülebilir tarım kapsamında, plastik atıklarla mücadelede 2023 yılına kadar 500 tona yakın plastik kulllanımını önleme taahhüdü vermiştik. Yapılan süreç iyileştirmeleri ve iş birlikleriyle ilk yılda 247 ton plastik atığın önüne geçtik. Poşetsiz alışveriş hareketi ile de işlem başına poşet kullanımında %21 azalma oldu. PL ürünlerimizde ise yüzde 25 geri dönüştürülebilir ambalaj kullanıyoruz.

Tüm bu süreçlerde, HORECA sektöründe öncü bir kimliğe sahip olma amacıyla, değerlerimiz ve tecrübelerimizden faydalanarak büyümeye, ekip çalışması ile katma değer yaratan sürdürülebilir çalışmalarımıza devam ediyoruz.



SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİKTE VERİMLİLİK & İZLENEBİLİRLİK: RFID

Lojistik süreçleri değerlendirilirken, hedeflenen operasyonların hızlı ve doğru olmasını sağlanması göz önünde bulundurulur. Hızlı ve doğru olmasını sağlayacak geliştirmelerde maliyet belirleyici olur.

Lojistik operasyon süreçleri değerlendirildiğinde en çok zaman harcandığı ve insan gücünün olduğu depolama faaliyetidir.

Depolama faaliyetlerinde kastedilen temel noktalar; mal kabul, sipariş hazırlama ve sevkiyat faaliyetleridir. Bu üç temel nokta da ürün hareketleri iş emirleri ile bu emirlere istinaden yapılan okutma işlemleri lojistik operasyonlarının aynı zamanda kapasitesini belirlemektedir. Kapasite kısıtını ek mesai ve ek personel ile belli aşamaya kadar artırabilirsiniz. Mevcutta yapılan çalışmalar bu klasik metoda göre hızı ve verimliliği nasıl artırabiliriz ve maliyetimizi nasıl düşürebilir yönündedir.

Pandemi döneminde iş yapış şekillerinin değişmesi, hız ve maliyetin daha da önem kazandığı bir aşama oldu. Hızın artırılması ve maliyetin düşürülmesinin en önemli aşamalarından biri teknolojiyi operasyonlara dahil edilmesidir.

Geleceğin ticaret süreçlerini IOT (internet of things) şekillendirecektir. Ticaret ile iç içe olan ve etkilenen & etkileyen lojistiğin bu olgunun dışında kalması mümkün değildir. Lojistikte dijitalleşme adımlarını yeni nesil WMS'ler, sevkiyat ve nakliye yönetimini sağlayan yeni uygulamalar, otomasyonlar ve RFID'i sayabiliriz.

RFID hem dünya da hem ülkemizde son 10 yıldır şirketlerin ilgi konusu olan bir süreç olarak görülmektedir. Bu konuya bir sonraki aşamaya taşımak isteyen perakende firmaları yatırım ve geri dönüş (OPEX) analizlerinde olumlu görmediklerinden dolayı bir ileriki aşamaya geçilemedi. Perakende sektöründen birkaç firma bu konuda dar bir çalışmayı yürütüyorlar.

RFID uygulamasının çok ciddi oranda stok hareketini barından perakende sektöründe uygulanması bir tercih değil zorunluluk olacaktır. Firmaların OPEX hesaplarını maliyet üzerine gerçekleştirip stock out durumları vb konuların dahil edilmediği görülmektedir. Genelde hesaplamalar iş gücü ne kadar düşer ve operasyonlarımız ne kadar hızlanır kısmıyla sınırlı kalmaktadır.

Perakendenin müşteri memnuniyetine en büyük etkilerinden biri doğru stok ile çalışmaktır. Özellikle e-ticaretin daha da önem kazandığı bir dönemde stok doğruluğu müşteri memnuniyeti için kritik bir konu haline gelmiştir. RFID yatırımının tedarik zincirinin hatta reyondaki satışa kadar olacak şekilde ele alınması, OPEX hesaplamasında daha doğru sonuçlar getirecektir.

Dünyada tüm operasyon süreçlerinde RFID uygulayan firmalar var. Ülkemizde de faaliyet gösteren spor ürünleri alanındaki bir perakende firması tüm süreçlerinde RFID uygulamasını kullanmaktadır. Uzun yıllar kullanıyor olması, uygulamanın güvenliği konusunda soru işaretleri için bir cevap sayabiliriz.

Ülkemizin yerli perakende markalarından öncü olanlarının bu alandaki çalışmalarının başarıya ulaşacağına inanıyorum. Süreçlerde edinilen deneyimler diğer perakende markalarımız için yol gösterici olacaktır. Depolama (mal kabul, sipariş hazırlama) ve stok doğruluğunda sağlanacak faydalar, sürdürülebilir bir tedarik zinciri ve lojistik için referans olacaktır.

Mutlu müşteri memnuniyeti için lojistik ile kalın…

International Association for Food Protection®

GIDA GÜVENLİĞİ DERNEĞİ
TURKISH FOOD SAFETY ASSOCIATION

YENİ TARİH

7. Uluslararası Gıda Güvenliği Kongresi

3-4 Kasım 2022 İstanbul-TÜRKİYE

Grand Cevahir Otel Ve Kongre Merkezi

"Bugün ve gelecekte güvenli gıda"

www.gidaguvenligikongresi.org

Gıda Güvenliği Derneği
muhteber.ersin@ggd.org.tr
www.ggd.org.tr

Papyon Event Agency
papyon@papyon.com.tr
www.papyon.com.tr

papyon event agency

ROBERT T. ATEŞ
Genel Müdür Avrupa ve Amerika / Power Wind Service Inc.
E-mail: robertates@powerwindservice.com / Instagram: Robert_ates

GELECEĞİN LOJİSTİĞİ – III

2019 yılının Haziran ayında lojistiğin geleceğini şimdiden ön görmemizi sağlayacak yazı dizimiz "Geleceğin Lojistiği-I" ile başladı, 2020 yılında "Geleceğin Lojistiği-II" ile devam etti. İnsanlığın karşılaştığı en korkunç salgınlardan Covid-19 ve Rusya-Ukrayna işgali ile güncel gelişmeleri takip edebilmeniz için yazı dizimize bir süre ara vermiştik. Teknolojinin evrimi kendi sınırlarını giderek artan bir devinimle zorluyor ve iş yapma şekillerini değiştirmeye devam ediyorken bu ay "Geleceğin Lojistiği-III" ile sizleri yoğun günlük gündemden biraz olsun dışarı çıkarıp, lojistiğin geleceğine geri götürmeye karar verdik. Bu yolculuğa gönüllü katılmalısınız çünkü gelecekte sizi yakından ilgilendiren olaylar var.

Öncelikle bir hatırlatma yapalım. Lojistiğin geleceğine dair kehanetlerde bulunacağımız bu yazı dizilerimizde, birçok gelecek bilimci ve Matrix filmlerinin çıkış romanı olan Neuromance'ın yazarı William Gibson tarafından kabul gören, benim de çok etkili bulduğum bir metodu uygulayacağız. Gelecek burada fakat asimetrik şekilde dağıtılmıştır.

Pandemi, lojistiği satın alma açısından belirli şirketler için başarı sağlayan bir rekabet avantajına dönüştürdü. Avrupa'da yol sıkışıklığı, demiryolu rönesansına ilham veriyor; perakendeciler son kilometre teslimatı için e-bisikletleri zorluyor.

Diğer yandan klasik bisiklet üreticisinin sorunları, pandeminin karmaşık, küresel tedarik zincirlerinde yarattığı yaygın olarak yaşanan kaosun altını çiziyor. Artan maliyetler, geciken teslimatlar ve ekonomik belirsizlik, şirketleri lojistik endüstrisi için sonuçlarıyla birlikte tedarikçilerini kapsamlı bir şekilde elden geçirmeye itti.

Üreticiler ve perakendeciler, tıkanmış limanlardan yarı iletken kıtlığına kadar değişen şoklara yanıt olarak; stoklarını artırmanın, tedarikçi sayılarını artırmanın, coğrafi ayak izlerini ve yedek parçalarını çeşitlendirmenin yollarını arıyor.

Bu nedenle, Asya'dan mal tedarik etme konusunda deneyimli ve ABD'li özel sermaye şirketi Blackford Capital'in işletme ortağı olan Steve Feniger, şirketlere ana tavsiyesi "fabrikalarınızın ve nakliyecilerinizin daha iyi bir müşterisi olun." Dünya çapında 45 fabrikada yılda 12 metrelik gözlük dahil yüzme aksesuarları üreten Aqua Leisure gibi portföy şirketlerine daha uzun talep tahminleri sağlamalarını ve tedarikçiler ile lojistik gruplarının kârdan adil bir pay almasını sağlamalarını söylüyor.

Dijitalleşme ve freight forwarder kavramları yan yana ikinci milenyumun başlarında duyulmaya başlamıştı. Kuruculuğunu yaptığım Apollon´da bir grup lojistik profesyoneli ve yazılım profesyoneli ile 2005 yılında bir digital freight forwarder projesi olarak doğdu. Aynı yıl dünyanın önde gelen markalarından birinde yöneticilik yapmak üzere Apollon ile olan birlikteliğimize bir süre ara verecektik.

Geride bıraktığımız Mayıs ayında haber siteleri Jeff Bezos'in İngiliz dijital nakliye ve tedarik zinciri finansmanı firmasına yatırım yapıyor haberlerinin çıkmasının ardından, Reuters´e haber şu şekilde düştü; Amazon.com Inc İcra Kurulu Başkanı Jeff Bezos, son yatırımı için dijital nakliye komisyoncusu olan İngiliz StartUp Beacon'u seçti. Beacon pazar günü yaptığı açıklamada, Bezos ve risk sermayesi şirketi 8VC dahil olmak üzere yatırımcılardan A Serisi bağış toplamada 15 milyon doların üzerinde para topladığını söyledi.

Bezis, web sitesinden yaptığı açıklamada, freight forwardergen trilyon dolarlık bir sektör olduğunu ve Beacon'un, ticaret lojistiği ve finansmanı kolaylaştırırken ithalatçılar ve ihracatçılar arasında rezervasyon acentesi olarak hareket etmeyi amaçladığını söyledi.

Merkezi Londra'da olan ve 2018'de kurulan Beacon'un yatırımcıları, sitesine göre halihazırda Uber, Google ve Amazon'dan yöneticileri içeriyor. Baş teknoloji sorumlusu Pierre Martin, daha önce Amazon'un paket ve yük taşıma teknolojisi için yazılım mühendisliği başkanıydı. Şirket ayrıca ithalatçılar için nakit akışı konusuna da odaklanıyor. 72 Saat içinde "nitelikli finansman" sunduğunu ve müşterilerine daha fazla esneklik sağladığı açıklamalar arasında.

Çok sayıda girişime yatırım yapan Bezos'un desteği, şirketin lojistik ve ticaret finansmanında küresel bir lider olma misyonunda büyük önem taşıyor. Böyle bir yatırım dehasının digital freight forwarder yatırımı ister istemez tüm ilgileri bu alana çekiyor.

Bezos, Amazon'da yüzde 12 hisseye sahip. Küresel e-ticaret ve bulut yazılım devi, dünyanın en değerli halka açık şirketi unvanı için teknoloji hegemonları Apple, Microsoft ve Google'ın ana şirketi Alphabet ile düzenli bir rekabet içinde. Geleceğin lojistiğinde bakalım digital freight forwarder yatırımı nerede duracak ve bu rekabete neler katacak.

Digital freight forwarderlar en son teknolojik gelişmenin kuvvetini şirketinize katarken, IT giderlerinizi yarın sabahtan itibaren düşürebilmenize olanak sunabilir. Bu gelişmeler müşterilerimize gönderilerini izlemelerini ve yönetmelerini sağlayan özel bir gönderi takip sistemi sunar. Gönderi bildirimleri ve mesajları, özelleştirilebilir raporlama ve onlara yapılan sevkiyata özgü bilgileri içeren müşteri hesaplarını ücretsiz sunar. Standart sürümler hakikaten göz alıcı. Barındırdığı özellikler özel nakliye takibi, özelleştirilebilir raporlama, gönderi takipleri, bildirimleri ve mesajlaşma. Ayrıca gösterge panellerini istediğiniz şekilde oluşturmanıza izin veriyor. Çoklu girişler yani tüm takım arkadaşlarınız ile sanal ortamda bilgi paylaşımı yine müşteri isteğine göre değiştirilebilir özelliklerle hizmetinizde. Dahası müşterilerinizin kendilerine yönelik bilgileri içeren hesaplara ulaşmaları sadece birkaç tıklama. Teknolojinin kanepelerimizin rahatlığında her şeyi yönetmemize izin vermesinden şikayet edemeyiz.

Lojistiğin geleceğinde görüşmek dileğiyle!

Tedarik zinciri stratejisini 3 öncelik belirliyor

Rockwell Automation tarafından Forrester Consulting'e yaptırılan araştırmaya göre, dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik girişimleri ve müşteri deneyimi gelişmeleri yeni kurumsal tedarik zinciri stratejilerine en çok yön veren faktörler arasında yer aldı.

Endüstriyel otomasyon ve dijital dönüşüm alanında faaliyet gösteren Rockwell Automation, Inc. (NYSE: ROK), Forrester Consulting tarafından yürütülen, 307 genel tedarik zinciri karar vericisinin katıldığı yeni bir çalışmayla dijital dönüşüm, sürdürülebilirlik girişimleri ve müşteri deneyimi (CX) gelişmelerinin yeni kurumsal tedarik zinciri stratejilerinin geliştirilmesine yön veren ilk öncelikler arasında olduğunu tespit etti. Rockwell Automation tarafından yaptırılan "İyileştirilmiş İzlenebilirlikle Marka Sadakatini Artırın ve Yatırım Getirisi Elde Edin" araştırmasına göre, tedarik zinciri karar vericilerinin yüzde 57'si tedarik zinciri atıklarını azaltmaya yönelik çalışmalarda bulunuyor. Serileştirme yöntemlerine yatırım yapmış olan şirketlerin yüzde 45'i ise satışlarında yüzde 31 artış yaşıyor. Çalışmadaki önemli bulgular şöyle:

» Sürdürülebilirlik ve görünebilirlik, daha iyi müşteri deneyimi iddiasına öncülük ediyor.

Bazı şirketler dijital dönüşüm çalışmaları arasında mücadele veriyor olsa da bu tür çalışmalar, mevcut ortamı geliştiriyor. Şirketler, sürdürülebilirlik ve görünebilirlikle ilgili yeni CX girişimleri sağlamak için izlenebilirliğe yöneliyor. Katılımcıların yüzde 62'si, müşteri deneyimini ve ürünlerini iyileştirmek için izlenebilirlik verilerini kullandıklarını belirtti.

» İzlenebilirlik girişimleri, sahtekarlığa ve sapmaya da çare oluyor.

Katılımcıların neredeyse yarısı (%47), şirketlerinin sahtekarlık nedeniyle yıllık satışlarının yüzde 11 ila yüzde 60'ını kaybettiğini ve yüzde 89'u da gri pazara sapmanın kendileri için bir sorun olduğunu belirtti. Ancak net bir yatırım getirisi eksikliği, katılımcıların yüzde 45'inin, bu sorunları önleyebilecek izlenebilirlik ve serileştirme çözümlerini uygulamasını engelliyor.

» Kurumların başarısı tam tedarik zinciri görünebilirliği, hızlı ürün geri çağırma ve daha iyi marka sadakatine dayanır.

Katılımcıların yüzde 79'u, ürünlerin tedarik zincirindeki konumuna yönelik tam görünebilirliğin şirketlerinin başarısı açısından kritik veya önemli olduğunu belirtirken yüzde 78'i, doğru ürünleri hızlıca geri çağırabilme için aynısını belirtti. Ayrıca yüzde 77'si, daha iyi ürün yönetiminin marka sadakatini iyileştirdiğini söyledi.

İZLENEBİLİRLİK MARKA SADAKATİNİ İYİLEŞTİRİYOR

Araştırma sonuçlarına yönelik değerlendirmelerde bulunan Rockwell Automation Sistemler Ve Çözümler Başkan Yardımcısı Ve Genel Müdürü Olan Matt Fordenwalt "Bu çalışma, kurumların izlenebilirliğin marka sadakatini iyileştirdiğini ve tedarik zincirlerini optimize ettiğini, ayrıca diğer önceliklerin yanı sıra önemli pazarlarda taklitlerin etkisini azalttığını deneyimlediklerini gösteriyor" ifadelerini kullandı.

İZLENEBİLİRLİK İLE TASARRUF VE YÜKSEK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Rockwel Automation, iş birliğiyle dünyanın en büyük süt ürünleri şirketlerinden biri olan FrieslandCampina gibi müşteriler için izlenebilirlik çözümleri oluşturan Kezzler'in CEO'su Christine Akselsen ise konuya ilişkin şu açıklamaları yaptı: "Şirketler serileştirme girişimlerinin başarı sağladığını görmeye başlasa da daha kapsamlı izlenebilirlik çözümlerine yatırım yapanlar çoğunlukla iyileştirilmiş veri sahipliği, taklitçilik ve gri pazara sapmanın azalması sayesinde tasarruf ve daha yüksek müşteri memnuniyeti elde etmektedir."

Ro-Ro taşımacılığına destek verilecek: HER 10 MİLE 2 DOLAR

Ro-Ro taşımacılığının desteklenmesini kapsayan yönetmelik yayınlandı. Düzenlemeyle yeni hatlarda her 10 deniz mili için römork-tanker başına 2 dolar Düzenli Sefer Desteği verilecek. Mevcut hatlar aylık sefer sayısını yüzde 50 artırılması halinde, destekten yararlanılabilecek.

Karayoluyla Taşınan Yüklerin Denizyoluna Aktarılmasının Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmelik ile denizyolu taşımacılığının kombine taşımacılıktaki payının artırılması, Ro-Ro taşımacılığın geliştirilmesi, yeni taşıma koridorları oluşturarak sınır kapılarında beklemelerin azaltılması, çevre dostu taşımacılık sistemlerinin güçlendirilmesi amaçlanıyor. Daha rekabetçi fiyatlar ile Türkiye limanlarının kullanım oranı ve denizyolu ile gerçekleştirilen ihracatın artırılması, karayolu ve otoyollardaki bakım onarım maliyetlerinin düşürülmesi, karayolu nakliyecilerine tokometre avantajı sağlanması ile araçların bakım-onarım maliyetlerinin düşmesi ve araçların karayolundan çekilerek denizyoluna aktarılması sonucu araç sahiplerine amortisman avantajı sağlanması hedefleniyor.

Düzenlemeye göre geminin sefer yaptığı her 10 deniz mili için Türk bayraklı gemilerin donatımına taşıdığı yük birimi (römork, yarı römork, tanker) başına 2 dolar karşılığı Türk Lirası ile ödeme yapılacak. Mesafenin 20 milin altında olması halinde yük birimi başına 20 dolar olarak uygulanacak. Türk bayraklı Ro-Pax gemilerinin donatanlarına ise geminin sefer yaptığı her 10 deniz mili için yük birimi (tır, dorse) başına 3 dolar ödenecek.

MEVCUT HATLAR YÜZDE 50 ARTIŞLA YARARLANABİLECEK

Mevcut hatlara ve bu hatların devamı niteliğinde kurulan hatlara Düzenle Sefer Desteği verilmeyecek. Ancak mevcut hatlar için aylık sefer sayısını yüzde 50 artırılması halinde, destekten yararlanılabilecek.

Yeni hatlarda ayda asgari dört sefer zorunluluğu bulunurken, destek belgesi her bir gemi için iki yıl süre için düzenlenecek. Doğal afet dahil, herhangi bir mücbir sebep olmaksızın sefere başlanmaması veya programa uyulmaması halinde, desteğe ilişkin belge iptal edilecek.

ARANAN ŞARTLAR

Yönetmelik hükümlerinden yararlanmak isteyen tüzel kişi gemi sahibi ve işleticilerin 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş olması ve ana sözleşmede deniz taşımacılığı faaliyetinin belirtilmiş olması gerekiyor. Ayrıca gemi üzerinde sefere engel olacak sabıka kaydı ve Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası örgütler tarafından alınmış yaptırım kararının olmaması şartı da aranacak.

Destek, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı döner sermaye işletmesi bütçesinden karşılanacak.

‘TEŞVİK 2-3 BİN DOLAR ARASINDA OLACAK’

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Sektörel Vizyon Stratejisi Yol Belirleme Çalıştayı’nda konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Uluslararası İlişkiler Daire Başkanı Hasan Boz, desteğin yeni başlayacak hatlara can suyu olacağını söyledi. Boz, “Türk firmaları aslında kombine ve Ro-Ro taşımalarını aktif olarak kullanıyor. İtalya, Fransa, İspanya taşımaları başarılı gidiyor ama Karadeniz’de Ro-Ro taşımalarında sıkıntılarımız var. Köstence’ye Ro-Ro denemeleri oldu ancak maalesef başarılı olamadı. Rusya’ya yapılan Ro-Ro taşımalarında da sıkıntılar var. Yönetmelik ile yeni başlayacak hatlarda tabiri caizse can suyu vererek bu hattın sürdürülebilir olabilmesi sağlayacağız. Vereceğimiz teşvik 2-3 bin dolar arasında olacak” diye konuştu

‘İNTERMODAL TAŞIMACILIĞIN PAYINI ARTIRACAK’

Yiğit Altıparmak - Sarp Intermodal Genel Müdürü

Düzenlemeye ilişkin açıklamalarda bulunan Sarp Intermodal Genel Müdürü Yiğit Altıparmak, kara yoluyla taşınan yüklerin deniz yolu ve Ro-Ro’ya aktarılmasının desteklenmesinin, Türkiye’de son yıllarda artan intermodal taşımacılığın payını daha da yükselteceğini söyledi. Altıparmak, “Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın yayımladığı bu yönetmelikle birlikte özellikle sınır kapılarında yaşanan yoğunluğa takılmadan hedefe ulaşmak, hem ihracatçılar hem de lojistik hizmet sağlayıcıları için büyük önem taşıyor. Siparişlerin zamanında ulaştırılabilmesi, mevcut ticaretin devamlılığı açısından da kritik. Çünkü zamanında teslim edilemeyen yükler, uluslararası ticaretin ve üretimin yavaşlamasına neden olabiliyor. Bunun yanında özellikle kara yolu taşımalarında meydana gelen karbon salımları düşünüldüğünde de mevcut yönetmelik, ülkemizin Avrupa ile ticareti için çok önemli. Ro-Ro taşımaları,

Yiğit Altıparmak

Avrupa Birliği’nin gündemindeki Yeşil Mutabakat’a uyum açısından da ciddi katkı sağlayacak” dedi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın teşviklerle Ro-Ro taşımacılığını artırmaya yönelik çalışmalarına, Sarp Intermodal olarak her türlü desteği sunmak için gayret gösterdiklerinin altını çizen Yiğit Altıparmak, şunları aktardı: “Geride bıraktığımız son 10 yılda ihracat taşımalarında Ro-Ro’nun payı artmaya devam etti. Sarp Intermodal olarak kurulduğumuz 2014 yılından beri, her şartta ihracatçı firmalarımızı ideal navlunlar ve sabit transit süreler ile hedefe ulaştırmaya çalışan bir yapı olduk. Bunun yanında özellikle son yıllarda da intermodal taşımacılıkta bayrağı en önde götüren firmalardan biriyiz. Mevcut ticaretin devamında herhangi bir sekte ve sıkışma yaşanmaması için ekipman yatırımlarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Temsil ettiğimiz taşımacılık moduna sadakatin ve güven duygusunun artmasını çok önemsiyoruz. Uzmanlığımız gereği yaptığımız ticaretin de önünde, farklı misyonlarımızı omuzlarımızda samimi şekilde hissediyoruz. Öncüsü olduğumuz intermodal taşımacılığın yaygınlaşması adına çığır açan bir vizyonla ilerlemek için çaba harcıyoruz. Tamamen yapılmayanı yapmak, tüketici için zamanın ötesindeki en verimli taşımacılık şeklini oluşturmak ve sürekli güncel kalmak için büyük bir özveriyle çalışıyoruz.”

Yiğit Şenbağ

‘KARADENİZ’DEKİ YENİ HATLARA KATKI SUNACAK’

Yiğit Şenbağ - Ares Logistics Strateji ve İş Geliştirme Direktörü

Ares Logistics Strateji ve İş Geliştirme Direktörü Yiğit Şenbağ da yayımlanan yönetmeliği, hem ihracatın hem de lojistik sektörünün geleceği açısından çok önemli bulduklarını söyledi. Tüm dünyada birden fazla değişken nedeniyle özellikle son iki senedir artan maliyetlerin “ucuz navlun” dönemini sona erdirdiğini vurgulayan Şenbağ, şunları aktardı: “Bunun dışında sınır kapılarında oluşan tır kuyrukları nedeniyle teslimatta ciddi gecikmeler yaşanabiliyor. Bu gecikmeler, ülkemizin Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi’ndeki sıralamasını düşürüyor, ihracatçılarımızın pazar paylarını riske atıyor. Yayımlanan yönetmelik uyarınca, verilen destekten yararlanma şansı şuan itibarıyla yeni kurulacak hat ve/veya mevcut hatların aylık yüzde 50 artışı durumunda ve sadece Türk bayraklı gemiler ile sınırlı olacağından mevcut hatlara faydası sınırlı olsa da özellikle Karadeniz üzerinde kurulması muhtemel Köstence hattı hedef olabilir. Öte yandan destekten yararlanma hakkı olacak gemi firmalarının bu desteği müşterilerine ne şekilde yansıtacağı da merak edilen bir konu.”

Şirket olarak yükünü kara yoluyla taşıtmayı tercih eden müşterilerini de Ro-Ro konusunda teşvik ettiklerini belirten Şenbağ, “Çünkü Ro-Ro taşımacılığı optimum maliyetle ve sabit transit sürelerde teslimat yapılmasına da imkân sağlıyor. Ares Logistics olarak hacmimizin yüzde 85’ini Ro-Ro ile yapılan intermodal taşımalar oluşturuyor. İspanya, Portekiz ve Kuzey Afrika ülkelerine taşımalarımızın büyük bölümü bu taşıma modu üzerinden sürdürülüyor. Yeni yönetmelik uyarınca verilecek destekle Karadeniz üzerinde kurulacak muhtemel bir Ro-Ro hattına, bu bölgede Romanya ve Ukrayna’ya yaptığımız mevcut taşımaları yönlendirmeyi düşünüyoruz” dedi.

Ekonomi Profesörü Şebnem Kalemli-Özcan:

Tedarik zincirindeki şoklar mali politikalarla ÇÖZÜLEMEZ

Ekonomi Profesörü Şebnem Kalemli-Özcan, Avrupa'da enflasyonun yarısı, Amerika'da enflasyonun üçte birinin arz şokları ve tedarik zincirindeki darboğazlarından kaynaklandığını söyledi. Özcan, "Tedarik zincirindeki aksamalar pandemi sürdükçe ve talep körüklendikçe devam edecek. Tedarik zincirinin tıkandığı şoklar yaşanırken, enflasyona mali patikalar global çözüm teşkil etmez. Hiçbir ekonomi tek başına bu işten çıkamaz, tüm dünya ekonomileri çıkmadıkça" dedi.

Marie Curie IRG Ödülü'nü kazanan ilk Türk sosyal bilimci olan Maryland Üniversitesi Ekonomi Profesörü Şebnem Kalemli-Özcan, Sabancı Üniversitesi Finans Mükemmeliyet Merkezi (Center of Excellence in Finance- CEF) tarafından düzenlenen "Pandemi, Küresel Tedarik Zinciri ve Enflasyon" konulu seminere konuşmacı olarak katıldı.

'KRİZ GLOBAL, GLOBAL ÇÖZÜM GEREKİYOR'

Covid-19'un global bir kriz olduğunu ve global bir çözüm gerektirdiğini vurgulayan Profesör Şebnem Kalemli-Özcan, "Ancak bu dönemde global yönetimde büyük bir parçalanma yaşandı. Krizin global olduğu ve bu nedenle global bir çözüm gerektirdiği düşünülmeden, her ülke kendi yoluna gitti. Zengin ülkelerin aşı ve ekonomik politikaları krizin global olduğu gerçeğini hep göz ardı ediyor. Oysa ülkeler arası ticaret ve finansal bağlar nedeniyle zengin ülkeler, fakir ülkelerde süren Covid'den dolayı ekonomik kayıplara maruz kalıyor. Bu kriz karşısında sağlık ve ekonomik politikalar arasında bir seçim söz konusu olamaz" dedi.

Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan, konuşmasında yaptıkları küresel çaptaki bir çalışmayı aktardı. Çalışmada 2020-21'yi kapsayan iki yıllık dönemde Covid-19 salgınının Euro Bölgesi enflasyonu üzerindeki etkileri, ABD gibi diğer ülkelere kıyaslanarak incelendiğini belirten Profesör Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcamn, Global aşılama için ekonomik bir zemin var mı? Tedarik zincirindeki aksamalar neden geçici olmadı? Tedarik zincirindeki aksamalar ticaret ve enflasyon için ne anlam ifade ediyor? Mali politikalar global bir çözüm olabilir mi? sorularına cevap arandığını söyledi. Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan, "Covid-19'u sektörel talep ve arz şoku olarak modelledik. Hastalık döneminde kullanılan epidemiyolojik modellemeyi kullanarak ülkeler çapındaki hastalığı sektörel çapa indirdik. Makro model oluşturduk. Sektörler düzeyindeki iş gücü, arz ve talep şoklarını ölçmeye çalıştık. 65 ülke, 35 sektör için bunu yaptık" dedi.

'TEDARİK ZİNCİRİNİN ÖNEMİ ÖNGÖRÜLEMEDİ'

Dünyada aşı dağıtımındaki eşitsizliğin ekonomi politikalarında da yaşandığını ifade eden Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan,

şunları aktardı: "Bu eşitsizlik arz ve talep dengesizliğini maksimum hale getirdi ve tedarik zincirini daha kötüleştirdi. Özellikle yurt dışından temin edilen ara mallar için tedarik zincirinde ciddi aksaklar yaşandı. Tedarik zincirinde aksamalar yaşanırken, inanılmaz gevşetici mali patikalarla talep körüklendi. Servis sektörü kapılıyken körüklenen talep, yüksek enflasyonu ortaya çıkardı. Ama asıl enflasyonu etkileyen şey tedarik zincirindeki sorunun çözülememesiydi. Aşılama Ocak 2021'de başladı. Eğer tedarik zinciri sorunu Mart 2021'de çözülseydi mali politikalara rağmen enflasyon yükselmeyecekti. Aşılamayla birlikte ticaret artışıyla tedarik zincirinde sorunların çözüldüğü düşünüldü. Ancak Ekim 2021'de bu işin kolay çözülemeyeceği görüldü. Sorunun kaynağında, tedarik zincirinin ne kadar ince, zayıf ve dikey bir süreç olduğunun yeteri kadar anlaşılmaması var. Tedarik zincirinde oldukça önemli olan Çin, Tayvan gibi ülkelerin üretime yetişememesi veya kapanması durumunda bunun etkilerinin şelale gibi ne kadar büyük olacağı görülemedi."

'ARZ ŞOKLARI ENFLASYONU TETİKLEDİ'

Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan, Avrupa'da enflasyonun yarısının, Amerika'da enflasyonun üçte birinin arz şoklarından kaynaklandığı söyledi. Ayrıca Avrupa'da üçte ikisinin dışarıdan geldiğini, yani ithal enflasyon olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan, verileri şöyle aktardı: "2021 yılı sonu itibariyle Avrupa'daki enflasyon oranı yüzde 5'e ulaştı. Bunun yüzde 2.7'si talep, yüzde 2'si arz kaynaklı. İthal enflasyona bakacak olursak, her türlü yurt dışı kaynaklı şok enflasyonu arz üzerinden etkiliyor ve körüklüyor. Eğer Avrupa kendi içinde kapalı bir ekonomi olsaydı enflasyonu yüzde 2'de kalacaktı. Enflasyonu yüzde 5'e tedarik zincirindeki şoklar ve arz çıkardı. Bu daha da kötüye gidecek, Avrupa Merkez Bankaları'nın işi çok zor. Rusya-Ukrayna savaşı Avrupa'yı çok etkiliyor. Eğer Amerika ve Çin arasında bir ticaret savaşı başlarsa aynı problemi Amerika'da yaşayacak. Amerika'ya bakacak olursak aynı dönemde enflasyon yüzde 8.4'e ulaştı. Bunun yüzde 6.3'ünü talep, yüzde 3,08'ini arz oluşturdu. Yani tedarik sorunu olmasa, Amerika'daki enflasyon oranı yüzde 6.3'te kalacaktı. Merkez Bankaları'nın arzdan gelen enflasyona müdahale etme şansları yok."

'TÜRKİYE'DEKİ ENFLASYON TALEP KAYNAKLI'

Türkiye'deki enflasyona ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Profesör Şebnem Kalemli-Özcan, "Türkiye'ye ilişkin özel bir çalışma yapmadık. Ancak tablonun Amerika ile aynı olduğunu düşünüyorum. Türkiye zaten pandemi öncesinde yüksek enflasyondaydı, bu daha da arttı. Tedarik zincirinin etkisi olsa da Türkiye'deki enflasyon, çok körüklenen talep kaynaklı" dedi.

'HİÇBİR EKONOMİ BU İŞTEN TEK BAŞINA ÇIKAMAZ'

Global aşılamanın ekonomik boyutunun çok büyük olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Şebnem Kalemli-Özcan, "Zengin ülkelere getirisi 120 kattan daha fazla. Zengin ülkelerde hastalık bitse bile dünyanın gerisi aşılanmaz, kısa sürede tedarik zincirinde yaşanan sorunlar çözülmez ve anlaşmalar değiştirilmezse, Amerika ekonomisi 2019'daki dünya GSYİH'nın yüzde 1 kadar bir kayıp yaşayacak. Şimdi Avrupa ve Amerika gibi zengin ülkelerin izlediği sıkı para politikaları sonucu talep yavaşlatılarak sorun azalmış gibi görünse de tedarik zincirindeki aksamalar, pandemi sürdükçe ve talep körüklendikçe devam edecek. ABD Merkez Bankası (FED) Başkanı Jerome Powell da son konuşmasında 'biz tedarik zincirinin talebi yakalamasını istiyoruz, onun için talebi yavaşlatacağız' dedi. Tedarik zincirinin tıkandığı şoklar yaşanırken enflasyona, mali politikalar global çözüm teşkil etmez. Ülkeler izledikleri politikalarla kendi içinde şirketleri kurtarabilir, iş gücünü artırabilir ama çözüm olmaz. Ayrıca Amerika ve Avrupa çok para harcadı, bu Türkiye'nin, Meksika'nın işine yarayacak diye bir şey yok, çünkü bu tedarik zincirinin tıkandığı bir şok. Sonuç olarak hiçbir ekonomi tek başına bu işten çıkamaz, tüm dünya ekonomileri çıkmadıkça" değerlendirmesinde bulundu.

'YERELLEŞME ÇÖZÜM DEĞİL'

Tedarik zincirinin geleceği ve bölgeselleşme eğilimlerini de değerlendiren Profesör Şebnem Kalemli-Özcan, "Bütün ülkelerde politik olarak tedarik zincirinin kısaltılması ve yerelleşmeye yönelik bir dalga var ve bu ilerleyecek. Ancak bu bir gecede olacak iş değil, geri sayım için 5-10 yıllık bir süreç ve ciddi yatırım yapılması gerekiyor. Ama ekonomik olarak bu çok zararlı olacak. Evet küreselleşmeyle tedarik zincirleri uzadı. Ancak küreselleşme milyarlarca insanı fakirlikten çıkardı. Çin'deki ve Hindistan'daki insanların zenginleşmesine bakarsanız, başka hiçbir şey bunu başaramazdı. Tedarik zincirini kısaltmak demek, ticaretin azaltılması anlamına geliyor. Ekonomist olarak buna karşı durmamız gerektiğini düşünüyorum" dedi.

4 TEMEL SONUÇ

Ekonomi Profesörü Şebnem Kalemli-Özcan'ın da yer yer aldığı model tabanlı kalibrasyon uygulamalarıyla yapılan çalışmada; dört temel sonuç sunuldu:

1) Hizmet tüketiminden mal tüketimine geçiş süreci küresel girdi-çıktı bağlantıları aracılığıyla güçlendi ve hem ticareti hem de enflasyonu etkiledi.

2) Uluslararası ticaret, güçlü mal talebine rağmen, GSYİH'deki değişikliklere 2008-09 krizinde olduğu kadar güçlü tepki vermedi. Ticaretin gösterdiği bu düşük tepki kısmen tedarik zinciri darboğazlarını yansıtmaktadır.

3) Enflasyon, sektörlere özgü işgücü kıtlığı durumunda, bu tür arz şoklarının olmadığı bir senaryoya göre, daha yüksek olabilir.

4) 2020-21 döneminde, dış şoklar ve küresel tedarik zinciri darboğazları, Euro Bölgesi enflasyonunu açıklamada yurt içi toplam talep şoklarına göre daha büyük bir rol oynadı.

Bu dört sonuç, olumsuz sektörel arz şokları olmasaydı, toplam talebi canlandırmaya yönelik politikaların verilerde gözlemlendiği kadar yüksek bir enflasyon üretmeyeceğini ima ediyor.

Limanlarda elleçlenen yük miktarı YÜZDE 6,6 ARTTI

Türk limanlarında 2022 yılının ilk yarısında yüzde 6,6 artışla toplamda 273 milyon 479 bin ton yük elleçlendi. Aynı dönemde elleçlenen konteyner miktarı yüzde 2,7 artışla 6 milyon 387 bin TEU'ya ulaştı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, denizcilik verilerini değerlendirdi.

Bakan Karaismailoğlu yaptığı açıklamada, denizcilik sektöründe yatırımların devam ettiğini söyledi. Artan deniz ticaretinden Türkiye'nin de payını aldığını ifade eden Karaismailoğlu, "Ocak-haziran döneminde limanlarımızda elleçlenen yük miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6,6 artarak 273 milyon 479 bin tona yükseldi. Bu yılın haziran ayında limanlarımızda elleçlenen yük miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,7 artarak 45 milyon 245 bin ton olarak gerçekleşti. Haziran ayında limanlarımızda gerçekleştirilen ihracat amaçlı yükleme miktarı yüzde 4,3 azalarak 12 milyon 900 bin ton oldu. İthalat amaçlı boşaltma miktarı ise yüzde 9,6 artarak 19 milyon 955 bin ton olarak gerçekleşti. Haziran ayında dış ticaret taşımaları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,7 artışla 32 milyon 855 bin ton oldu" dedi. Limanlarda denizyolu ile yapılan transit yük taşımalarının yüzde 1 artarak 6 milyon 317 bin ton olarak gerçekleştiğini ifade eden Karaismailoğlu, haziran ayında kabotajda taşınan yük miktarının ise 6 milyon 72 bin ton ile yüzde 6,7 arttığına dikkati çekti.

EN FAZLA YÜK KOCAELİ'DE ELLEÇLENDİ

Karaismailoğlu, "En fazla yük elleçleme 6 milyon 980 bin ton ile Kocaeli Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde gerçekleşti. Kocaeli Bölge Liman Başkanlığı'nı; Aliağa Bölge Liman Başkanlığı ve Ceyhan Bölge Liman Başkanlığı takip etti. Limanlarımızda 4 milyon 529 bin ton 20'lik konteyner elleçlemesi gerçekleşti. 20'lik dolu konteyner elleçlemesi yüzde 10,2'lik artış ile en fazla artış gösteren yük cinsi oldu. Denizyolu ile en fazla ihraç edilen yük cinsi Portland Çimento olurken, en fazla ithal edilen yük cinsinin ham petrol olduğu belirlendi. İhracatta en fazla yük elleçlemesi 1 milyon 628 bin ton ile Amerika'ya yapılan taşımalarda gerçekleşti. Amerika'yı; İtalya ve İspanya izledi. İthalatta ilk sırayı Rusya aldı" değerlendirmesinde bulundu.

KONTEYNERDE YÜZDE 2,7 ARTIŞ YAŞANDI

Elleçlenen konteyner miktarları hakkında da bilgi veren Karaismailoğlu, ocak- haziran döneminde elleçlenen konteyner miktarının geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2,7 artarak 6 milyon 387 bin TEU olarak gerçekleştiğini ifade etti.

"Haziran ayında limanlarımızda elleçlenen konteyner miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,3 artarak 1 milyon 61 bin TEU olarak gerçekleşti" diyen Karaismailoğlu, açıklamasına şöyle devam etti: "Haziranda elleçlenen dış ticarete konu konteyner miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,4 artarak 829 bin 92 TEU oldu. İhracat amaçlı konteyner yüklemeleri yüzde 1,7 artarak 407 bin 587 TEU, ithalat amaçlı konteyner boşaltmaları da yüzde 7,2 artarak 421 bin 505 TEU oldu. Elleçlenen transit konteyner miktarının yüzde 16,2 azalarak 158 bin 177 TEU olduğu belirlendi. Aynı ayda kabotajda elleçlenen konteyner miktarı da yüzde 2,4 azalarak 74 bin 529 TEU oldu. Haziran ayında Ambarlı Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde toplam 226 bin 681 TEU konteyner elleçlemesi gerçekleşti. Ambarlı Bölge Liman Başkanlığı'nı Mersin ve Kocaeli Bölge Liman Başkanlığı takip etti. En fazla konteyner elleçlemesi Mısır ile yapılan taşımalarda gerçekleşti."

'İSTİKRARLI BÜYÜME DEVAM EDİYOR'

TÜRKLİM'den de aynı konuya ilişkin yapılan açıklamada istikrarlı büyümenin devam ettiği vurgulandı. TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erdemir, 2022 yılında oransal olarak en yüksek artış kabotaj yükünde yaşanmış gibi görünse de tonaj olarak ithalat yüklerinin limanlarda elleçlenen en büyük yük grubunu oluşturmaya devam ettiğini ifade etti. Erdemir, "2022 yılının ilk altı ayında küresel ortalamanın üstünde gerçekleşen bu artış, giderek yavaşlayan ve yeniden küçülmeye başlayan küresel ekonomik duruma

göre ülkemiz açısından her yönüyle kabul edilebilir ve istikrarlı bir büyümeye işaret etmektedir. Bu büyüme TÜRKLİM'in Vizyon 2050 hedeflerine uygun olarak gelişmektedir" değerlendirmesinde bulundu. Bir önceki yıldaki ilgili aylara göre toplam yükte nisan ayında bir düşüş yaşandığı ancak diğer aylarda pozitif bir gelişim sağlandığı kaydeden Erdemir, "Ancak gümrük rejimleri bazında bakıldığında nisan ayından itibaren ihracat yüklerinde bir düşüş olduğu da dikkat çekmektedir" açıklamasını yaptı.

İlk 10'da yer alan ve ilk çeyrekte artış gösteren liman başkanlıkları içinde özellikle Aliağa ve Tekirdağ liman başkanlıklarındaki yük artışlarının dikkat çekici olduğuna işaret eden Erdemir, şunları kaydetti: "Çünkü bu liman başkanlıkları sırasıyla yüzde 21,5 ve yüze 27,3 gibi oldukça istikrarlı ve yüksek değerli artışlar sergilemiştir. En fazla yükün elleçlendiği Kocaeli liman başkanlığında yük artışı, diğer yüksek tonajlı liman başkanlıklarına göre düşük oranda, yani ortalama yüzde 3,7 olarak gerçekleşmiştir. Liman başkanlıkları içinde ilk 6 ayda ortalama yüzde 23 ve yüzde 28 büyüyen Aliağa ve Tekirdağ liman başkanlığındaki yük artışları ise özellikle dikkat çekicidir. Özellikle TÜPRAŞ ve STAR rafinerisinin, PETKİM'in petrokimya üretim ve ticari faaliyetlerinin artışına ilave olarak giderek artan LNG elleçlemelerinin de etkisiyle Aliağa liman başkanlığı elleçlenen tonaj olarak Kocaeli liman başkanlığından sonra ikinci büyük liman başkanlığı konumuna ulaşmıştır. Tekirdağ liman başkanlığındaki artış ise bu bölgede yer alan ve ağırlıkla transit elleçleyen Asyaport limanındaki konteyner trafiğindeki artıştan kaynaklanmaktadır."

KÜRESEL KONTEYNER TAŞIMALARI GERİLEDİ

Aydın Erdemir, yüksek oranlı gelişim gösteren liman başkanlıkları içinde Tekirdağ liman başkanlığındaki artışın, bölgede yer alan Asyaport'taki transit konteyner artışından kaynaklandığını, Aliağa'daki artış özellikle sıvılaştırılmış gazlar ve sıvı kimyasal yüklerdeki yoğun ithalat artışından kaynaklandığını kaydetti.

Aliağa liman başkanlığında ilk çeyrekte işlem gören 41,3 milyon ton yükün yüzde 55'inin ithalat olduğuna işaret eden Erdemir, "Benzer ithalat yoğunluğu Kocaeli limanlarında yüzde 50 iken İskenderun limanlarındaki ithalatın payı ise yüzde 57'dir. Bu bölgeler özellikle demir çelik ve enerji endüstrisinin yoğun olduğu, dolayısıyla kömür, demir cevheri, hurda demir gibi sanayi girdilerinin yanında gübre ve gübre ham maddelerinin yoğun olarak ithal edildiği bölgelerdir. Bu bölgelerde ithalatın artması başta demir çelik ihracatı ve enerji üretimi gibi somut çıktılar ve katma değerler yaratmaktadır." değerlendirmesinde bulundu.

Küresel talepteki azalmaya bağlı olarak yılın nisan ve mayıs aylarında küresel konteyner taşımalarının sırasıyla yüzde 4,2 ve yüzde 2,8 gerilediğini anımsatan Erdemir, ancak Türkiye'de yer alan limanlarda konteyner elleçlemelerinin artışını sürdürdüğünü aktardı.

'SORUNLAR ÇÖZÜME KAVUŞTURULMALI'

Aydın Erdemir, TÜRKLİM'in 2007 yılında yayınladığı Türkiye Limancılık Sektör Raporu-2007 içinde yer alan "Vizyon 2023" raporunun her yönüyle tutarlı sonuçlar verdiğini, 15 yıl öncesinden sektörün geleceğinin öngörülebildiğini sağladığını ve böylece raporun üstlendiği misyonu başarı ile tamamladığını kaydetti.

Türkiye'nin 2050 yılına kadar mevcut liman kapasitesini 2,5-3 kat artırabilmesi için hem mevcut limanlarının kapasite artışlarına ve hem de ülke olarak yeni mega limanlara ihtiyaç olduğuna işaret eden Erdemir, şunları kaydetti: "Limanlarımızın bu büyüme ve gelişme dinamiği dikkate alındığında TÜRKLİM olarak öncelikli çözüm bekleyen konuların başında limanlarımızın gelecekte yaşayabilecekleri darboğazlarının bugünden çözülmesi, gelişme ve büyümelerinin önündeki engellerin bugünden kaldırılması, limanların hızlı, etkin ve verimli çalışmalarının sağlanması, limanların üzerlerindeki ekonomik yüklerin mümkün olduğunca ortadan kaldırılması ve sonuçta dış ticaret başta olmak üzere ülke ekonomisine, büyümesine ve gelir artışına fayda sağlayacak düzenlemelerin yapılması gelmektedir."

Genel olarak hizmeti verenin kim olduğuna bakılmaksızın limancılık hizmetinin temel niteliği ile "kamusal" bir hizmet olduğuna dikkati çeken Erdemir, "Limancılık faaliyetinden asıl faydayı sağlayan ülkenin temel ekonomik ve sosyal dinamikleridir. Bu nedenle limanların sorunlarının bugünden çözülmesi kamunun öncelikli hedefi ve stratejisi olmalıdır" yorumunda bulundu.

'GERİ ALANLAR BUGÜNDEN REZERVE EDİLMELİ'

Limanların çoğunun bugün kentsel yerleşim alanları içinde kaldığını aktaran Aydın Erdemir, özellikle kentlerin ve yerleşim yerlerinin limanlar üzerindeki baskılarının bu limanlara gelecekte gerekli ve zaruri olan genişleme imkanlarını tanımamakta olduğuna dikkati çekti. Erdemir, çoğu limanların geri alanlarının sınırlı olması nedeniyle kapasite kullanımından optimum şekilde yararlanılamadığına dikkati çekerek, şu ifadeleri kullandı: "Limanların toplu ve yoğun olarak bulunduğu İskenderun Körfezi, Aliağa Körfezi, İzmit Körfezi, Gemlik Körfezi gibi bölgelerde hızlı bir şekilde artan yüklere karşın limanlara ulaşım imkanları giderek kısıtlanmakta, önlem alınamaması halinde gelecekte beklenen yük artışlarıyla birlikte bu bölge limanlarının tamamımda çok büyük darboğazların yaşanması beklenmektedir. Bu nedenle limancılık sektöründe hedeflenen yük artışlarına uygun şekilde limancılık ve diğer lojistik faaliyetler için başta yukarıda belirttiğimiz şekilde limanların toplu olarak bulunduğu körfez bölgeleri başta olmak üzere yetkili kurum ve kuruluşlar tarafından yeterli ölçüdeki sahalar bugünden planlanmalı, gereğinde kamulaştırma yapılmalı, böylelikle kombine taşımacılığa hizmet edecek şekilde limanların geri alanları sektörün geleceği için bugünden rezerv edilerek projelendirilmelidir."

Liman yakınlarındaki bölgelerin ivedilikle imar düzenlemelerinin yapılarak depolama ve sanayi alanlarının kurulmasının da geciktirilemeyecek bir görev olduğunu belirten Erdemir, "Küresel ölçekte yükselen ve önümüzdeki dönemde etkileri çok daha fazla hissedilecek olan küresel ticaret rekabetinde limanlar, ülkelerin en stratejik ve en önemli lojistik değerleri olacaktır" açıklamasını yaptı.

Demiryolu Taşımacılığı Çalışma Grubu oluşturdu

Türkiye, Bulgaristan, Macaristan ve Sırbistan'ın oluşturduğu Dörtlü Bakanlar Koordinasyon Konseyi birinci toplantısını İstanbul'da gerçekleştirdi. Dörtlü Bakanlar Koordinasyon Konseyi'nin ilk icraatı olarak da Demiryolu Taşımacılığı Çalışma Grubu oluşturuldu.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Macaristan Teknoloji ve Sanayi Bakanı Laszlo Palkovics ile Sırbistan İnşaat, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Tomislav Momirovic katıldı. Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) Genel Müdürü Metin Akbaş'ın da hazır bulunduğu toplantıda üç ülkenin bakanları arasında imza töreni gerçekleşti.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu; Türkiye, Bulgaristan, Macaristan ve Sırbistan Dörtlü Bakanlar Koordinasyon Konseyi ilk toplantısı ve protokol imza töreninde yaptığı konuşmada amaçlarının, dünyanın geleceğine etki edecek "Yeşil Ulaşım" için planları değerlendirmek, ulaşımda erişilebilirlikteki engelleri kaldırmak, daha etkin ve verimli bir ulaştırma ağı kurmak olduğunu söyledi. Konsey üyesi dört ülke olarak ilişkilerini ulaştırmanın her alanında geliştirmeye büyük önem verdiklerini dile getiren Karaismailoğlu, "Oluşturduğumuz Demiryolu Taşımacılığı Çalışma Grubu, demiryolu alanında Avrupa Yeşil Mutabakatına da uygun başta sürdürülebilir ve yeşil taşımacılık başta olmak üzere demiryolu altyapısının ele alınması dahil pek çok konuda ivedilikle çalışmalarına başlayacak ve sonuçlarını konseye sunacaktır. Böylelikle dört ülke bakanları olarak teknik düzeyde ele alınan konuların sonuçları üzerinden hızla karar alarak hedeflerimize doğru hızla ilerleyeceğiz. Ülkemize yaptığımız yatırımları çok boyutlu değerlendirerek uluslararası ölçekte entegrasyonlarını da planlamaktayız. Bu konsey çerçevesinde yürütülecek çalışmalarla Halkalı-Kapıkule arasındaki hızlı tren hattımız tamamlandığında Kapıkule'den sonrası için de diğer ülkelerle yük ve yolcu akışında da eş güdüm sağlayacağız" dedi.

2053 YILI YÜK HEDEFİ 440 MİLYON TON

Orta Koridor'da ticaretin geliştirilmesi ve hattın etkinliğinin artırılması için Türkiye'nin üzerine ciddi sorumluluklar düştüğünü vurgulayan Karaismailoğlu, "Bildiğiniz gibi Türkiye, Asya ile Avrupa arasında gerçekleşen taşımacılık açısından stratejik bir noktada. Sadece Çin ve Avrupa arasındaki ticaret hacminde yaşanan artış bile, ülkelerimizin sahip olduğu pozisyonun önemine dikkat çekmektedir. Bildiğiniz üzere uluslararası ulaşım koridorları ele alındığında, Orta Koridor, mesafe ve süre açısından, güçlü bir alternatife dönüştü. Bunu somut bir örnekle açıklamak isterim: Çin'den Avrupa'ya giden bir yük treni, Rusya Kuzey Ticaret Yolu'nu tercih ederse; 10 bin kilometreyi en az 20 günde kat ediyor. Gemiyle Süveyş Kanalı üzerinden Güney Koridor'u tercih ederse 20 bin kilometre seyrederek ancak 45 ile 60 günde Avrupa'ya ulaşabiliyor. Ancak aynı tren, Orta Koridor ve Türkiye üzerinden ise 7 bin kilometreyi 12 günde kat ediyor. Sadece bu rakamlar Orta Koridor'un küresel ticarette, Asya ve Avrupa arasında ne kadar avantajlı ve güvenli olduğunu gözler önüne seriyor. Şubat ayından bu yana yaşanan Rusya-Ukrayna Savaşı'nın Kuzey Koridor'u nasıl sıkıntıya soktuğuna şahidiz. Güney Koridor'u rotası ise güzergâhına göre hem maliyetli hem de süre anlamında dezavantajlı olabiliyor. Bizler, 2053 yılı hedefimiz, demiryolu ile taşınan yük miktarını; yıllık 38 milyon tondan 440 milyon tona çıkaracağız" diye konuştu.

'DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ YÜZYILI OLACAK'

Macaristan Teknoloji ve Sanayi Bakanı Laszlo Palkovics ise, 1,5 yıl önce bu konuları ilk görüşmeye başladıkları zaman baktıkları resmin bambaşka olduğunu ancak şu an ülkelerinin çok daha rekabetçi bir noktada bulunduğunu söyledi. Bulgaristan, Macaristan, Sırbistan ve Türkiye olarak alternatif arayışlarını, ürün ve insanların Uzak Doğu'dan Avrupa'ya taşınmasını iyileştirme hedefiyle çalışmalarını sürdüreceklerini

belirten Palkovics, şunları kaydetti: "Rusya ve Ukrayna arasındaki sıkıntılı durumun mevcut koridorlar üzerinde yarattığı etki ve baskı ortadayken biz de mevkidaşlar olarak bir araya gelip aynı mesajı vermek istedik. Rekabetçilik önemlidir ancak iş birliği içerisinde el ele verip her zaman sorunların üstesinden gelebiliriz, alternatifler oluşturabiliriz. Zaten çalışma gruplarımızın oluşturulma amaçlarından bir tanesi buydu. Hızlıca oluşturulup çalışmalarına başlayan grubumuz eminim ki yakın gelecekte bizlere koordinasyon dahilinde yeni faaliyetler ve yeni çıktılarla dönecektir. Altyapımızı, lojistik imkanlarımızı son derece destekleyeceğini düşündüğümüz potansiyellerle birlikte demiryolu ekipmanlarımız, eksikliğin giderilmesi, yolcu ve yük taşımacılığının desteklenmesi gibi konularda yapacağımız iş birlikleri de son derece faydalı olacaktır."

Avrupa tarafındaki trafiğin çok ciddi bir kısmının AB dahilinde dağıldığını ancak mevcut altyapılara ve ekipmanlara odaklanmanın herkesin en büyük hedeflerinden bir tanesi olduğunu belirten Palkovics, "Mevcut yüzyılımıza baktığımız zaman bu yüzyılın demiryolu taşımacılığının yüzyılı olacağını düşünüyoruz ki halihazırda bu alanda atılan adımlar ve yapılan yeniliklerle bu görüşün çok da yersiz olmadığını ifade etmek mümkündür." dedi.

RAYLARA 'DEMİR GÖZ' DENETİMİ

Ar-Ge çalışması ve geliştirilmesi Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) tarafından yapılan ultrasonik robot "Demir Göz" göreve başladı. Türk mühendisler tarafından geliştirilen "Demir Göz", saatte 40 kilometre hızla ve aralıksız 10 kilometre tarama yapabiliyor. Yaklaşık 8 ayda üretilen ultrasonik robot, raylar üzerinde veya içinde meydana gelen çatlakları tespit ederek, trenler için güvenli sürüş sağlıyor. Test çalışmalarını yüzde 100 başarı ile geçen "Demir Göz", raylara müdahale hızını 2 kat artırıyor. Demiryolunun yanında karayolunda gitme özelliğine de sahip olan 'Demir Göz', bugüne kadar yaklaşık 7 bin kilometre uzunluğundaki demiryolunda tarama ve raporlama yaptı.

'ALTYAPI YATIRIMLARI ÇOK ÖNEMLİ'

Sırbistan İnşaat, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Tomislav Momiroviç de altyapının önemine işaret ederek, "Eğer altyapıya yatırım yaparsanız bu noktada ekonomik büyümeniz bile bundan beslenecektir. Kültürel zenginliğiniz, bağlarınız, tarihiniz hep destek olacaktır ki Bulgaristan, Macaristan, Sırbistan ve Türkiye olarak biz altyapımıza yatırım yapmaya hazırız. Bu konuda Türkiye'yi de tabii Macaristan ile yaptığı çalışmalarla takip ediyoruz. Sırbistan olarak bizler de yatırımlarımızı yoğunlaştırıyoruz." değerlendirmesini yaptı.

Bir yandan bütün bu ulaşım, ulaştırma konularını tartışırken emisyonlar ve iklim değişikliğini göz ardı edemeyeceklerine işaret eden Momiroviç, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Önümüzdeki bir diğer önemli zorluk ise Avrupa bünyesinde şu şekildedir. Bölgenin büyük ülkeleri, savaş ve çatışma halindeyken bu durum bizlere tabii mevcut sıkıntıların üzerinde yeni sorunlar yaratmaktadır. Yeni sıkıntılar geliştirmektedir. Çözüm ise taşımacılığın rahatlamasında yatmaktadır. Yük taşımacılığı olsun ve diğer alanlardaki taşımacılık imkanları olsun. Bunlara öncelikleridip bu alanın enerjisini, desteğini nereden bulabileceğimizi çözümleyebilmek, bahsettiğimiz bütün ülkeler için hem Sırbistan için hem de bütün bölge ülkeler için ve aynı zamanda denize kıyısı olan ülkeler için de son derece önemli olacaktır. Bu vesileyle bir konuya daha değinmek, bir şeye daha vurgu yapmak isterim. Avrupa için zor bir dönemden geçiyoruz ancak ülkelerimize dönüp baktığımız zaman birlikte olmak durumundayız. Birbirine son derece bağlı ülkeleriz ve bu zorlayıcı zamanlarda kimse kaybeden olmak istemez ve eminim ki bizim dostluğumuz şu an çok çok iyi bir pozisyonda. Bu pozisyon sayesinde daha iyi iletişim kurabiliriz, daha iyi ticari faaliyetler sergileyip büyümemizi karşılıklı olarak bu zorlu zamanlara rağmen destekleyebiliriz."

FORD TRUCKS'tan Avrupa'daki müşterilerine özel finansal çözümler

Ford Trucks, BNP Paribas Leasing Solutions ile Avrupa'daki müşterilerine özel finansman çözümleri sunmak için güçlerini birleştirdi...

Ford Otosan çatısı altında global bir operasyon olan ve uluslararası yayılım stratejisini başarıyla sürdüren Ford Trucks, Fransa, Almanya ve Benelüks ülkelerinde müşteri finansmanı için Avrupa'nın lider bankası ve önemli bir uluslararası bankacılık oyuncusu olan BNP Paribas çatısı altında faaliyet gösteren BNP Paribas Leasing Solutions ile iş birliğine başladı.

Ford Trucks, 60 yılı aşkın süredir yerli üretim yolculuğunda, müşterilerini önemseyen ve işlerini geliştiren "yol arkadaşı" olmak amacını güçlendiren bir adım daha atarak, BNPP ile "Ford Trucks Lease" markası adı altında anlaşma imzaladı. Bu iş birliği sayesinde Ford Trucks müşterileri için ülke ve pazar dinamiklerine uygun yeni finansal çözümler yaratılıyor. Fransa, Almanya ve Benelüks ülkelerinde Ford Trucks markalı kamyonları tercih eden müşteriler, araçlarının finansmanı için BNPP ile yürütülen iş birliği kapsamında "Ford Trucks Lease" markalı finansman seçeneklerinden yararlanabilecekler.

Portekiz, İspanya, İtalya, Belçika, Lüksemburg'tan sonra geçtiğimiz yıl Batı Avrupa'nın en büyük pazarları olan Almanya ve Fransa'da da distribütör atamaları gerçekleştirerek Batı Avrupa'daki büyüme yolculuğunda emin ve güçlü adımlar atmaya devam eden Ford Trucks, BNP Paribas Leasing Solutions anlaşmasıyla, bölgedeki müşterilerine distribütörleri aracılığı ile "Ford Trucks Lease" çatısı altında finansal kiralama, operasyonel kiralama ve kredi çözümleri sunacak.

'MÜŞTERİLERİMİZ İÇİN FİNANSAL KOLAYLIKLAR YARATIYORUZ'

Özellikle son birkaç yıldır ticari faaliyetlerdeki hareketliliğe bağlı olarak lojistik ihtiyacının hızla arttığına dikkat çeken Ford Trucks Lideri Serhan Turfan, bu hareketliliğin ağır vasıta ihracatını da büyüttüğünü belirtti. Ford Trucks'ın küresel yapılanmasını ve BNPP ile iş birliğini değerlendiren Turfan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de ürettiğimiz araçlarla ağır ticari endüstrisinde kısa zamanda ezber bozan bir konuma ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Üretim, tasarım, teknoloji ve ürün geliştirme anlamında ulaştığımız noktanın en etkileyici göstergelerinden biri adım attığımız tüm yeni pazarlarda, bize ITOY ödülünü de getiren F-MAX aracımız oldu. Yeni açıldığımız pazarlardaki distribütörlerimizin ve önde gelen filoların kısa sürede markamıza ve başta F-MAX olmak üzere ürün ve hizmetlerimize olan yoğun ilgilisi bizi gururlandırmaya devam ediyor. Ford Trucks olarak bugün dünyada 40'tan fazla ülkeye ulaşmış durumdayız. Yeni tesisler, yeni pazarlar ve iş birlikleri ile global yolculuğumuzu ve uluslararası büyüme planlarımızı sürdürüyoruz. BNPP ile iş birliğimiz de bu çerçevede geniş finansal ürün yelpazesi ve dijital çözümler ile öne çıktı. "Müşterilerini önemseyen ve işlerini geliştiren yol arkadaşı olmak" amacımız doğrultusunda, müşterilerimizi ve işlerini daha ileriye taşırken onlar için kolaylıklar yaratmayı sürdüreceğiz."

Ford Trucks ile ortaklıklarını değerlendiren BNP Paribas Leasing Solutions CEO'su Isabelle Loc ise,"Ford Trucks ile iş birliği yapmaktan ve Ford Trucks'ın Fransa, Almanya ve Benelüks'teki geliştirme planlarını desteklemekten gurur duyuyoruz. Yerel uzmanlığımızla bağlantılı uluslararası varlığımız, iş ortağımıza işlerini hızlandırmak için sağlam bir finansman programı sunmamızı sağlıyor" dedi.

MERCEDES-BENZ TÜRK

Aksaray Fabrikası'na şarj istasyonu kurdu

Gerçekleştirdiği tüm çalışmalarda sürdürülebilirliği ve çevre konusunu odağına alan Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda iki adet 350 kW'lık şarj ünitesi kurdu.

Mercedes-Benz Türk, elektrikli kamyonlar için yüksek voltaj şarj dolum istasyonu kurulumu ile elektrikli geleceğe ilerlemeye devam ediyor. Otomotiv dünyasında gündemi belirleyen elektrik dönüşümü konusunda önemli bir çalışmaya imza atan şirket, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda iki adet 350 kW'lık şarj ünitesi kurdu. Türkiye'de ağır vasıta araçlar için 350 kW kapasitede kurulan ilk şarj istasyonu olma özelliğine sahip olan yeni şarj üniteleri, Mercedes-Benz Kamyon Üretim Mühendisliği Başkanı Prof. Uwe Baake ve Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Melikşah Yüksel'in katılımıyla devreye alındı.

Yeni kurulum ile Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi, Mercedes-Benz yıldızı taşıyan kamyonların tüm dünyadaki "tek uzun yol testi merkezi" görevine ek olarak, sıfır emisyon hedefi kapsamında elektrikli araçların yol testi merkezlerinden biri olma görevini de üstlendi. Sürdürülebilirlik açısından önemli bir dönüm noktası olan elektrikli şarj istasyonlarının faaliyete alınması ile elektrikli araçların da uzun yol testleri Aksaray AR-GE Merkezi tarafından gerçekleştirilip onaylanacak. Bu kapsamda elektrikli kamyonların AR-GE süreci için Aksaray Kamyon Fabrikası'nda iki adet 350 kW'lık şarj ünitesi kuran şirket, gerçekleştirdiği açılışla birlikte söz konusu şarj ünitelerini AR-GE ekibinin hizmetine sundu.

Mercedes-Benz Kamyon Üretim Mühendisliği Başkanı Prof. Uwe Baake, "Daimler Truck'ın önemli merkezlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk Aksaray AR-GE Merkezi, sürdürülebilir ve karbon nötr taşımacılığın geleceği için gerekli alt yapı çalışmalarına hız kesmeden devam ediyor. Bugün burada hizmete aldığımız şarj istasyonları ile sıfır emisyon hedefi kapsamında elektrikli araçların uzun yol testleri Aksaray AR-GE Merkezi tarafından gerçekleştirilecek. AR-GE ekiplerimizin sorumluluklarına ek olarak geliştirdikleri çözümler ve yenilikler sayesinde Mercedes-Benz yıldızlı kamyonların geleceği Türkiye'den belirlenmeye devam edecek" dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE Direktörü Melikşah Yüksel ise, açılış töreninde yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Hoşdere Otobüs Fabrikamız ve Aksaray Kamyon Fabrikamızda, Daimler Truck dünyasının en önemli AR-GE merkezlerinden iki tanesine ev sahipliği yapıyoruz. Sürdürülebilirlik için anahtar rol oynayan altyapı çalışmalarında ilk adımı iki adet 350 kW'lık elektrikli şarj istasyonumuz ile attık. Çatı şirketimiz Daimler Truck, karbon nötr bir gelecek için kullanılacak teknoloji konusunda stratejimizi belirledi. İlerleyen dönemde ürün portföyümüz hem batarya elektrikli hem de hidrojen bazlı tahrik sistemleriyle elektrikli hâle gelecek. 350 kW'lık kapasiteye sahip olan ve ağır vasıta araçlara hızlı şarj imkânı sağlayan şarj istasyonlarımız, Türkiye'de ağır vasıta için bu kapasitede kurulan ilk şarj istasyonu olma özelliğine de sahip. Mercedes-Benz Türk Kamyon AR-GE ekibinin gerçekleştirdiği çalışmaların Daimler Truck dünyasının geleceğinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamaya devam edeceğine inanıyorum. Yeni başarılara imza atmak için gelecekte de durmaksızın çalışmayı sürdüreceğiz. Mercedes-Benz Türk olarak elektrikli geleceğe tam şarj hazırız."

Daimler ikinci elektrikli kamyonu eEconic'in seri üretimine başladı

Araç filosunu elektrikli hale getirme çalışmalarını hızlandıran Daimler Truck, belediye hizmetleri kapsamında kullanılması öngörülen Mercedes-Benz eEconic'in seri üretimine Wörth üretim tesisinde başladı. eActros'tan sonra batarya elektriğiyle çalışan Mercedes-Benz yıldızını taşıyan ikinci kamyon olan eEconic'in, 2022'nin Mayıs ayından beri müşterilerle uygulama testleri gerçekleştiriliyor. Daimler Truck'ın seri üretimini gerçekleştireceği ilk araç, Danimarka'da atık toplama sektöründe faaliyet gösteren Urbaser A/S'ye adlı şirkete teslim edilecek. Üretim bantlarından inecek seri üretim araçlar, yıl boyunca diğer müşterilere kademeli olarak teslim edilecek. eEconic, içten yanmalı motorlarla çalışan kamyonlarla paralel olarak ve esnek bir şekilde mevcut Mercedes-Benz Özel Kamyon seri üretim hattında imal edilecek. Aracın büyük bir kısmının montajı yapıldıktan sonra elektrikli hale getirme işlemleri Geleceğin Kamyon Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

TEMSA Fuso Canter'ı yeniledi

TEMSA, Türkiye'de ürettiği Fuso Canter'in yenilenen modellerini tanıttı. Yeni araç ile bu yıl pazar payının yüzde 20'ye daha sonra da yüzde 30'a çıkacağı açıklandı. Marka bu yıl bin adetlik üretim yapacak.

TEMSA, Türk ticari araç pazarında önemli başarılara imza atan Fuso Canter'ın yeni modellerini tanıttı. Farklı ön tasarımı, yüksek taşıma kapasitesi ve artan sürüş konforuyla dikkat çeken Fuso Canter, kamu, inşaat, lojistik, gıda gibi farklı sektörlerde, araç sahiplerine büyük maliyet avantajı yaratmaya hazırlanıyor.

Pandemi dönemini de kapsayan 2019 ve 2020 yıllarında yaklaşık yüzde 40'lık bir daralma yaşayan fakat normalleşme adımlarıyla birlikte yeniden yükselişe geçen hafif kamyon pazarının önde gelen oyuncularından biri olan Fuso Canter'in kamyon ve kamyonet segmentlerinde toplam 8 farklı modeli bulunuyor.

Teknolojik izler taşıyan yeni yüzü ile Fuso Canter, LED teknolojisi kullanılan gündüz farları ve sis farları ile dikkat çekerken, kısa hava emiş menfezi ve yeni sinyal tasarımı ile estetik görünüyor. Fuso Canter, opsiyonel olarak sunulan dokunmatik ekran, geri görüş kamerası ve Apple Carplay donanımları ile kabin içerisine binek araç teknolojilerini taşıyor.

'BÜYÜME HİKAYEMİZDE YENİ BİR SAYFA AÇIYORUZ'

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan TEMSA CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu, büyüme hamlelerini Fuso Canter ile pekiştirmeyi amaçladıklarını söyledi.

TEMSA olarak son 2 yıldır önemli bir dönüşüm sürecinin içinde olduklarını belirten Doğancıoğlu, "Bu süreçte, ortaklarımız Sabancı Holding ve Skoda Transportation'ın gücüyle bir yandan küresel büyüme stratejimizi güçlendirirken bir yandan da otobüslerimiz, midibüslerimiz ve Fuso Canter'imiz ile ülkemizin ekonomik büyümesine de eşlik ediyoruz. 2021 yılında ortaya koyduğumuz yüzde 122'lik büyüme performansı, TEMSA'nın bu dönemki yol haritasının aslında ne kadar doğru olduğunu; TEMSA araçlarının yurt içinde ve yurt dışında müşteriler tarafından ne kadar sahiplenildiğini hepimize gösteriyor. Yenilenen Fuso Canter ile birlikte, bu büyüme hikayemizde yeni bir sayfa daha açıyoruz. Ticari araç pazarında, geçmiş dönemlerdeki başarımızı, yenilenen Fuso Canter modellerimizle bir kez daha göstereceğimize inanıyoruz" şeklinde konuştu.

PAZAR YÜZDE 20'YE YAKIN BÜYÜYECEK

Geçen yıl toplam 3 bin 765 adet olarak gerçekleşen 3,5 ton - 10 ton hafif kamyon pazarının bu yılın sonunda 4 bin 400 adet civarında gerçekleşmesini beklediklerini söyleyen Doğancıoğlu, bunun da pazarın yüzde 20'ye yaklaşan bir büyüme performansı sergileyeceği anlamına geldiğini vurguladı. Fuso Canter olarak baktıklarında 2020'de yüzde 9,6 olan pazar paylarının bugün yüzde 16'nın üzerine çıktığını belirten Doğancıoğlu, "Diğer bir deyişle, pazar payımızı son 2 yılda yüzde 66 oranında artırdık. Ama bunu yeterli görmüyoruz. Yenilenen modellerimizle, ilk etapta hedefimiz pazar payımızı yüzde 20-25 bandına yükseltmek ve ardından da 2018 yılındaki yüzde 30'lara dayanan paya yeniden ulaşmak" dedi.

'ATIK SAHİP OLMA MALİYETİ DAHA ÖNEMLİ'

TEMSA Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ise şunları kaydetti: "3,5 tondan 8,5 tona kadar uzanan yelpazede 8 farklı modeli bulunan Fuso Canter, özellikle yüksek taşıma kapasitesi ve düşük araç ağırlığı ile rakiplerine göre araç sahiplerine ciddi bir maliyet avantajı sağlıyor. Günümüzün ekonomik konjonktüründe, sahip olma maliyeti ilk yatırım maliyetinden çok daha önemli bir konuma gelmiş durumda. Biz de Fuso Canter araçlarımızda bu maliyet unsuruna çok önem veriyoruz. Taşıma kapasitesi üzerinde durmamızın temel sebeplerinden biri şu: Yüzde 5'lik bir taşıma kapasitesi farkı, ortalama 20 seferde, fazladan bir araç anlamına geliyor. Bu hem zaman hem de maliyet tarafında araç sahipleri için çok önemli bir tasarruf imkânı yaratıyor. Bunların yanında, araçların optimum dönüş yarıçapının getirdiği yüksek manevra kabiliyeti ve sürücü kabini ergonomisi de özellikle araç kullanıcıları için çok önemli birer avantaj. Tüm bu özellikleriyle, Fuso Canter araçlarımızın pazara çok yeni bir hava getireceğine inanıyoruz."

PROMETEON'dan damperli kamyonlar için yeni lastik

Tüm dünyada endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek şirket olan Prometeon Tyre Group, G02 PRO Multiaxle Plus (çoklu aks) serisi ile damperli kamyonları yeni bir düzeye taşıyor. Üstün Prometeon teknolojisi ile geliştirilen G02 PRO Multiaxle Plus, hem yolda hem de şantiye alanında kullanıma uygun tasarımı sayesinde, zorlu çalışma koşullarında bile maksimum dayanıklılık ve yüksek kilometre ömrünü garanti ediyor. Direksiyon ve treyler akslarında kullanıma uygun şekilde yaratılan G02 PRO Multiaxle Plus, verimlilik ve performans açısından mükemmel bir denge oluştururken sahip olduğu pek çok özellikle düşük işletme maliyeti ve uzun lastik ömrü vadediyor.

G02 PRO Multiaxle Plus'ın yeni güçlendirilmiş karkas yapısı, 10 tona kadar artırılmış yük kapasitesi sağlarken daha geniş sırtı, daha derin kanalları ve yeni kauçuk formülasyonu, kesiklere ve yırtılmalara karşı yüksek direnç sunuyor.

Her koşulda yüksek düzeyde çekiş gücü, kavrama ve güvenlik elde etmek üzere dizayn edilen G02 PRO Multiaxle Plus'ta kullanılan yenilikçi taban teknolojisi, düzenli aşınmayı artırıyor. Orta ve yan kanallardaki taş iticiler ise taşların sıkışmasını önleyerek daha iyi dayanıklılık ve kaplanabilirlik imkanı yaratıyor. Profesyoneller için lastik çözümleri sunan Prometeon, önceki seriye göre G02 PRO Multiaxle Plus'ın dayanıklılığında %20, kilometre performansında %20, yırtılmaya karşı direncinde %15 ve düzenli aşınmada %10 iyileşme yaratarak sürdürülebilirliğe de katkıda bulunuyor.

ALMANYA FİNANS DİREKTÖRLÜĞÜ'NE YAŞAR YURTÇU ATANDI

Prometeon Tyre Group bünyesinde farklı pozisyonlarda çalışan Yaşar Yurtçu, Prometeon Almanya Finans Direktörlüğü görevine atandı. Türkiye, Avrupa, MEA gibi farklı bölgeler dahil olmak üzere lastik endüstrisinde 10 yıldan uzun süredir başarılı işlere imza atan Yurtçu, Prometeon Tyre Group bünyesinde Avrupa Bölgesi Operasyonel Pazarlama Müdürlüğü ve MEA Bölgesi Pazarlama Müdürlüğü görevlerini üstlendi. Yurtçu, finans ve pazarlama alanlarında bugüne kadar üstlendiği Pozisyonlarda pek çok inisiyatife öncülük etti. Yurtçu, son olarak Prometeon Türkiye'de Hazine ve Kredi Risk Müdürü olarak görev yapıyordu.

OTOKAR, ilk altı ayda cirosunu ikiye katladı

Serdar Görgüç

Otokar, ilk 6 aylık finansal sonuçlarını paylaştı. 180 günde yurt içi ve yurt dışında önemli teslimatlar, 4 yeni araç lansmanı, birçok fuar katılımı gerçekleştiren Otokar, 2022'nin ilk 6 ayında cirosunu geçen yılın aynı dönemine göre ikiye katladı. Yenilikçi ürün ve çözümleriyle Türkiye'nin birçok ilkine imza atan, Türkiye dahil 5 ülkedeki şirketleriyle faaliyet gösteren ve araçları 5 kıtada 60'tan fazla ülkede kullanılan Otokar, yılın ilk 6 ayında cirosunu 2 katına çıkartarak, 3,7 milyar TL'ye taşıdı. Şirketin ihracatı ise geçen yılın aynı dönemi ile benzer seviyede gerçekleşerek 146 milyon USD oldu.

İlk 6 ay çalışmalarını değerlendiren Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; Türkiye otobüs pazarındaki liderliğini 13 yıldır aralıksız sürdüren Otokar'ın kullanıcıların ilk tercih olmayı sürdürdüğünü söyledi. Otokar'ın yeniliklerin yılı olarak ilan ettiği 2022'de kamyon pazarındaki iddiasını da Atlas 3D ile farklı bir boyuta çektiğini belirten Görgüç şöyle konuştu: "Ticari araçlar alanındaki deneyimimizi yaklaşık 10 yıl önce Atlas ile hafif kamyon segmentine de taşıdık. Atlas, bugüne kadar farklı iş kollarındaki işletmelerin ve kamu kuruluşlarının büyük beğenisini kazandı. Pazarda oluşan beklenti ve ihtiyacı karşılayabilmek için Atlas ailesinin yeni üyesini, 12 tonluk ve 3 akslı Atlas 3D'yi tanıttık. Öte yandan ticari araçta geniş ürün gamımıza Türkiye'nin dört bir yanında kolayca ulaşılabilmesi için bayi yapılanmamızı güçlendirmeye devam ettik. Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki yeni bayilerimiz hizmete başladı."

TIRSAN

Beşli Lojistik'e 6 adet Tırsan Treyler

Adapazarı fabrikasında teslimatlara devam eden Tırsan, yeni iş ortağı Beşli Lojistik'e 6 adet Tenteli Perdeli Multi Ride teslimatı gerçekleştirdi. Teslimat törenine; Beşli Lojistik Firma Sahibi Ahmet Beşli, İdari işler Müdürü Mine Erarslan, Operasyon Müdürü Cem Bağlan ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Beşli Lojistik firma sahibi Ahmet Beşli törende yaptığı konuşmada şunları belirtti: ''Beşli Lojistik olarak, 2011 yılı itibariyle Avrupa'dan Asya'ya, Balkanlar'dan Ortadoğu'ya uzanan oldukça geniş bir alanda faaliyet göstermekteyiz. İhracat ve ithalat yük taşımalarının yanı sıra Türkiye üzerinden transit geçişli taşınmakta olan üçüncü ülke yük gruplarının nakliyesini de başarılı bir şekilde gerçekleştirmekteyiz. Hem yurt içi hem de yurt dışında gerçekleştirdiğimiz parsiyel ve komple taşıma operasyonlarımızda uzun yollarda uzun yolculuklar yapıyoruz. Buna bağlı olarak Tırsan ile çalışmaya başlama nedenimiz Tırsan araçlarının hem yakıt tasarrufu sağlaması hem de dayanıklılığı ile uzun yollar için doğru seçim olmasıdır. Firma olarak, beraber çalışmaya başladığımız iş ortaklarımızı müşteri olarak değil Beşli Lojistik ailesinin bir ferdi olarak görüp; ticari ilişkileri samimi duygularla harmanlamaktan yanayız. Ailemizin bir ferdi gördüğümüz müşterilerimize en iyi hizmeti verebilmek için Tırsan'ı tercih ediyoruz.''

IVECO

Pegasus'tan 18 adet Iveco Daily yatırımı

Iveco yetkili satıcısı Iveco Otomotiv, 91 uçaklık filosuyla 44 ülkede 124 noktada faaliyet gösteren Pegasus Havayolları'na satışı gerçekleştirilen 18 adet IVECO Daily aracı teslim etti. Teslim edilen araçlar arasında 8 adet Daily 50C18 minibüs, 8 adet 35S16 Hi Matic çift kabin kamyonet, 1 adet DailY 35C16 kamyonet ve 1 adet 70C16 kamyon bulunuyor. Törene Pegasus'u temsilen İdari İşler Kıdemli Uzmanı Erdem Fırat, İdare İşler Destek Uzmanı Murat Arslan, İdari İşler yetkilisi Murat Akdeniz, Iveco Otomotiv adına Hafif ve Orta Vasıta Satış Müdürü Özer İşler ve Satış Temsilcisi Serhat Uygun katıldı.

Pegasus yetkilileri yaptıkları konuşmada araçların havalimanlarında apron hizmetlerinde, kabin Ekibi transferi, ayrıca yük taşımada kullanılacaklarını ifade ettiler.

Törende bir konuşma yapan Iveco Hafif ve Orta Vasıta Satış Müdürü Özer İşler, Pegasus ile eskiye dayanan bir ilişkileri olduğunu ve bunun devam etmesini arzu ettiklerini söyledi.

MAN

MAN, Bolu'da 200 adetlik siparişin 100'ünü teslim etti

MAN, Bolu'da, Düzce, Akçakoca, Sakarya, Bolu ve Kocaeli bölgesinde faaliyet gösteren 80 lojistik firmasından aldığı 200 araçlık siparişin 100 adedini teslim etti. Toplu teslimat töreninde araçlarının anahtarlarını teslim alan firma yöneticileri, MAN ile yol arkadaşlığı yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdiler. MAN'ın hem araç hem de hizmet kalitesi ile kendileri için güvenilir çözüm ortağı olduğunu ifade en firma temsilcileri, iş birliklerinin önümüzdeki dönemde artarak devam edeceğine inandıklarını kaydettiler. MAN markası ile ilk kez tanışan firmaların temsilcileri ise, yeni nesil ödüllü MAN araçlarına sahip olmanın heyecan ve mutluluğunu bir arada yaşadıklarını söylediler.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Bolu bölgesinin sahip olduğu potansiyel ve güçlü firmaları ile Türkiye'nin lojistik sektörünün çok önemli lokasyonlarından biri olduğunu vurgulayarak, "Rakamlara bakıldığında 2012-2022 arasındaki 10 yıllık süreçte bu bölgede yaklaşık 14.000 ağır ticari araç tescili gerçekleşmiş. Yani her yıl satılan yaklaşık 100 adet ağır ticari aracın ortalama 6 adedi bu bölgeye tescil olmuş. Dolayısıyla Bolu bölgesi; İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerdeki tescil adetlerinden sonra gelen çok önemli bir bölge konumunda bulunuyor. Burası gerek yurt içi gerekse de yurt dışına yönelik lojistik faaliyetleri nedeniyle özellikle çekici satışları ile öne çıkan bir bölgemiz. Biz de bölgeye verdiğimiz özel önem doğrultusunda, son yıllarda araçlarımızı bölge ihtiyaçlarına uygun şekilde konfigüre ederek, iş ortaklarımızın memnuniyetini daha da artırdık. 2021 yılından itibaren de pazarda büyük ilgi gören 'International 'Truck of the Year 2021- Yılın Kamyonu' ödülüne sahip araçlarımızı bölgedeki firmalarımıza teslim etmeye başladık. Ödüllü araçlarımız yeni nesil teknolojileri ile firmalarımızdan da tam not aldı. Araçlarımızın üstün niteliklerinin yanında satış sonrası sunduğumuz kaliteli hizmet anlayışı MAN'ı, bölgenin en çok tercih edilen markalarından biri haline getirdi. Önümüzdeki aylarda da teslimatlarımız yoğun bir şekilde devam edecektir" diye konuştu.

KRONE

Alp Lojistik, filosuna 10 adet Krone Treyler kattı

130 araçlık filoya sahip olan Alp Lojistik, Krone'den 10 adet Profi Liner siparişini teslim aldı. Tire fabrikasında düzenlenen törene Alp Lojistik firma sahipleri Güngör Akkaya ve Hasan Akkaya ile Yurt İçi Lojistik Genel Müdürü Mesut Öndeş, Krone Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal C. Erköy, Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar ve İstanbul Bölge Satış Yöneticisi Kemal Sungar katıldı.

Alp Lojistik sahiplerinden Güngör Akkaya törende yaptığı açıklamada: "Alp Lojistik olarak kaliteye çok önem veriyoruz, burada Krone'nin üretim sürecini ve kalite anlayışını yerinde gördük. Biz de filomuzu büyütürken kalite, sağlamlık ve uzun ömürlülük konusunda kendisini kanıtlayan Krone'yi tercih ettik. Taşımacılık sektöründeki ihtiyaçları iyi analiz edip buna yönelik çözümler sunan Krone; sağlamlığı, güvenilirliği ve yüksek teknolojiyle donatılmış araçlarıyla ihtiyaçlarımıza cevap veriyor. Bugün filomuza kattığımız 10 adet Profi Liner treyler ile hizmet kalitemizi daha da yukarıya taşıyacağımıza inanıyoruz. Alp Lojistik olarak önümüzdeki dönemde daha büyük filo yatırımları gerçekleştireceğiz" dedi.

BRİSA ilk altı ayda satış gelirlerini iki katına çıkardı

2022 yılının ilk yarısında Arvento satınalımı ile mobilite çözümleri vizyonunda çalışmalarına hız veren Brisa, güçlü finansal performansını sürdürdü. Şirketin konsolide satış gelirleri bir önceki senenin aynı dönemine göre 2 katına çıkarak, 5.952 milyon TL'ye ulaştı.

Bridgestone ve Lassa ana markalarıyla Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 1 Ocak - 30 Haziran 2022 dönemine ait finansal sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Şirketin konsolide satış gelirleri bir önceki senenin aynı dönemine göre 2 katına çıkarak 5.952 milyon TL'ye ulaştı. Net karı ise önceki senenin aynı döneminin 1.8 katına ulaşarak 923 milyon TL olarak gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 85 artış ile FAVÖK büyüklüğü 1.350 milyon TL seviyesine yükseldi. Şirketin ihracat gelirleri dolar bazında yüzde 8 büyüme kaydetti ve 162.5 milyon dolara ulaştı. 2022 yılının ilk 6 ayında güçlü bir finansal performans sergileyen Şirket, yılın ilk yarısını büyüyerek kapattı.

Brisa, lastik sektöründeki rakiplerinin işletme sermayesi seviyesinin önemli derecede altında kalarak, ilk yarıyılda negatif işletme sermayesi gün sayısıyla başarıyla faaliyet gösterdi. Şirket, Net Borç/FAVÖK oranında 0,12 gerçekleşme ile, 2017 yılında 6 seviyesine kadar yükselen net borçluluk oranını beş yıl içinde sıfır seviyesine yakın düzeylere indirmiş oldu.

Şirketin bu güçlü finansal performansında, dengeli işletme sermayesi yönetimi ile başarılı kanal ve stratejik ürün portföy yönetimi etkili oldu. Brisa, yıl içinde tedarik zincirinde yaşanan kısıtlamalar, kur ve fiyat dalgalanmalarına rağmen, 2022 yılının ilk 6 ayında operasyonlarında iş sürekliliğini de sağladı.

Haluk Kürkçü

'ARVENTO İLE FİLO MÜŞTERİLERİMİZ İÇİN SİNERJİ OLUŞTURUYORUZ'

Brisa'nın bu başarısını değerlendiren Brisa CEO'su Haluk Kürkçü şunları dile getirdi: "Brisa olarak 3.200 çalışanımızla, 2022 yılının ilk yarısında sadece finansal sonuçlarımızla değil, mobilite girişimlerinden, Arge'ye kadar geniş bir yelpazede yolculukları sağlama almak üzere birçok başarıya imza attık. Sürdürülebilir mobilite konusunda büyüme stratejimiz kapsamında satın aldığımız Arvento Mobil Sistemleri Firması ile filo müşterilerimiz için sinerji oluşturuyoruz. Güçlü ürünleri ve servis ağı ile Arvento'nun filo yönetim platformunu entegre ederek geliştirdiğimiz hizmet ağımızla sürdürülebilir mobilite çözümlerimizi hızlandırdık. Bu dönemde yurtiçi lastik pazarında katma değeri yüksek lastik satışlarımız şimdiye kadarki en yüksek seviyesine ulaştı. Ayrıca Sabancı grup şirketlerimizden Enerjisa Enerji ile birlikte yenilenebilir enerji kullanımı ile karbon ayak izinin azalmasına katkı sağlayacak bir iş birliğine imza attık. Bu iş birliği ile Brisa Aksaray Fabrikası'nın çatısına 10.400'ün üzerinde güneş paneli kurulumu gerçekleştirildi. Bu sayede tesisimiz mevcut ihtiyacının yaklaşık 5'te 1'ini güneşten karşılamaya başladı.

Çalışmalarımızı onurlandıran başarılarımızla da gurur duyduk. Lassa'nın ihracattaki büyümesiyle en fazla ihracat yapan firmalar arasına girerek Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB) düzenlediği İhracatın Şampiyonlarında Altın İhracat ödülüne layık görüldük. JCR Avrasya Derecelendirme A.Ş tarafından gerçekleştirilen kredi derecelendirme sürecinde, Şirketimizin Uzun Vadeli Ulusal Notu en yüksek kaliteyi gösteren AAA'ya yükseldi. Ekonomi ve İş Dünyası Portalı Turkishtime'ın bu yıl dokuzuncusunu gerçekleştirdiği Türkiye Ar-Ge 250 Araştırmasında Kimyevi Maddeler ve Mamüller sektöründe en fazla Ar-Ge yatırımı yapan şirket olarak sektör lideri olduk.

Şirketimiz, iklim değişikliği ile mücadele kapsamında kararlılığını da 2021 yılında onaylanan Bilim Temelli Hedefler çalışması ile ortaya koymuş oldu. Şirketimiz, o tarihten itibaren de 1,5 derece senaryosuna göre sorumluluk alarak çalışmalarını eksiksiz uygulamaya koymaya devam ediyor, Karbon Saydamlık Projesi'nin (CDP Türkiye) Türkiye İklim Değişikliği Liderleri ve Su Liderleri arasında yer alıyoruz. Tedarikçi İlişkileri Değerlemesinde ise, A seviye ile 3. kez Global Liderler arasındayız. Ayrıca, sürdürülebilirlik alanında öncü çalışmalarımız ve uygulamalarımızla Ecovadis tarafından yapılan değerlendirmede Altın (Gold) kategorisinde ve tüm şirketler arasında yüzde 5'lik en üst dilimdeyiz. Paydaşlarımızın bizlere olan güvenini tüm paydaşlarımıza yönelik sorumluluklarımızı yerine getirerek somutlaştırıyor, kararlılıkla ve cesaretle ilerliyoruz. İnsanı odağımıza almaya devam ederek, dünyamızın sürdürülebilirliği için çalışmaya ve finansal sağlamlığımızı güçlendiren birçok başarılı işe imza atmaya devam edeceğiz."

GREEN REVOLUTION

15. İSTANBUL HAZIR GİYİM KONFERANSI

15th ISTANBUL APPAREL CONFERENCE

5 - 6 Ekim / October 2022
Çırağan Palace Kempinski
Bloomberg HT Canlı/Live

TGSD
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
Turkish Clothing Manufacturers' Association

Dünyanın dört bir yanından yüzlerce marka ile bire bir görüşme imkanı için B2B platformumuzda yerinizi alın.

ABİTEKS
ANT DIŞ TİCARET
ANTHROPOLOGIE
ASMARA
BEAUMANOIR
BERSHKA
BESTSELLER
BIS TEXTILES
BİZ TEMSİLCİLİK
CARREFOUR
COMAB
CONNOR
DEFACTO
ECHO SOURCING
EL CORTE INGLÉS
FREE PEOPLE
FRENCH CONNECTION
GAIA
GEORGE
FASHION BUYING SERVICES
H&M
KLINGEL
LC WAIKIKI
LEFTIES
LI&FUNG
MAVİ
MİNO TEKSTİL
MİGROS
NEW LOOK
NEWTIMES
NIMBLE SOURCING
NOVATEKS
OMNIBRAND
PERSEUS
PULL & BEAR
RSR TEKSTİL
S.OLIVER
SHOP DIRECT
SONGUR
SPRING
SUPERDRY
TEKSPERT
TUREKS
ULTIMO
UNIVERSAL
URBAN OUTFITTERS
VARNER
VF EGE
ZARA TRAFALUC
ZXY INTERNATIONAL

www.istanbulhazirgiyimkonferansi.com
0212 639 76 56 - tgsd@tgsd.org.tr

/tgsdofficial

Katılması beklenen alım ofisleri ve markalardır.

INDUSTRY FOCUS

- Aerospace & AOG
- Chemicals
- Health Care & Life science
- Automotive
- Fashion & Garments
- E-Commerce

SPECIAL SERVICES

- Heavy Lift & Projects
- Ship spares & Marine logistics
- Live animals

MEMBERSHIPS

IATA
FIATA
utikad
İSTANBUL TİCARET ODASI
DEİK
İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri DENİZ TİCARET ODASI

CERTIFICATES

ISO 9001:2015
ISO 27001
GDP GOOD DISTRIBUTION PRACTICE CERTIFIED
TİO

info@geneltransport.com.tr
www.geneltransport.com.tr

GENEL TRANSPORT
Since 1988