

# UTA Lojistik

AĞUSTOS 2025 YIL 31 SAYI 8

## Otomotiv lojistiği ekosistemi elektrikleniyor

- ✓ Ağaçlı ✓ United Global Ro-Ro
- ✓ Autoport
- ✓ Anadolu Isuzu ✓ Lima

## Tekstilde lojistiğin dokusu yeniden örülüyor

Altınıyız, Colin's ve Orka'nın tedarik zinciri kodları

Dr. Murat Korçak

Ro-Ro Taşımacılığında Türkiye'nin yükselişi

Bilgehan Engin

Gümrük tarifeleri otomotivde belirsizliği giderdi

Süleyman Orakçoğlu

Modanın geleceği lojistikle şekilleniyor

**ETGB ve E-TİCARET LOJİSTİĞİNDE BÜYÜMEMİZİ HIZLANDIRACAĞIZ**

**VITTORIO ZAGAIA**  
GALATA TAŞIMACILIK CEO &  
YK BAŞKAN YARDIMCISI



Zaman Odaklı yedek parça lojistiğinde

Fark Yaratan

**PAN AYRICALIĞI**

Uçak, gemi, otomotiv, medikal ekipman ve makine yedek parça lojistiğinde zaman, maliyet, çözüm odaklı kaliteli hizmet



# BATU LOGISTICS

*Logistics redefined*

## Mükemmel Lojistik Operasyonlarda İzimiz Var!



**444** BATU  
2 2 8 8

[batulogistics.com](http://batulogistics.com) | [info@batulogistics.com](mailto:info@batulogistics.com)

# DFDS ile Koleksiyonlarınız Yola Çıkmaya Hazır!

Yeni nesil askılı treylerlerimiz, gelişmiş yalıtım, yüksek güvenlik ve anlık takip sistemleriyle donatıldı. Ürünlerinizi ütü ya da ek hazırlık gerektirmeden, doğrudan satışa hazır şekilde teslim ediyoruz.

Zamandan tasarruf ve kusursuz lojistik deneyimi sizinle.

[turkiye@dfds.com](mailto:turkiye@dfds.com)

20

UGR, Türkiye'yi otomotiv lojistiğinde bölgesel üs haline getiriyor



Tolga Emrah Gezin



Adnan Ağacli

22

Taşımacının sırtına binen yük artık hafifletilmeli

30

Galata Taşımacılık tekstil lojistiğinde yeni atılımlar yapacak



Vittorio Zagaia

32

Orka Holding, modanın geleceğini lojistik yatırımlarıyla yeniden tasarlıyor



Süleyman Orakçoğlu

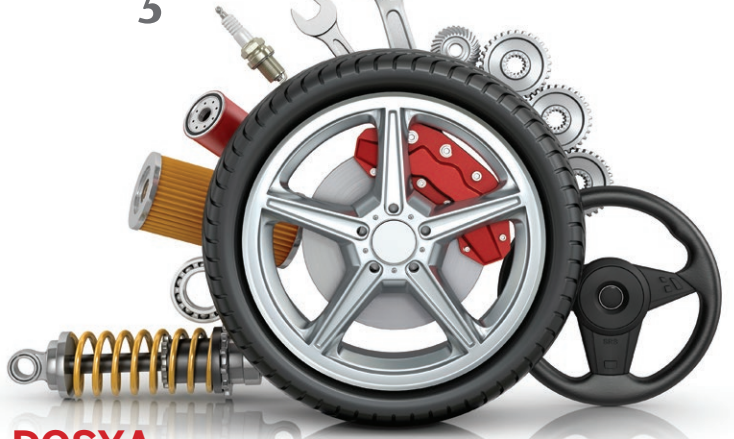
46

Makale: Ro-Ro Taşımacılığında Türkiye'nin yükselişi



Dr. Murat Korçak

# » İÇİNDEKİLER



## DOSYA

### OTOMOTİV VE YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ

- 20 UGR, Türkiye'yi otomotiv lojistiğinde bölgesel üs haline getiriyor
- 22 Taşımacının sırtına binen yük artık hafifletilmeli
- 24 Lima Logistics'ten otomotiv lojistiğinde kesintisiz ve planlı çözümler
- 26 459 bin m<sup>2</sup>'ye ulaşan Autoport, yıllık 1,1 milyon CEU'ya hazırlanıyor
- 28 Anadolu Isuzu, çok modlu lojistikle tedarik zincirini üst seviyeye taşıyor



## DOSYA

### TEKSTİL VE HAZIR GİYİM LOJİSTİĞİ

- 30 Galata Taşımacılık tekstil lojistiğinde yeni atılımlar yapacak
- 32 Orka Holding, modanın geleceğini lojistik yatırımlarıyla yeniden tasarlıyor
- 34 Colin's, 5.000 TEU ve 400 bin paketlik operasyonla lojistikte ölçeği büyütüyor
- 36 Altınyıldız Classics'te milyonlarca ürünün yolculuğuna teknoloji ve otomasyon rehberlik ediyor

## HABER

- 40 Lojimod, Türkiye'de kanıtladığı modeli MENA ve Avrupa'ya taşıyacak
- 44 TLE Yazılım, terzi usulü dijital çözümlerle liderliğe oynuyor
- 46 Makale: Ro-Ro Taşımacılığında Türkiye'nin yükselişi
- 62 Lojistik Vizyon: Sağlıkta reuse ürün lojistiği ve sürdürülebilirlik tedarik zinciri

## LOJİSTİK GÜNDEM

- 43 Seyhan Gülhan: Tekstil lojistiği ve sürdürülebilirlik: Geleceğe doğru yeşil bir yolculuk



### GÜMRÜK TARİFELERİ OTOMOTİVDE BELİRSİZLİĞİ GİDERDİ

**BİLGEHAN ENGİN**  
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



### SEKTÖRLER DEĞİŞİYOR, TAŞIMA MODU YENİDEN TANIMLANIYOR

**ONUR KÜÇÜKAKDERE**  
Demiryolu Taşımacılığı Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

# Vehicle Logistics Solutions

A step ahead solutions

## Value Added Service

- ✓ Door-to-door
- ✓ Flexible
- ✓ Tailor made
- ✓ Time effective

## What We Do?

We have a strong service network that provides maritime logistics solutions for a wide range of self-propelled loads. First or second-hand cars, buses, caravans or trailers our most known loads, along them we will provide devoted service for your high and heavy loads such as machineries and defense industry.

**5** Important Trade Areas

Europe, Middle East,  
Far East, North Africa,  
North America

**3** Hub Centers

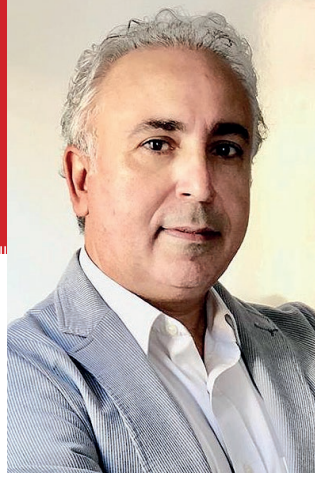
Barcelona, İstanbul,  
United Arab Emirates

**20+**  
Countries

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyajincilik.com.tr



## OTOMOTİV VE TEKSTİL LOJİSTİĞİNİN DEĞİŞEN YÜZÜ

Küresel tedarik zincirlerinde hızla değişen dinamikler, otomotiv ve tekstil sektörlerini lojistik alanında yeniden şekillendiriyor. Özellikle pandemi sonrası süreçte, her iki sektörde de tedarik zincirindeki değişimler, hızlı üretim, doğru stok yönetimi ve zamanında teslimat, rekabet avantajı sağlamak için kritik hale geldi.

Otomotiv lojistiği, sadece araç parçalarının ve malzemelerin taşınmasını değil, aynı zamanda üretim hatlarının kesintisiz işleyişini garanti altına almayı da kapsıyor. Ham maddeden üretim hattına, üretim hattından bayilere uzanan süreç, yüksek koordinasyon ve hassas planlama gerektiriyor. Dijitalleşme ve SaaS tabanlı çözümler, lojistik operasyonları tek çatı altında yönetme imkanı sunarken, maliyet ve zaman tasarrufu sağlıyor.

Son yıllarda elektrikli araç üretiminin yükselişi, lojistik süreçlerini de doğrudan etkiliyor. Elektrikli araç üretimi, özellikle batarya taşımacılığı, özel depolama koşulları ve güvenlik protokolleri gerektiriyor. Ayrıca, elektrikli araç parçalarının ağırlığı ve hassasiyeti, nakliye ekipmanlarından depolama sistemlerine kadar lojistiğin yeniden tasarlanmasını zorunlu kılıyor.

Sektör, hava koşulları, tedarik gecikmeleri ve lojistik maliyet artışları gibi zorluklarla karşı karşıya. İş ortaklarından beklenenler arasında yüksek güvenilirlik, zamanında teslimat ve esnek kapasite yer alıyor. Önümüzdeki dönemde otomotiv lojistiğinin ajandasında, "time-critical" sevkiyatlarda verimliliğin artırılması, depolama süreçlerinin optimize edilmesi ve sürdürülebilir taşımacılık çözümlerinin yaygınlaştırılması bulunuyor.

Tekstil sektöründe ise hızlı moda trendleri, stok döngülerinin kılmasını ve dağıtım ağlarının daha esnek olmasını zorunlu kılıyor. Depo yönetim sistemleri, ürünlerin farklı satış kanallarına zamanında ulaşmasını sağlayarak, müşteri deneyimini doğrudan etkiliyor. E-ticaretin yükselişi, tekstil lojistiğinde operasyonel kapasiteyi artırmanın yanı sıra iade süreçleri ve sezonsal taleplerin yönetiminde de kritik rol oynuyor.

İş ortaklarından beklenenler; hızlı dağıtım, esnek depo kapasitesi ve iade süreçlerinde etkin işbirliği. Önümüzdeki dönemde tekstil lojistiğinin ajandasında otomasyonun artırılması, veri odaklı stok yönetimi ve sürdürülebilir dağıtım çözümlerinin benimsenmesi öncelikli olacak.

Her iki sektörde de dijitalleşme, operasyonel verimliliği artırırken veri analitiği ve takip sistemleri sayesinde öngörülebilirlik sağlıyor. Çevresel ve sürdürülebilir taşımacılık çözümleri hem otomotiv hem de tekstil lojistiğinde rekabet avantajı sunuyor. Yenilikçi depo yönetimi, akıllı rota planlaması ve yeşil lojistik uygulamaları, sektörel verimliliği artırırken maliyetleri düşürüyor.

Otomotiv ve tekstil lojistiği, küresel tedarik zincirlerinde kritik rol oynamaya devam ediyor. Dijital dönüşüm, esneklik ve sürdürülebilirlik odaklı çözümler, bu sektörlerin lojistik stratejilerinde belirleyici faktörler olarak öne çıkacak. Lojistikte yenilikçi ve işbirliğine dayalı yaklaşımları benimseyen firmalar hem maliyet avantajı elde edecek hem de müşteri memnuniyetini üst seviyelere taşıyacak.

Gelecek vizyonu, lojistikte stratejik iş ortaklıkları ve sürdürülebilir çözümlerle şekillenecek.

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 SANDALCI

(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@esmyajincilik.com.tr

ŞAN MATBAA

Anadolı Caddesi No: 50/3

Kağıthane / İSTANBUL

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 yazara aittir.  
Danışma Kurulu üyelerinin adları, soyadlarına göre alfabetik olarak yazılmıştır.

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813



**GÜÇLÜ ALTYAPI  
GÜVENLİ VE YENİ NESİL DEPOLOMA  
KESİNTİSİZ LOJİSTİK**

**BİZ HER ZAMAN  
BİR YOL BULURUZ**

[www.galpi.com.tr](http://www.galpi.com.tr)

## Mars Logistics Bursa ve Erzurum'da yeni depo açtı

**M**ars Logistics, ihracatı kolaylaştırmak ve hizmet ağını genişletmek amacıyla Bursa ve Erzurum'da iki yeni lojistik merkezini faaliyete geçirdi. Bursa'daki 4 bin metrekarelik yeni depo, Ticaret Bakanlığı tarafından verilen İzinli Gönderici Yetkisi ile ihracat işlemlerini kendi bünyesinde tamamlayarak bölgedeki firmalara hız ve esneklik kazandıracak. Mars Logistics Yurtiçi Dağıtım Kanalları Grup Başkanı Mahmut Yortaç, merkezin Bursa'nın



ihracat süreçlerini kolaylaştırmanın yanı sıra şehir içi trafiği ve çevresel etkiyi de azaltacağını belirtti. Temmuz ayında hizmete açılan Erzurum lojistik merkezi ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki parsiyel dağıtım operasyonlarını hızlandırmayı ve teslimat sürelerini optimize etmeyi hedefliyor. Mars Logistics, Türkiye ve Avrupa'daki toplam 35 lojistik merkezinde 295 bin metrekarelik alanda gümrüklü/gümrüksüz depolama ve yurtiçi dağıtım hizmeti sunuyor.



## Horoz Lojistik, Gebze'de Atlas antreposunu faaliyete geçirdi

**H**oroz Lojistik yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Şirketin yeni gümrüklü antreposu Atlas, Kocaeli'nin Gebze ilçesinde faaliyete geçti. Gelişmiş altyapısı, yüksek hizmet kapasitesi ve katma değerli çözümleriyle Atlas Antrepo, bölgedeki lojistik operasyonlara yeni bir soluk getiriyor. Toplam 6.500 metrekare alan üzerine kurulu tesis, 8.190 paletlik raflı depolama kapasitesi, 6 yükleme/boşaltma rampası, 1.500 m<sup>3</sup>lük istif alanı ve 750 m<sup>2</sup>lik ürün elleçleme sahasıyla, yüksek hacimli ve karmaşık lojistik ihtiyaçlara hizmet verecek şekilde tasarlandı. Horoz Lojistik Yurtiçi Lojistik

Grup Başkanı Birol Zengin, "Atlas Antrepo ile müşterilerimize daha geniş kapsamlı, hızlı ve güvenilir hizmet sunmayı hedefliyoruz. Stratejik konumu sayesinde bölgedeki ticareti destekleyecek güçlü bir lojistik merkez kurduk." dedi. Atlas Antrepo, yalnızca gümrüklü depolama sağlamakla kalmıyor; paletli ve dökme araçların yükleme-boşaltma işlemleri, paletleme ve transit ihracat gibi kapsamlı lojistik çözümler sunuyor. Ayrıca Katma Değerli Hizmetler (KDH) kapsamında garanti etiketi ve tarım etiketi uygulamaları, kılavuz ve lot bilgisi eklemeye gibi operasyonlar, profesyonel ekiplerce entegre sistemlerle yönetiliyor.



## Capella Logistics YYS ile +1 bir gün kazandı

**C**apella Logistics, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS) ile depolarında yerinde gümrükleme hizmeti sunarak operasyon süreçlerini hızlandırdı ve teslimat sürelerini yüzde 15 oranında kısalttı. Capella Logistics CEO'su Aytaç Aykanat, "Gümrük işlemlerinin depomuzda yapılması hem operasyonel kabiliyetlerimizi artırdı hem de sınır geçişlerini hızlandırdı. Bu sayede ihracatçılarımıza âdeta haftada 8 günlük iş üretiyoruz" dedi. Yerinde gümrükleme yapılan depoda sabit görevli bir gümrük muhafaza memurunun bulunduğu belirten Aykanat, işlemleri tamamlanan araçların sınır kapılarında öncelikli geçiş hakkına sahip olduğunu ve bu sayede zaman kaybının ortadan kalktığını ifade etti. Böylece araç, ekipman ve personel kullanımında verimlilik sağlanırken, lojistik ve gümrük operasyonları da daha etkin yönetiliyor. Aykanat, YYS'nin yalnızca operasyonel hız değil, güvenilirlik ve mevzuata uygunluk açısından da önemli bir avantaj sunduğunu vurguladı. "Bu statü, müşterilerimizin ürün güvenliğiyle ilgili endişelerini ortadan kaldırıyor ve onlara uluslararası geçerliliğe sahip bir güvence sunuyor" dedi. Capella Logistics, Türkiye ile Avrupa arasında müşteriye özel çözümler üretmeye devam ederek lojistik süreçlerde hız, esneklik ve rekabet avantajı sağlamayı hedefliyor.

## SÜRAT LOJİSTİK, AVRUPA'DA DOĞRUDAN YAPILANMAYA GİDİYOR

Sürat Lojistik, 2025'in ilk yarısında taşıma hacmini geçen yılın aynı dönemine göre iki katından fazla artırarak dikkat çeken bir büyüme performansı ortaya koydu. Şirket, operasyonel kapasitesini artırmanın yanı sıra Avrupa'da doğrudan şirket yapılanmaları kurmaya hazırlanıyor. Doğu Avrupa, İskandinavya ve Orta Asya pazarlarında acentelik modelinden çıkarak kurumsal varlık oluşturmayı hedefleyen bu adımın, teslimat sürelerini kısaltarak maliyet verimliliği ve bölgesel güven sağlayacağı belirtiliyor. Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türköl, "2025'in ilk altı ayı yalnızca operasyonel bir başarı değil; lojistik sektörünü nasıl

gördüğümüzü yeniden tanımladığımız bir dönem oldu. Bugün lojistikte fark yaratan, yalnızca hızlı teslimat değil; bu hızı sürdürülebilirlik, ileri teknoloji ve stratejik bir yaklaşımla birleştirebilmektir" dedi. Şirket, serbest depo yatırımlarıyla entegre hizmet kapasitesini artırırken, intermodal taşımacılık, karanlık depo teknolojileri, soğuk zincir çözümleri ve dökme yük elleçleme sistemleri gibi yüksek katma değerli alanlara odaklanıyor. Ayrıca ERP sistemleri, yapay zekâ destekli planlama ve ileri seviye araç takip çözümleriyle dijital altyapısını güçlendiren Sürat Lojistik, karbon nötr hedefleri doğrultusunda sürdürülebilirlik projelerini hayata geçiriyor.







#justintime

# auto- motive



## Arzum'dan sürdürülebilir kasa tipi sevkiyat modeli

**T**ürkiye'nin öncü elektrikli ev aletleri markası Arzum, lojistik süreçlerinde sürdürülebilirliği artırmak amacıyla İstanbul'daki servislerinde "kasa tipi sevkiyat" modelini uygulamaya aldı. Daha önce 9 farklı koli tipi kullanılırken, bu modelle sevkiyatlar yalnızca üç farklı plastik kasa ile

gerçekleştiriliyor. Bu sadeleştirme hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de sevkiyat kayıplarını azaltıyor. Pick-A WMS sistemi sayesinde kasalar anlık olarak takip edilip, barkodlarıyla kayıt altına alınarak sevkiyat süreci tamamen dijital olarak izlenebiliyor. Uygulamanın çevresel faydaları da dikkat çekiyor. Yılda 1 ton sevkiyatın kasa sistemiyle yapılması, yaklaşık 20 çekirdek ailenin yıllık elektrik tüketimine eşdeğer enerji tasarrufu sağlarken, 17 ağacın kesilmesini engelliyor ve 12 bin metreküplük oksijen üretimine katkıda bulunuyor. 1,5 ton sevkiyat ile bu faydalar daha da artıyor. Arzum İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Arif Emre Ünal, "Sürdürülebilirliği sadece ürünlerde değil, tedarik zincirinde de önceliklendiren bir marka olarak; kaynak yönetiminde ölçümlenebilir ve şeffaf uygulamalarla çevreye ve iş ortaklarımıza karşı sorumluluğumuzu sistematik biçimde yerine getiriyoruz" dedi. Arzum, bu adımla çevre dostu uygulamalarını iş süreçlerine entegre ederek daha yaşanabilir bir dünya hedefini sürdürüyor.



## Dinçer Lojistik'in Yeni İş Geliştirme ve Satış Direktörü Yiğithan Coşkun oldu

**L**ojistik ve tedarik zinciri yönetimi alanında 15 yılı aşkın deneyime sahip Yiğithan Coşkun, Temmuz 2025 itibarıyla Dinçer Lojistik'in İş Geliştirme ve Satış Direktörü olarak göreve başladı. Coşkun, kariyeri boyunca hem yerli hem de uluslararası birçok lojistik firmasında üst düzey görevler üstlendi. Özellikle kontrat lojistiği, iş geliştirme, satış yönetimi, 3PL operasyonlar ve müşteri ilişkileri alanlarındaki uzmanlığı ile tanınan Coşkun, sahadaki güçlü deneyimini stratejik vizyonla birleştiren liderlik yaklaşımıyla öne çıkıyor. Yeni görevinde Dinçer Lojistik'in büyüme hedeflerine, müşteri odaklı hizmet stratejilerine ve sürdürülebilir iş modellerine önemli katkılar sunması beklenen Yiğithan Coşkun, sektörün dinamiklerine hâkim yapısıyla şirketin rekabet gücünü daha da artırmayı hedefliyor.

## Sabay Lojistik 'Türkiye'nin En İyi İşverenleri' arasında

**S**abay Lojistik, yalnızca lojistik alanındaki operasyonel başarısıyla değil, aynı zamanda çalışanlarına sunduğu güvenli, kapsayıcı ve gelişimi teşvik eden iş ortamıyla da fark yaratıyor. Şirket, çalışan memnuniyeti ve kurum kültürü alanında gösterdiği üstün performansla Great Place to Work Enstitüsü tarafından sertifikalandırıldı. Bu önemli başarı ile Sabay Lojistik, "Türkiye'nin En İyi İşverenleri" listesinde yerini aldı. Sabay Lojistik CEO'su Kerim



Aymen, konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Bu prestijli sertifika, yalnızca güçlü lojistik altyapımızın değil, aynı zamanda birlikte büyümeye inanan bir aile kültürünün de göstergesidir. Tüm çalışma arkadaşlarımıza bu başarıya katkılarından dolayı teşekkür ediyoruz."



## UPS, ONUR AYDOĞDU'YU MEA İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ ATADI

**UPS, deneyimli İK lideri Onur Aydoğdu'nun Türkiye, Orta Doğu ve Afrika (MEA) İnsan Kaynakları Müdürü olarak atandığını duyurdu. UPS'in insan odaklı büyüme stratejisi kapsamında Aydoğdu; yetenek yönetimi, liderlik gelişimi, iş gücü planlaması ve çalışan bağlılığı gibi alanlarda bölgesel programlar yürütecek. Aynı zamanda UPS Orta Doğu ve Afrika İcra Kurulu Üyesi olarak görev alacak Aydoğdu, global stratejilerin yerel dinamiklere uyarlanması**

**sına öncülük edecek ve kültürel çeşitliliği destekleyen kapsayıcı liderliği güçlendirecek. Yeditepe Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunu olan Aydoğdu; Inditex, Zara Home, beeline Group, Tesco International Sourcing ve Prada Group gibi markalarda bölgesel liderlik yaptı. Son olarak Prada ve Miu Miu'nun Güneydoğu Avrupa İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevini yürüten Aydoğdu, kariyerinde birçok farklı ülkede çok uluslu ekipleri yönetti.**





**ÇİFT KATLI OTOMOBİL TAŞIYICI ÜRETİMİ**

**KAMYON TAŞIYICI ÜRETİMİ**



**EN İYİSİNİ BİZ YAPARIZ!**

**ÇÜNKÜ OTOMOTİV TAŞIMACILIĞI  
BİZİM İŞİMİZ...**



Alacaatlı Mh. 4892.Cd No:1  
Çankaya / Ankara 06810 Türkiye

+ 90 312 235 25 10  
+ 90 312 235 86 00

imalat@agacligrup.com.tr  
agacli@agacligrup.com.tr

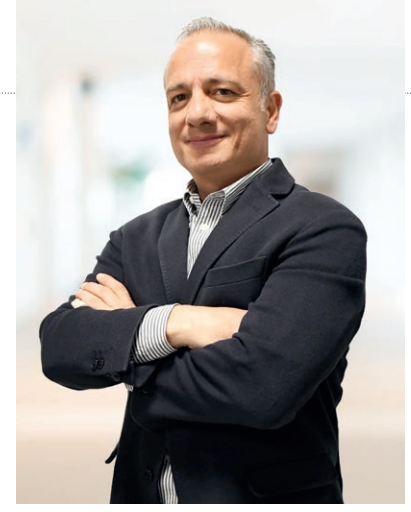
www.agacligrup.com.tr

## Ekol'ün 'Bu Yüz'den' ve 'Bu 101' kampanyalarına IPRA'DAN ALTIN KÜRE ÖDÜLÜ

**E**kol Lojistik'in Cumhuriyet'in 100. yılına özel başlattığı "Bu Yüz'den" kampanyası ve devamı niteliğindeki "Bu 101" iletişim faaliyetleri, Uluslararası Halkla İlişkiler Derneği (IPRA) tarafından verilen Altın Küre Mükemmellik Ödülleri'nde (Golden World Awards) altın ödüle layık görüldü. 70. yılını kutlayan IPRA'nın dünya çapında en başarılı projeleri değerlendirdiği yarışmada Ekol, "Dijital ve Sosyal Medya Yaratıcılığı (Inhouse)" kategorisinde altın ödül aldı. "Bu Yüz'den" ve "Bu 101" kampanyaları, Cumhuriyet'in kuruluş değerlerini Atatürk'ün ilkeleri üzerinden güçlü ve yaratıcı mesajlarla kamuoyuna aktardı. "Bu Yüz'den" kampanyasında Atatürk'e ve Cumhuriyet'in kurucu değerlerine vurgu yapılırken, "Bu 101" kampanyası ise 101 yıllık Cumhuriyet'in kazanımlarını "Bu yüz birçok anlama gelir" gibi anlamlı sloganlarla ifade



etti. IPRA Altın Küre 2025 Ödülleri, 3 Ekim 2025'te Gana'nın Akra kentinde düzenlenecek törenle sahiplerine takdim edilecek.



## Horoz Lojistik'te yeni atama

**H**oroz Lojistik, küresel lojistik vizyonunu genişletmek üzere üst yönetim kadrosuna stratejik bir atama yaptı. Şirketin Yurt Dışı Depolar ve Dağıtım Grup Başkanlığı görevine Cenk Acar getirildi. Yaklaşık 30 yıllık kariyerinde satış, iş geliştirme ve lojistik yönetimi alanlarında deneyim sahibi olan Cenk Acar, Deniz Subayı kökenli olup Deniz Harp Okulu Makine Mühendisliği mezunu. MBA'sini CA State Monterey Bay'de tamamlayan Acar, Doğan Egmont, DHL, Aras Kargo gibi firmalarda önemli görevler üstlendi. 2018-2025 yılları arasında Netlog Lojistik'te üst düzey yöneticilik yapan Acar, global arenada aldığı ödüllerle dikkat çekiyor. Acar, yeni görevinde Horoz Lojistik'in Avrupa, Amerika ve Orta Doğu'daki depo yapılanması, dağıtım ağı ve tedarik zinciri süreçlerini yönetecek. Horoz Lojistik, Almanya, Fransa ve İngiltere'deki merkezlerine ek olarak 2025'te İtalya, Romanya ve Hollanda yatırımlarını devreye alarak Avrupa'daki ağını genişletmeyi planlıyor. Amerika kıtasında dört noktada B2B ve B2C dağıtım sistemleriyle büyüyen şirket, Orta Doğu'daki yeni yatırımlar için de hazırlık yapıyor. Bu atama ve yatırımlar, 2030 ihracat hedefleri doğrultusunda sürdürülebilir büyümeyi desteklemeyi amaçlıyor.

## Marport, tarihinin en büyük gemisine ev sahipliği yaptı

**M**arport, dünyanın en büyük konteyner gemilerinden biri olan ve yaklaşık dört futbol sahası uzunluğunda olan MSC MARELLA'nın operasyonunu başarıyla tamamladı. 24.346 TEU kapasitesi ve 400 metre uzunluğuyla dikkat çeken gemi, Türkiye limanlarına yanan en büyük konteyner gemilerinden biri olarak kayıtlara geçti. Sahip olduğu 14 SSG vinci ile mega gemilere hizmet veren Türkiye'nin ilk limanı olan Marport, ileri

teknoloji altyapısı ve yüksek elleçleme hızıyla bu büyük operasyonu kesintisiz gerçekleştirdi. Arkas Liman ve Terminal İşletmeleri Grubu Başkan Yardımcısı Alp Çapa, "MSC MARELLA gibi mega gemileri yüksek verimlilik ve güvenlikle karşılayabilmek, teknolojik altyapımız, yetkin insan kaynağımız ve dijital sistemlerimizin başarısını gösteriyor. Marport, mega gemi çağının ihtiyaçlarına yanıt veren nadir limanlardan biri olarak Türkiye'nin küresel lojistik gücünü arttırmaya devam ediyor" dedi.



## ALIŞAN LOJİSTİK, İKİNCİ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK RAPORUNU YAYINLADI

40. yılını kutlayan ve 2023'ten beri PSA Grup çatısı altında bulunan Alışan Lojistik, 2024 Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı. Raporunda, şirketin sürdürülebilirlik hedefleri ve attığı somut adımlar detaylı şekilde yer aldı. 2024'te karbon emisyonlarında %0,08 düşüş sağlandı. Çevreci filo dönüşümü, kağıtsız sistemler ve tesis bazlı enerji yatırımları sürdürülebilirlik performansına katkıda bulundu. Konya'daki güneş enerjisi yatırımıyla elektriğin %25'i yenilenebilir kaynaklardan karşılanıyor; bu oran 2030'a kadar artırılabilecek. Sıfır ölümcül iş kazası hedefi başarıyla tutturuldu. Kaza şiddet oranı %84,57 azaldı, iş güvenliği eğitimleri %75 arttı. İnsan kaynakları süreçleri dijitalleşerek kağıtsız hale geldi. Atık yönetiminde



geri kazanım oranları yükseltildi. Kadın çalışan oranı %5,6 artışla 2030 hedefi olan %20'ye doğru ilerliyor. Çalışan başına düşen çevresel eğitim saatleri %68,06 arttı. Gençlere ve öğrencilere yönelik sosyal sorumluluk projeleri devam ediyor. Alışan Lojistik CEO'su Damla Alışan, "2030 hedeflerimizi gerçekçi ve ölçülebilir şekilde belirledik. 2024 sonunda atık miktarında 2021'e göre %61,19; 2023'e göre %61,62 azalma sağladık. Dönüşüm ekonomisi ilkelerini operasyonlarımızla etkin biçimde entegre ettik. Şeffaflık, hesap verebilirlik ve sürekli iyileştirme prensipleriyle sürdürülebilir büyüme yolunda daha büyük adımlar atacağımıza inanıyorum. Paydaşlarımıza, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederim" dedi.

## Yılınak, Heavy Lift Awards 2025'te finale kaldı



As YILNAK, we are honored to be selected as a finalist in the Safety & Training category at the **Heavy Lift Awards!** We congratulate all the other nominees and look forward to seeing you at the awards ceremony in London on October 22, 2025!



www.yilnak.com

**T**ürkiye'nin önde gelen ağır yük ve proje taşımacılığı şirketlerinden Yılınak, bir kez daha uluslararası arenada ülkemizi temsil edecek.

Şirket, sektörün prestijli organizasyonlarından Heavy Lift Awards 2025'te "Safety & Training" kategorisinde finale kaldı. Heavy Lift Awards, ağır yük ve proje taşımacılığı alanında dünya çapında en iyi uygulamaları ödüllendiren, sektörün saygın etkinliklerinden biri olarak kabul ediliyor. Güvenlik, inovasyon, sürdürülebilirlik ve operasyonel mükemmeliyet gibi kriterlerin değerlendirildiği organizasyonda finale kalan şirketler, küresel ölçekte prestij kazanıyor. Kazananların açıklanacağı ödül töreni, 22 Ekim 2025 tarihinde Londra'da düzenlenecek.



## DİA e-Power, sipariştan teslimata tüm süreci dijitalleştiriyor

**D**İA Yazılım'ın bulut tabanlı DİA e-Power çözümü, Trendyol, Hepsiburada, Amazon gibi platformlardan gelen siparişleri tek merkezde toplayarak stok takibini kolaylaştırıyor, sevkiyatı konsolide ediyor ve taşıma maliyetlerini düşürüyor. Sipariştan teslimata tüm süreci otomatikleştiren sistem; manuel adres girişi, barkod oluşturma gibi işlemleri ortadan kaldırarak aynı personelle iki kat daha fazla siparişin işlenmesine imkân tanıyor. DİA Yazılım Genel Müdürü Suha Onay, "Geliştirdiğimiz hızlı kargo entegrasyonu, yalnızca sipariş süreçlerini hızlandırmakla kalmıyor; veri güvenliği ve gerçek zamanlı takip imkânıyla uçtan uca dijital bir lojistik altyapı sunuyor. Bu artık lüks değil, rekabetin zorunluluğu" dedi. DİA e-Power; pazaryeri satıcılarından B2B tedarikçilere kadar farklı e-ticaret modelleriyle uyumlu çalışırken, ERP altyapısıyla entegre şekilde stok, fatura, müşteri analitiği ve raporlama süreçlerini de dijitalleştiriyor.



## ARAS KARGO'dan

## Dünya Doğa Koruma Günü'nde kıyı temizliği

**A**ras Kargo, 28 Temmuz Dünya Doğa Koruma Günü kapsamında Deniz-Temiz Derneği / TURMEPA iş birliğiyle İstanbul Suadiye Sahili'nde kıyı temizliği gerçekleştirdi. Etkinlikte Aras Kargo çalışanları ve gönüllüler, sahilden 36 kilo atık topladı; toplanan atıklar türlerine göre ayrıştırılarak belediye ekiplerine teslim edildi. Aras Kargo Sürdürülebilirlik Müdürü Aygün Mandıralıoğlu, şirketin sürdürülebilir-

lik vizyonuna dikkat çekerek, "Denizin Mavisini Yarına Taşıyoruz projesi kapsamında 9 yılda 19 farklı lokasyonda 4 tona yakın atığın denizlere karışmasını önledik. Her adımımızda yalnızca bugünü değil yarını da düşünerek hareket ediyoruz" dedi. 2011'de Türkiye'nin en büyük elektrikli araç filosunu kurarak sektöre öncülük eden Aras Kargo, çevresel gönüllülük projeleriyle sürdürülebilirlik çalışmalarını güçlendirmeye devam ediyor.

## EGE RORO, 3 MİLYON DOLARLIK YATIRIMLA FİLOSUNU GÜÇLENDİRDİ

Türkiye'nin yerli feribot taşımacılığında öncü şirketlerinden Ege Roro, stratejik büyüme hedefleri doğrultusunda önemli bir yatırımı hayata geçirerek yeni yerli ve Türk Bayraklı feribotu Erçin Ciner'i törenle suya indirdi. Türkiye'nin en yüksek garaj ölçülerine (5.15 metre) sahip feribotu olma unvanını taşıyan Erçin Ciner, özellikle ağır vasıta taşımacılığına çözüm sunacak. Yakıt verimliliği ve çevre dostu teknolojilerle donatılan gemi, yüksek taşıma kapasitesi ve modern teknik özellikleriyle dikkat çekiyor. İstanbul'da düzenlenen törene, İDO Genel Müdürü Murat Orhan ve sektörün önde gelen isimleri katıldı. Ege Roro Yönetim Kurulu Üyesi Anıl Erçin, "Erçin Ciner yalnızca bir gemi değil; vizyonumuzun, mühendislik gücümüzün ve yerli denizcilikte kurduğumuz geleceğin bir ifadesidir" dedi. Şirketten yapılan açıklamada, bu yatırımın filonun güçlendirilmesi ve yeni hatların devreye alınmasıyla bölgesel lojistik hareketliliğe katkı sağlayacak uzun vadeli stratejinin bir parçası olduğu vurgulandı.





## Orka Holding, yurt dışı ağını genişletiyor

Global moda kuruluşu Orka Holding, köklü ve prestijli bir geleneğe dönüştürdüğü Yurt Dışı Bayi Toplantısının 47. sine imza attı. Grubun lüks erkek giyimde global gücünü yansıtmaya bakımından önem taşıyan ve 7-21 Temmuz tarihleri arasında düzenlenen 47. Yurt Dışı Bayi Toplantısına, toplam 55 ülkeden 100'e yakın stratejik iş ortağı katıldı. Grup bünyesindeki Damat Tween ve D'S damat markalarının bölgesel ve yerel ortaklarla iş birliklerini güçlendirmesi, lider konumunu pekiştirmesi ve erişim gücünü artırması bakımından da önem taşıyan organizasyonda, markaların 2026 İlkbahar/Yaz koleksiyonları sergilendi.

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu "Organizasyonumuz, uluslararası alanda sahip olduğumuz güçlü etkiyi ve güvenilirliği gösteriyor. Bu yıl özellikle büyüme hedeflediğimiz Kuzey ve Güney Amerika, Balkan Ülkeleri ve Körfez Bölgesinden de güçlü katılımlara ev sahipliği yaptık. Ayrıca güçlü pazar potansiyeli nedeniyle Körfez Ülkelerine doğrudan yatırım da planlarımız arasında yer alıyor" dedi.

Yurt Dışı Bayi Toplantısında Damat Tween ve D'S damat'ın 2026 İlkbahar / Yaz koleksiyonları sergilendi. Köklerinden doğan bir yaz hikayesi temasına sahip Damat Tween koleksiyonu, geçmişin köklerine sadık, geleceğe dönük yalnızca giyilen değil, hissedilen bir yaz deneyimi sunuyor. Damat Tween koleksiyonu, yazın ilk günleri için zarafeti rahatlıkla birleştiren üst düzey bir gardirop vadediyor. Doğanın zengin paletinden ilham alan silüetler, nefes alabilen pamuk, ipek ve keten dokularla yaz mevsimini sofistike bir deneyime dönüştürüyor.

## ToptanTR KOBİ'leri küresel ticaretle buluşturuyor

Türkiye ekonomisinin bel kemiğini oluşturan 3,5 milyon KOBİ, artık yalnızca iç pazarda değil, küresel ticarete de güçlü bir şekilde yer alacak. Yerli üreticileri esnafla aracsız buluşturan ToptanTR, şimdi B2B e-ticaret modelini sınırların ötesine taşıyarak Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Afrika'dan Asya'ya kadar birçok pazarda Türk üreticilerine doğrudan satış imkânı sunacak.

ToptanTR CEO'su Sezgin Şener, "Türkiye'nin üretim gücünü, küçük üreticinin emeğini ve esnafın dinamizmini dünyayla buluşturmak için çalışıyoruz. KOBİ'lerimizin uluslararası B2B ticarete etkin rol alabilmeleri için gerekli tüm dijital ve operasyonel altyapıyı oluşturuyoruz" dedi. Yeni dönemde ToptanTR yalnızca bir satış platformu olmayacak; çok dilli dijital vitrinler, global ödeme sistemleri entegrasyonu, lojistik ve sevkiyat desteği, gümrük ve faturalama süreçlerinin yönetimi gibi uçtan uca çözümler sunarak üreticilerin ihracat yolculuğunu kolaylaştıracak. Ayrıca ihracata yeni başlayacak üreticiler için eğitim, mentorluk ve danışmanlık desteği de sağlanacak.

Bu adımla Giresun'daki fındık üreticisinden Gaziantep'teki baklavacıya kadar birçok yerel üretici, dijitalleşmenin gücüyle ürünlerini yalnızca Türkiye'deki esnafa değil, dünyanın dört bir yanındaki işletmelere de doğrudan ulaştırabilecek. Böylece hem üreticiler için yeni gelir kapıları açılacak hem de Türkiye'nin üretim gücü küresel pazarlarda daha görünür hale gelecek.



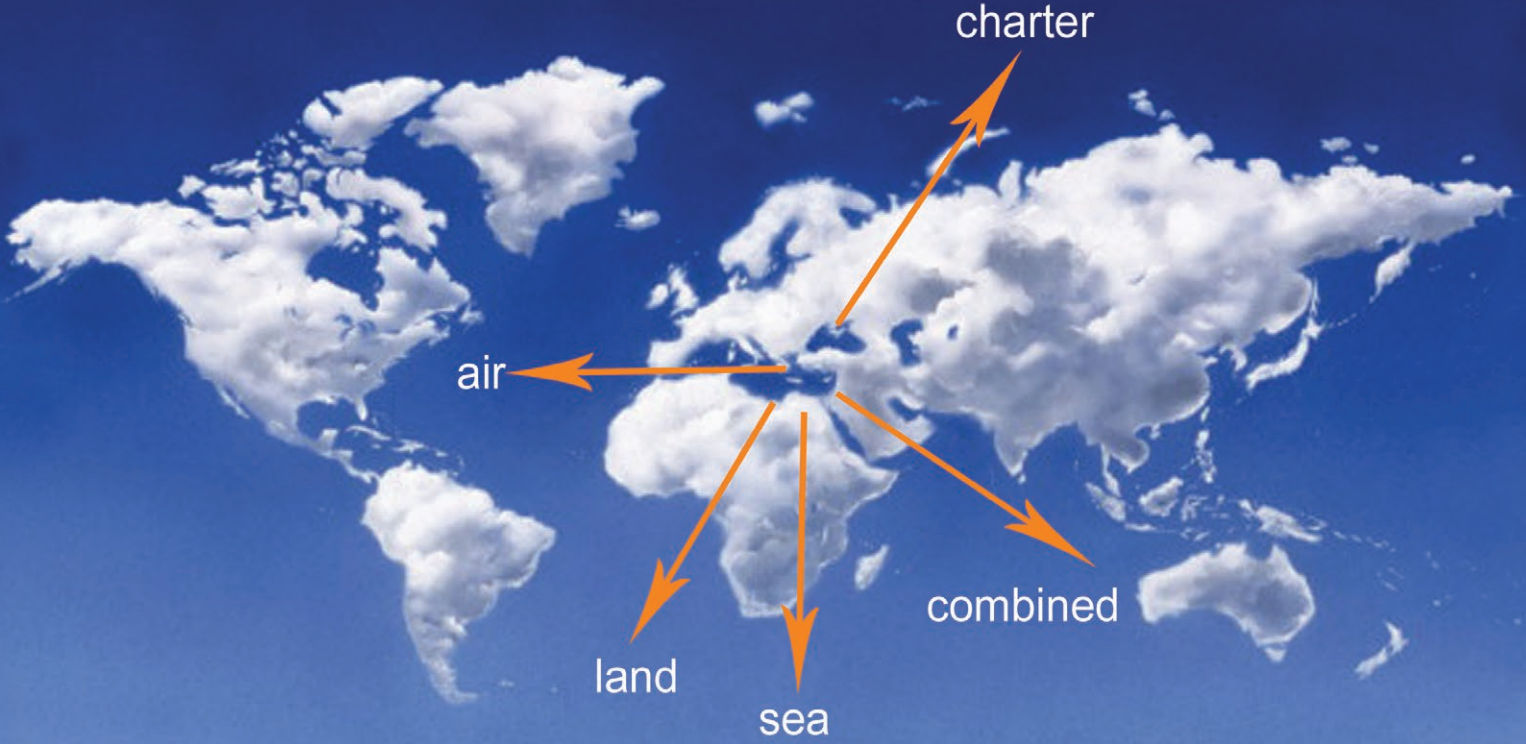
## Türk Somonunda 1 milyar dolarlık ihracat hedefi

Türkiye su ürünleri sektörü, son yıllarda üretimi ve ihracatı hızla artan Türk somonunda iddialı bir hedef belirledi. Türkiye Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Sinan Kızıltan, "Türk somonunda hasatlar temmuz ayında tamamlandı. Bu balığın ve dondurulmuş ürünlerin yıl sonuna kadar tamamının satılacağını öngörüyoruz. Karadeniz'de yapılacak yatırımlarla en geç 2035 yılına kadar yıllık 1 milyar doların üzerinde ihracat geliri elde edeceğiz" dedi. Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği verilerine göre, Türkiye'nin su ürünleri ihracatı 2025'in ilk yarısında geçen yıla göre %4 artarak 974 milyon dolara ulaştı. Miktar bazında ihracatta düşüş görülse de, fiyatların ortalama %20 artması döviz girdisinin yükselmesine katkı sağladı. Türk somonu ihracatı, bu dönemde %17 artışla 217 milyon dolara çıktı ve sektörün ihracat artış lideri oldu. Kızıltan, "2019 yılında 29 milyon dolar olan Türk somonu ihracatı, geçen yıl 498 milyon dolara ulaştı. Bu büyüme, Karadeniz'de üretim yapan çiftliklerimizin katkısı ve yeni yatırımlarla daha da hızlanacak" diye konuştu. Türk somonunun özellikle Rusya, Belarus ve Japonya pazarlarında yoğun talep gördüğünü belirten Kızıltan, yıl sonuna kadar 500-600 milyon dolarlık ihracat geliri beklentisi içinde olduklarını açıkladı. Sinop, Samsun, Giresun, Trabzon, Rize ve Artvin'de kurulan çiftliklerde yılın ilk yarısında 32 bin ton üretim gerçekleştirilirken, sektörün bu başarıda Tarım ve Orman Bakanlığı'nın sağladığı teşvik ve yeni üretim alanlarının açılmasının önemli rol oynadığı ifade edildi. Kızıltan, "Karadeniz'de hâlâ ciddi bir üretim potansiyeli var. Özellikle alabalığın tuzlu suya adaptasyonu ile elde edilen Türk somonu, işlenmiş ve fileto ürünler halinde dünya pazarlarında daha yüksek katma değerle satılacak. Bu vizyonla ilerlersek 2035'e kadar 1 milyar doların üzerinde bir Türk somonu ihracatı mümkün" değerlendirmesinde bulundu.

# REIBEL TRANSPORTATION & TRADE INC.

"Your reliable partner in Türkiye"

*transportation is*



*our job...*

## HEAD OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Beşyol Mah. Eski Londra Asfaltı, No: 18, Saracoğlu İş Merkezi, Kat: 5 34295 Florya - ISTANBUL - TURKIYE  
Tel: +90 212 426 87 00 (pbx) Fax: +90 212 426 87 06 e-mail: info@reibel.com.tr  
www.reibel.com.tr

## ATATÜRK AIRPORT OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Atatürk Havalimanı, Kargo Terminali, Sistem Antrepo No:9  
34149 Yeşilköy - ISTANBUL - TURKIYE  
Tel: +90 212 465 47 98 Fax: +90 212 465 47 99 e-mail: ahl@reibel.com.tr

## SABİHA GOKCEN AIRPORT OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, HEAŞ Kargo Terminali, C Blok, Asma Kat, A-56 81440 Pendik - ISTANBUL - TURKIYE  
Tel: +90 216 588 01 24 (pbx) Fax: +90 216 588 01 26 e-mail: saw@reibel.com.tr

## BRANCH OFFICE -ANKARA TURKIYE

John F.Kennedy Cad. Kavaklıdere Mah. No:18, D:8 06680 Kavaklıdere - ANKARA - TURKIYE  
Tel: +90 312 427 26 45 (pbx) Fax: +90 312 427 23 34 e-mail: ankara@reibel.com.tr

## BRANCH OFFICE-MERSIN TURKIYE

Kiremithane Mah. 4406 Sk, Müzeyyen Boro İş Merkezi No:9, K:2,D:15 Akdeniz - MERSIN - TURKIYE  
Tel: +90 324 232 68 24 (pbx) Fax: +90 324 232 19 60 e-mail: mersin@reibel.com.tr

## → RCG, Verona-Sona Hattında kapasitesini artırıyor

**A**vrupa demiryolu taşımacılığında güçlü bir oyuncu olan ÖBB Rail Cargo Group (RCG), İtalya'daki varlığını büyütmek için önemli bir adım attı. Şirket, Verona yakınlarındaki Sona terminaliyle 10 yıllık stratejik iş birliği anlaşması imzalayarak hızla büyüyen bu lojistik merkezinde kapasite garantisini sağladı. RCG, anlaşma kapsamında Sona terminalini Güney, Kuzey ve Doğu Avrupa'ya yönelik yük taşımacılığında bir intermodal merkez haline getirmeyi hedefliyor. Yaklaşık 110 bin metrekarelik alana sahip olan terminal, konteyner aktarma operasyonları için geniş bir altyapı sunuyor. 2028 yılına kadar kapasitenin önemli ölçüde artırılması, ek düzenli tren bağlantılarının ise 2026'da devreye alınması planlanıyor.

Haftada 30 tren bağlantısı

Stratejik iş birliği kapsamında, Sona terminalinden haftada 30'a kadar tren bağlantısı sağlanabilecek. Terminalde görevli yaklaşık 30 kişilik ekip, lojistik operasyonların sorunsuz yürütülmesini garanti ediyor.

### VERONA ÜZERİNDEN AVRUPA'YA DOĞRUDAN ERİŞİM

Sona terminali hâlihazırda ÖBB RCG'nin Viyana, Hannover ve Wuppertal'a uzanan TransFER hatlarıyla entegre. Bu kapsamda; Viyana-Verona hattında haftada iki, Verona-Hannover hattında haftada dört, Vero-



na-Wuppertal hattında haftada sekiz tren, her iki yönde düzenli olarak sefer yapıyor. Bu hatlar sayesinde İtalya'dan Almanya'ya yapılan yük taşımacılığında yoğun Brenner güzergâhının kullanımını azalırken, Tirol'deki transit trafik yükü hafifletiliyor.

Yeni anlaşmayı değerlendiren ÖBB Rail Cargo Group yetkilileri, Sona terminaliyle yapılan iş birliğinin yalnızca şirketin pazar konumunu güçlendirmekle kalmayacağını, müşterilere uluslararası yük taşımacılığında sürdürülebilir bir çözüm sunacağını vurguladı.

## → HOYER Group, H2 MOBILITY ile hidrojen lojistiği anlaşması imzaladı



**H**OYER Group, Almanya'nın en büyük hidrojen dolun istasyonunu operatörü H2 MOBILITY ile önemli bir lojistik anlaşması imzaladı. Anlaşma kapsamında HOYER, başlangıç olarak Rhein-Neckar bölgesindeki hidrojen istasyonlarının tedarikini üstlenecek ve hem taşımadan hem de miktar kontrolünden sorumlu olacak. Bu adım, HOYER'in Almanya'da gaz lojistiği alanındaki lider konumunu daha da güçlendirirken, şirket hidrojen operasyonlarını genişletmeye devam ediyor. Grup, iç bünyesinde oluşturduğu "Yeni Enerjiler" odak grubuyla ekipman yatırımları ve H2 hizmetlerinde stratejik büyüme çalışmalarını yürütüyor.

HOYER Group Küresel Gaz Lojistiği Satış Müdürü ve Yeni Enerjiler Odak Grubu Üyesi Anna Krüger, "Bu anlaşmayla,

hidrojen yönetimi ve akıllı lojistik planlama konusundaki uzun yıllara dayanan tecrübemizi ortaya koymaktan mutluluk duyuyoruz. H2 MOBILITY ile kurduğumuz bu ortaklık, çevre dostu mobiliteye geçişi desteklemek için hidrojen lojistiği alanındaki çalışmalarımızı daha da büyütmemizde önemli bir kilometre taşıdır. Ayrıca ilk yakıt hücreli kamyonlarımızla da tecrübe kazanmaya başladık" dedi.

H2 MOBILITY Genel Müdürü ve COO'su Frank Fronzke ise, "HOYER gibi güvenilir bir partnerle çalışmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu iş birliğiyle istasyonlarımızın tedarikinde daha fazla özerklik ve güvenlik sağlıyoruz. Kendi hidrojen ekipmanımıza yaptığımız yatırımlarla birlikte HOYER'in desteği sayesinde artık istasyonlarımıza daha esnek teslimatlar yapabileceğiz" ifadelerini kullandı.



## ➔ MSC, 120 yeni feeder konteyner gemisiyle filosunu yenileyecek



**D**ünyanın en büyük konteyner taşımacılık şirketi Mediterranean Shipping Company (MSC), filosunu yenilemek amacıyla tarihin en büyük feeder konteyner gemisi siparişlerinden birini vermeye hazırlanıyor. Denizcilik brokeri Braemar'ın aktardığı bilgilere göre MSC, 1.100 TEU ile 5.000 TEU arasında değişen kapasitelere sahip 120 konteyner gemisi için dev bir sipariş planlıyor. Şirketin feeder filosunun ortalama yaşı 22 yıl seviyesinde bulunurken, bu hamle ile yaşanan gemilerin yenilenmesi hedefleniyor. Siparişlerin önümüzdeki aylarda verilmesi halinde, yeni gemilerin yaklaşık üç yıl

içinde teslim edilmesi öngörülüyor.

Alphaliner verilerine göre MSC'nin toplam filo kapasitesi 6,6 milyon TEU'ya ulaşmış durumda. Bu yıl içinde 7 milyon TEU sınırını aşması beklenen şirket, son 10 yılda filosunu hem yeni gemi inşa projeleri hem de ikinci el gemi alımları ile neredeyse üç katına çıkardı. MSC, feeder gemiler dışında büyük konteyner gemileri için de güçlü bir gemi inşa programı yürütüyor. Bu kapsamda şirket, 2025 yılı boyunca Waigaoqiao Shipbuilding, Zhoushan Changhong International, Hengli Heavy Industries, China Merchants Industry Qingdao ve Haimen gibi Çin'in

önde gelen tersanelerinden onlarca büyük gemi siparişi verdi.

Bunun yanı sıra, MSC'nin feribot işletmesi Grandi Navi Veloci (GNV) de Guangzhou Shipyard International'a LNG yakıtlı dört yeni Ro-Pax feribotu sipariş etti. MSC'nin filosundaki hızlı genişleme, denize kıyısı olmayan İsviçre'yi dünya denizcilik pazarında önde gelen gemi sahipliği ülkelerinden biri haline getirdi. VesselsValue'nun Ocak ayında yayımladığı verilere göre, İsviçre MSC'nin konteyner ve kruvaziyer filosu sayesinde dünyanın en yüksek gemi varlığına sahip ilk 10 ülkesinden biri olarak dokuzuncu sırada yer aldı.

## ➔ Loomis, Kipfer-Logistik'i satın alarak ilaç lojistiğinde büyüyor

**L**oomis AB, iştiraki Loomis International Corporate AG aracılığıyla, İsviçre merkezli Kipfer-Logistik GmbH'nin yüzde 100'ünü satın almak üzere anlaşma imzaladı. Kipfer-Logistik, ilaç ve sağlık sektörlerin-

de sıcaklık kontrollü taşıma ve depolama hizmetleri sunan bir lojistik şirketi olarak faaliyet gösteriyor. 2024 yılında yaklaşık 9 milyon İsviçre frangı (108 milyon SEK) gelir elde eden şirketin 28 çalışanı bulunuyor. Loomis, 2024'ten bu yana Loomis

Pharma markasıyla İsviçre'de küçük ölçekte sıcaklık kontrollü ilaç taşımacılığı hizmeti veriyordu. Bu satın almayla birlikte Loomis, ilaç lojistiği alanındaki varlığını önemli ölçüde genişletmeyi hedefliyor. Satın alınan şirket, kapanışın ardından Segment Avrupa ve Latin Amerika kapsamında, Uluslararası İş Birimi altında raporlanacak. İşlemin 1 Eylül 2025 tarihinde tamamlanması bekleniyor. Loomis Başkanı ve CEO'su Aritz Larrea, "Bu satın alma, yüksek güvenlikli ve sıcaklık kontrollü kara taşımacılığı alanında uzmanlaşmış, köklü bir İsviçreli lojistik şirketini bünyemize katarak Loomis Pharma'nın büyümesini hızlandırıyor. Müşterilerimize daha kapsamlı hizmetler sunarak pazar konumumuzu güçlendireceğiz" dedi.

Şirket, satın almanın 2025 yılı için Grup'un faaliyet kârına (EBITA) ve hisse başına kazancına olumlu katkı sağlayacağını açıkladı.





BİLGEHAN ENGİN

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı  
bilgehan.engin@fms-logistics.com

## Lojistik Perspektif

# GÜMRÜK TARİFELERİ OTOMOTİVDE BELİRSİZLİĞİ GİDERDİ

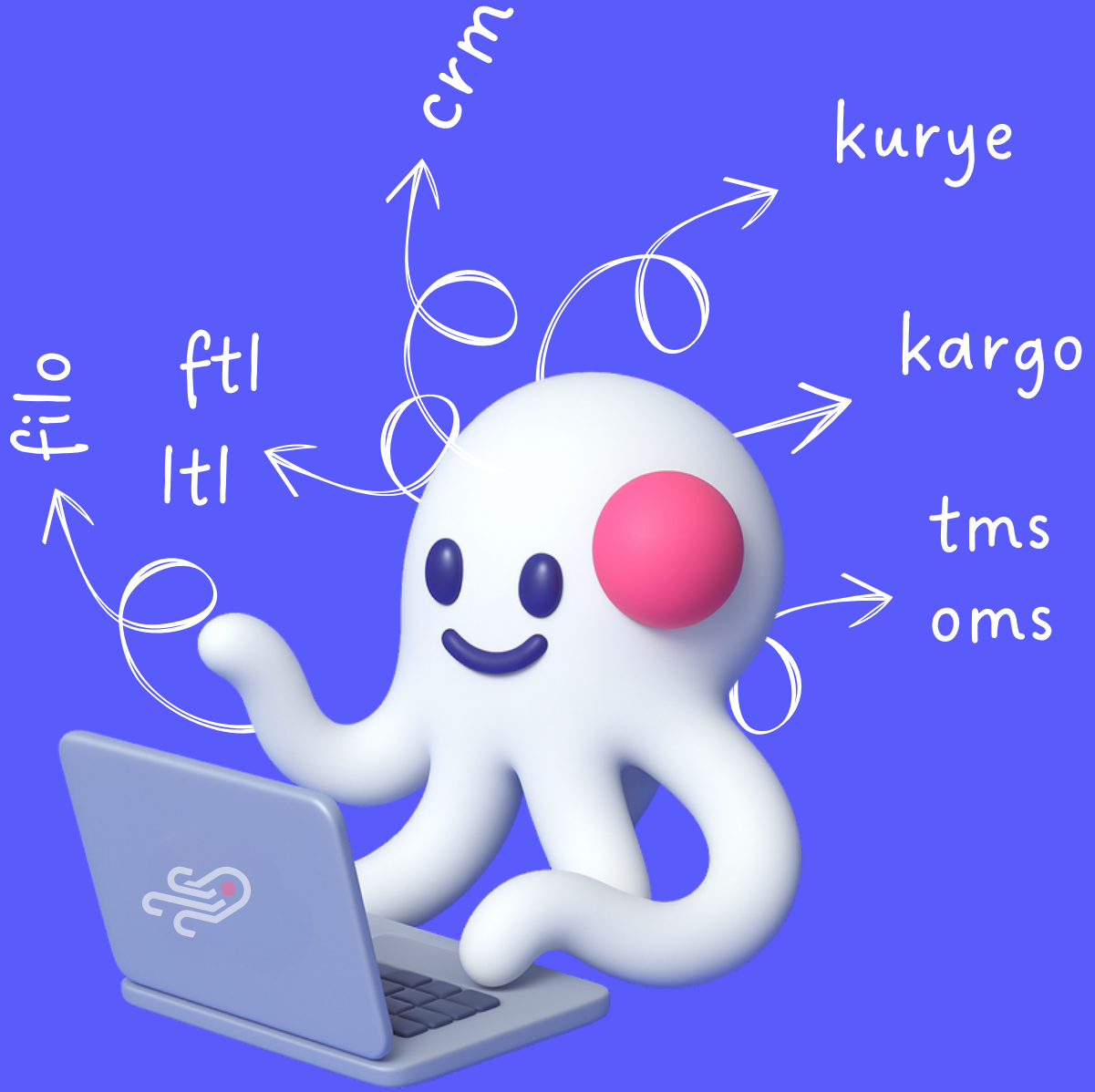
**O**tomotiv lojistiği, otomobil endüstrisine özgü ürün ve malzemelerin planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi süreçlerini kapsar. Bu lojistik alanı, ham madde tedariklerinden başlayarak, üretim, depolama, taşıma ve nihai tüketiciye teslimata kadar olan tüm zinciri içerir. Otomotiv sektörü, yüksek hacimdeki üretim ve tedarik zinciri karmaşıklığı nedeniyle özel lojistik gereksinimlerine sahiptir. Ürünlerin, tedarikçiler, üreticiler, toptancılar, dağıtımçıları, perakendeciler ve nihai olarak da tüketiciler arasındaki hareketini sağlayan ilişkiler ve bağlantılar bütünü olarak tanımlanan tedarik zincirinde, ekosistemin ihtiyaçları çeşitli etkenler sebebiyle gün geçtikçe değişmektedir. Tedarik zincirinde baş gösteren ani değişimlere, pandemi, ekonomik kriz ve siyasi gelişmeler gibi dışsal etkilerin yanı sıra küresel tedarik zincirinin işleyişindeki etkilerine de uyum sağlamak gerekmektedir. Rusya-Ukrayna krizi, Ortadoğu krizi, Süveyş krizi ve iklim krizi gibi küresel sorunlarla karşı karşıyayız. Tüm bu krizler lojistiği küresel olarak baskı altına alarak yeniden şekillenmesine neden olmaktadır. Küresel krizlerin başta lojistik sektörü olmak üzere tedarik zincirine ve pek çok sektöre etkileriyle uzun yıllar boyunca mücadele edilecektir. Bu mücadele sürecinde ise açıklanan verilere göre, krizleri fırsata çeviren sektörler arasında otomotiv sektörü yer almaktadır. Küresel ticaretin, Amerika Birleşik Devletleri'nin korumacı politikaları, dalgalı gümrük tarifeleri ve jeopolitik gerilimlerle baskılandığı bir dönemde Türkiye, ihracat performansı ile dikkat çekmektedir. ABD'nin Japonya ile otomobil ithalatında gümrük vergilerini yüzde 15'e düşüren anlaşması, geçtiğimiz günlerde Avrupa Birliği ile ticaret anlaşması ile gümrük vergisinde uzlaşması ve Güney Kore ile planlanan vergi indirimleri otomotiv sektörünün geleceğine belirsiz süreci ortadan kaldırmaktadır.

Tüm bu gelişmeler yaşanırken Türkiye'de otomotiv ihracatı 23,8 milyar dolara ulaşarak yılın ilk 7 ayında rekor kırdı. Otomotiv Sanayii Derneği'nin açıkladığı verilere göre, 2025 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 artarak 629 bin 56 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 5 oranında arttı ve 488 bin 3 adet olarak gerçekleşti. 2025 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı ayına göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 8 artarken, otomobil ihracatı ise yüzde 6 oranında azaldı. Bu dönemde,

toplam otomotiv ihracatı 530 bin 322 adet, otomobil ihracatı ise 302 bin 759 adet düzeyinde gerçekleşti. 2025 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı ayına göre, toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 12 arttı. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 19,7 Milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 12 artarak 5,8 Milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) açıkladığı verilere göre ise otomotiv sektörünün ihracatı, Ocak-Temmuz döneminde 23 milyar 822 milyon 213 bin dolara yükselirken, bu dönemde otomotiv sektörünün ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14,5 arttı. Sektörün toplam ihracattaki payı da yüzde 15,2 olarak hesaplandı. Bahsedilen dönemde Türkiye'nin toplam ihracatı ise yıllık bazda yüzde 5,1 artış göstererek, 156 milyar 360 milyon 301 bin dolar oldu. Temmuzda ihracat, önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11 artarak 24 milyar 951,9 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.

Bu yükseliş grafiğinin kalıcılığı, otomotiv sektöründe sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamalarının yaygınlaşması ile mümkün olacaktır. Sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi tasarımında sorumlu satınalma, sorumlu tedarikçi, adil satınalma, müşteri hizmet kalitesinin geliştirilmesi, müşteri memnuniyeti, çevreye duyarlı süreç tasarımı, teknolojik yeniliklere adaptasyon, kesintisiz tedarik zinciri ve üründe kalite ve güvenlik konuları ön plana çıkmaktadır. Günümüzde tedarik zincirinde disiplinler arası yaklaşımla inovasyonu benimseyen ve uygulayan aynı zamanda bu sistemin verimliliğini ve sürekliliğini sağlayan şirketler öne geçecektir. Bu bağlamda, kamu kurumları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları bir bütünün parçaları olarak inovasyon stratejileri doğrultusunda atılacak yenilikçi adımları desteklemek oldukça önemlidir. Sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamalarının yaygınlaşmasıyla hizmet ihracatında hem otomotiv hem de lojistik ve taşımacılık sektörünün ülke ekonomisine sağladığı katkı artacaktır. Geçtiğimiz yıl dünyanın en büyük elektrikli araç üreticisi başta olmak üzere otomotiv ve ulaştırma alanında öncü şirketler peş peşe Türkiye'ye yatırım kararı aldıklarını duyurmuştu. Türkiye önümüzdeki yıllarda da yatırımcıların gözdesi olmaya devam edecektir. Türkiye'nin otomotiv ve lojistik sektörleriyle Avrupa ve Asya'yı birbirine bağlayan konumunun daha da güçlenmesi öngörülmektedir.

# Tüm Lojistik Süreçlerinizin Yönetimi İçin Tek Yazılım



 **LOJIMOD**

lojimod.com



ONUR KÜÇÜKAKDERE

Demiryolu Taşımacılığı Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı

# Demiryolu Geleceğimizdir

## SEKTÖRLER DEĞİŞİYOR TAŞIMA MODU YENİDEN TANIMLANIYOR

**D**ünya ticareti dönüşüyor. Lojistik artık yalnızca bir taşıma meselesi değil; hızın, verimliliğin ve sürdürülebilirliğin dengelendiği stratejik bir değer zinciri. Bu değişimin tam ortasında ise otomotiv ve tekstil sektörleri yer alıyor. Yüksek üretim hacmi, küresel tedarik zincirine bağımlılık ve zaman hassasiyeti, bu iki sektörü lojistik sistemlerin omurgası haline getiriyor.

Ancak asıl dikkat çekici olan şu: küresel ölçekte bu sektörlerde karayolunun ağırlığı giderek demiryoluna devrediliyor. Çünkü demiryolu, yalnızca maliyet avantajı sunmuyor; aynı zamanda karbon salımını azaltıyor, sınır ötesi entegrasyonu kolaylaştırıyor ve kapasiteyi ölçeklenebilir kılıyor.

Avrupa'daki otomotiv devleri çoktan harekete geçti. Üretim hatlarını farklı ülkelere yayarken, ara parça (inbound) ve bitmiş araç (outbound) taşımacılığında demiryolunu aktif şekilde kullanıyorlar.

» Almanya, Fransa ve İtalya, demiryolu bağlantılı otomotiv terminallerine milyarlarca euro yatırım yaptı.

» Volkswagen, Macaristan'daki tesislerinden Almanya'ya her gün dört tren seti gönderiyor.

» Renault ve Stellantis, İspanya ve Polonya'daki fabrikalarını intermodal hatlarla limanlara ve ana pazarlara bağlıyor.

Tekstil tarafında ise hızlı moda zincirleri teslimat süresine odaklanıyor. Karayolu halen ana mod olsa da, Çin-Avrupa demiryolu koridorları ciddi bir alternatif oluşturmuş durumda.

» Zara, Çin'den Polonya'daki dağıtım merkezine tekstil ürünlerini demiryoluyla taşıyarak karbon emisyonunu azaltıyor, teslimat süresini ise neredeyse yarıya indiriyor.

Peki ülkemizde tablo nasıl?

Türkiye'de bu iki stratejik sektörde taşımaların büyük çoğunluğu hâlâ karayolu üzerinden yapılıyor.

» Otomotiv üretim merkezleri olan Bursa, Sakarya ve Kocaeli'den limanlara ya da iç pazarlara yapılan taşımaların çok küçük bir bölümü demiryolu ile gerçekleşiyor.

» Tekstil üssü olarak bilinen Denizli, Adana, Gaziantep gibi şehirlerden Avrupa'ya yapılan sevkiyatların ise yaklaşık %95'i karayolu ile yapılıyor.

» Demiryolu kullanan firma sayısı oldukça sınırlı; taşıma ise genellikle iplik veya kumaş gibi dökme hammaddelerle sınırlı kalıyor.

Bu tabloyu değiştirmek mümkün mü? Elbette. Ama doğru adımları atmak şart. Peki, Ne Yapmalı?

» Demiryolu Bağlantılı Lojistik Merkezler Geliştirilmeli

Otomotiv OSB'leri ve tekstil kümelerinde demiryolu bağlantı hatları kurulmalı veya mevcutlar modernize edilmelidir. Ayrıca, lojistik köylerde rampalı sistemler ve tekstile uygun vagon parkları oluşturulmalı; taşıma operasyonları bu merkezlerden organize edilmelidir.

» İntermodal Hatlar ve Koridorlar Etkinleştirilmeli

Marmaray, Orta Koridor ve BTK Hattı gibi stratejik hatlar üzerinden Avrupa-Orta Asya bağlantılarını içeren ro-ro + demiryolu ya da konteyner + tren çözümleri hayata geçirilmelidir. TCDD ve özel sektör iş birliğiyle otomotiv ve tekstil sektörüne özel blok tren tarifeleri planlanmalıdır.

» Teşvik Mekanizmaları Yeniden Tasarlanmalı

Demiryolu taşımacılığına özel vergi indirimleri, altyapı kullanım ücretlerinde avantajlar ve enerji sübvansiyonları devreye alınmalıdır. Ayrıca lojistik firmaları, vagon, terminal, lokomotif yatırımları için düşük faizli kredi ya da hibe desteği ile güçlendirilmelidir.

» Özel Sektör Tren İşletmeciliği Desteklenmeli

Serbestleşme süreci hızlandırılmalı; otomotiv ve tekstil gibi yüksek hacimli sektörlerde faaliyet gösteren firmaların kendi blok trenlerini işletmeleri kolaylaştırılmalıdır.

Taşıma tarifeleri sade, şeffaf ve dijital erişime açık hale getirilmelidir.

Artık demiryoluna geçiş bir tercih değil bir zorunluluk... Dünya, yüksek hacimli ve zaman hassasiyetli sektörlerde karayolundan demiryoluna doğru stratejik bir geçiş süreci yaşıyor. Türkiye'nin de bu dönüşümde geri kalmaması gerekiyor. Otomotiv ve tekstil gibi ihracat odaklı ve katma değeri yüksek sektörler, demiryoluna geçişle birlikte sadece lojistik maliyetlerini azaltmayacak, aynı zamanda dış ticaret verimliliğini ve çevresel sürdürülebilirliği de artıracaktır. Bu dönüşüm için; altyapıdan teşvike, planlamadan regülasyona kadar topyekûn bir seferberlik gerekiyor. Kamu-özel sektör iş birliğiyle atılacak her adım, Türkiye'yi bölgesel lojistik üs olma hedefine bir adım daha yaklaştıracaktır.

# Yeni aerodinamik tasarım.



**ECOTORQ**  
**GEN2**

Yeni nesil Ecotorq GEN2 motora sahip Ford Trucks F-MAX, yeni özellikleri ve geliştirilmiş aerodinamik tasarımıyla yakıt tasarrufu sağlıyor. Yolların en verimlisi siz olun diye, her yükte birlikte.

**Koç**

[www.fordtrucks.com.tr](http://www.fordtrucks.com.tr)

444 3673 / 444 FORD



Her yükte birlikte

# UGR, Türkiye'yi otomotiv lojistiğinde bölgesel üs haline getiriyor



United Global Ro-Ro (UGR), yenilikçi çözümler ve çevreci filo yatırımlarıyla Türkiye-Çin-Avrupa hattında güçlü bir lojistik köprü kuruyor. UGR CEO'su Tolga Emrah Gezgin, 2025 sonunda yılda 100 bin binek araç taşımayı ve karbon emisyonlarını %25 azaltmayı hedeflediklerini açıkladı.

**O**tomotiv lojistiğinde sürdürülebilirlik ve yenilikçi hizmet anlayışıyla öne çıkan UGR, Türkiye merkezli genişleyen filosu ve entegre çözümleriyle sektörde fark yaratıyor. LNG yakıtlı gemiler ve yeni lojistik hatlar sayesinde bölgesel rekabet gücünü artıran şirket, "terzi modeli" yaklaşımlarıyla her markanın ihtiyaçlarına özel çözümler sunuyor. Türkiye-Çin-Avrupa hattında kurduğu güçlü lojistik köprüyle otomotiv ticaretinde yeni bir dönemin kapılarını aralayan UGR, 2025 yılında yılda 100 bin binek araç taşıma ve karbon emisyonlarını %25 azaltma hedefleriyle sürdürülebilir taşımacılıkta öncü olmayı amaçlıyor. UGR CEO'su Tolga Emrah Gezgin, sorularımızı yanıtladı.

## KARBON EMİSYONUNU %25 AZALTACAK

**UGR olarak otomotiv lojistiği açısından ne tür özel çözümler sunuyorsunuz? Bitmiş araç taşımacılığında hangi yenilikçi hizmetleri devreye aldınız?**

United Global Ro-Ro (UGR) olarak odaklandığımız en önemli alanlardan biri, bitmiş araç lojistiğinde müşteriye özel, yüksek kapasiteli ve sürdürülebilir çözümler sunmak. "Terzi modeli" yaklaşımıyla; her markanın üretim ve dağıtım stratejisine uygun rota optimizasyonları, liman entegrasyonları ve hızlı teslimat

modelleri geliştiriyoruz. Bu, yalnızca operasyonel hız değil, aynı zamanda maliyet verimliliği de sağlıyor. Türkiye, Avrupa, Asya ve Körfez rotalarındaki mevcut ağıımız, ağır vasıta ve hacimli araç taşımalarında da özel çözümler sunmamıza olanak tanıyor.

Yenilikçi hizmetlerimizin merkezinde çevreci filo yatırımları yer alıyor. İlk LNG yakıtlı gemimiz UGR Al Samha'nın ardından, 2025 yazında ikinci LNG gemimiz UGR Zakher'i de devreye aldık. 7.000 CEU kapasitesiyle sektördeki en çevreci ve en yüksek kapasiteli PCTC gemilerinden biri olan UGR Zakher, yalnızca karbon emisyonunu %25 oranında azaltmakla kalmıyor; aynı zamanda yüksek hacimli araç taşımalarında hız ve güvenlik standartlarını yeniden tanımlıyor. Bu yatırımlar, global ölçekte sürdürülebilir lojistik standartlarını belirleme hedefimizin bir parçası.

**UGR'ın ilk aşamada faaliyete geçirdiği 11 gemilik filo ile hangi hatlarda hizmet veriliyor? Bu filo yapılanması,**

## özellikle Avrupa, Asya ve Körfez ülkeleri arasında otomotiv taşımacılığına nasıl bir katkı sunuyor?

Ortak girişimimizin başlangıcında 11 gemiden oluşan bir filo kurguladık. Bu filo; Avrupa, Akdeniz, Arap Körfezi ve Asya'yı kapsayan beş ana hat üzerinde konumlanıyor. Türkiye'den başlayarak Orta Doğu üzerinden Çin'e, Çin'den Avrupa'ya uzanan bir lojistik köprü oluşturduk. Bu yapı sayesinde hem Türk otomotiv markalarının ihracat süreçlerini hızlandırıyor hem de Çin ve Avrupa merkezli üreticilerin Türkiye üzerinden yeni pazarlara erişimini sağlıyoruz.

Filo yapılanmamızda ConRo (Container Ro-Ro), PCTC (Pure Car and Truck Carrier) ve klasik Ro-Ro gemileri yer alıyor. Bu çeşitlilik, farklı segmentlerdeki araç ve ağır yük taleplerine yanıt vermemize imkân tanıyor. Özellikle Süveyş Kanalı üzerinden optimize ettiğimiz yeni rotalar, hem süre hem de maliyet avantajı sağlıyor; bu da Türkiye'nin lojistik üs olma iddiasını güçlendiriyor.



Tolga Emrah Gezgin

## DEV MARKALARA HİZMET VERİYOR

**Türkiye'den Chery ve BYD gibi markaların araçlarını ve KIA, YUTONG, SANY, HYUNDAI, ZOOMLIAN gibi iş makinelerini taşıyan UGR, Çin ile Türkiye arasındaki otomotiv ticaretinde nasıl bir köprü kuruyor? Önümüzdeki dönemde bu kapsamda yeni markalar ya da güzergâhlar gündeme gelecek mi?**

Türkiye, Çinli otomotiv markaları için Avrupa'ya açılan stratejik bir kapı konumunda. UGR olarak, Chery ve BYD'nin Türkiye'ye giriş süreçlerinde yalnızca taşıma hizmeti değil; liman operasyonları ve yönetimi, stok yönetimi ve teslimat optimizasyonu gibi katma değerli lojistik çözümler sunuyoruz. Ayrıca iş makinesi üreten KIA, YUTONG, SANY, HYUNDAI, ZOOMLIAN gibi müşterilerimiz için de Çin'i Avrupa'ya bağlayan bir köprüyüz. Çin'den Türkiye'ye uzanan bu lojistik köprü, aynı zamanda Avrupa ve Kuzey Afrika pazarlarına erişim için de kritik bir hat oluşturuyor.

Yakın vadede yeni markaların ve alternatif güzergâhların devreye girmesi gündemimizde. Özellikle Japonya ve Avustralya limanlarını Yantai Limanı üzerinden bağlayan "İki Liman Bir Yol" projesi, Türkiye'yi Uzak Doğu - Avrupa hattında daha güçlü bir aktarma merkezi konumuna taşıyacak. 2025 sonunda bu hatta yıllık 100 binin üzerinde binek araç taşımaya hedefliyoruz.

Bununla birlikte, hizmet ağıımızı genişletmek ve bölgesel erişimimizi artırmak amacıyla Arap Körfezi besleme hattını rotalarımıza dahil ettik. Bu yeni hat, Orta Doğu pazarlarına doğrudan ve hızlı erişim sağlarken, lojistik zincirimizde önemli bir esneklik ve hız avantajı yaratıyor. Böylece, müşterilerimize daha etkin ve rekabetçi çözümler sunma kapasitemiz önemli ölçüde artmış oluyor. Bunu da ilk kez şimdi ifade etmiş bulunuyoruz.



**"2025 yılını, Ro-Ro taşımacılığı ve bitmiş araç lojistiğinde küresel ölçekte büyüme stratejimizin en kritik dönemi olarak konumlandırdık. Yıl sonuna kadar hedefimiz, 11 gemilik bir filomuzu beş ana hatta daha aktif şekilde konumlandırmak. Bu hatlar; Avrupa, Akdeniz, Arap Körfezi ve Asya'yı kapsayan stratejik rotalar olacak."**

**Ro-Ro taşımacılığına yönelik çevre dostu yatırımlarınızdan ve sürdürülebilir taşımacılık anlayışınızdan bahsedebilir misiniz? Elektrikli araçlar ve çevreci yakıtlarla ilgili somut adımlarınız neler?**

UGR olarak, sürdürülebilir deniz taşımacılığını geleceğe taşıma vizyonuyla hareket ediyoruz. Ro-Ro taşımacılığı operasyonlarımızı yalnızca hız ve verimlilik değil, çevresel sorumluluk odağında da yeniden şekillendiriyoruz. Karbon emisyonlarının azaltılması, yakıt tasarrufu ve çevresel etkilerin minimize edilmesi tüm stratejimizin merkezinde yer alıyor.

Bu doğrultuda en somut adımlarımızdan biri, LNG yakıtlı gemi yatırımlarımız. Geleneksel ağır fuel-oil yerine LNG kullanarak karbon emisyonlarında %25'e varan azalma sağlıyor, kükürt ve partikül salınımlarını neredeyse sıfırlıyoruz. Filomuza kattığımız UGR Al Samha ve 2025 yazında devreye giren ve ilk seferine de çıkan UGR Zakher isimli LNG yakıtlı gemimiz, bu yeşil dönüşümün öncü örnekleri arasında. Bu yatırımlar, yalnızca çevreci bir operasyon sağlamakla kalmayıp sektörün sürdürülebilirlik çitasını da yükseltiyor.

Ayrıca, liman operasyonlarımızda elektrikli araç kullanımını artırıyor, dijital rota optimizasyon sistemleriyle yakıt ve zaman tasarrufu sağlıyoruz; hatta şirketimize ait özmal araçların da %15'i elektrikli. Çevreye duyarlı yükleme-boşaltma teknolojileri ve geri dönüşüm odaklı atık yönetimi de sürdürülebilirlik politikalarımızın bir parçası. "Her mil, daha temiz bir dünya için atılmış bir adımdır" yaklaşımıyla çalışanlarımızdan tedarikçilerimize kadar tüm iş süreçlerimizi bu anlayışla şekillendiriyoruz.

Noatum Maritime iş birliğiyle küresel ölçekte yürüttüğümüz operasyonlarda da aynı çevreci vizyonu sürdürerek, karbon ayak izimizi ölçümleyen ve çevresel performansımızı izleyen dijital platformlara yatırım yapıyoruz. Böylece hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarda sürdürülebilir deniz taşımacılığı konusunda rol model olmayı hedefliyoruz.

**TEK ÇATI ALTINDA UÇTAN UCA PDI VE LOJİSTİK ÇÖZÜMLER**  
**Erkport'un PDI hizmetleri, liman içi yönetimi ve teslimat süreçlerindeki**

**kabiliyetleri UGR'a nasıl entegre edildi? Müşterilere daha entegre ve hızlı hizmet sağlamak adına hangi teknolojik altyapılar kullanılıyor?**

Erkport'un yıllar içinde geliştirdiği PDI (Pre-Delivery Inspection) kabiliyetleri ve liman yönetim tecrübesi, UGR'ın entegre lojistik yapısının temel taşlarından birini oluşturuyor. Limanlarda araç kabullünden depolamaya, ön teslimat kontrolden sevkiyata kadar uçtan uca yönetilen bir süreç tasarladık. Böylece müşteriler, tek bir temas noktası üzerinden tüm lojistik operasyonlarını yönetebiliyor.

UGR ile araçlar taşındıktan sonra, bu araçların limanlarımızda depolanması ve PDI hizmetlerinin verilmesiyle müşterilerimize daha geniş kapsamlı ve tek çatı altında çözüm sunuyoruz. Bu sayede hem zaman hem de maliyet avantajı sağlarken, operasyonel süreçlerin daha kontrollü ve güvenli ilerlemesini mümkün kılıyoruz.

Hız, verimlilik, şeffaflık ve güvenlik konusunda büyük fayda sağlayan teknolojik altyapıları da sistemlerimize dahil ediyor, müşteri deneyimini her gün daha iyi seviyelere çıkarmaya devam ediyoruz.

**2025 yılı itibarıyla Ro-Ro taşımacılığı ve bitmiş araç lojistiğinde global ölçekte güçlü bir oyuncu olma hedefinizi açıklamıştınız. Bu doğrultuda UGR'ın yıl sonuna kadar ulaşmayı planladığı filo büyüklüğü, taşıma hacmi ve hat sayısı nedir?**

2025 yılını, Ro-Ro taşımacılığı ve bitmiş araç lojistiğinde küresel ölçekte büyüme stratejimizin en kritik dönemi olarak konumlandırdık. Yıl sonuna kadar hedefimiz, 11 gemilik bir filomuzu beş ana hatta daha aktif şekilde konumlandırmak. Bu hatlar; Avrupa, Akdeniz, Arap Körfezi ve Asya'yı kapsayan stratejik rotalar olacak. Ayrıca yeni devreye giren LNG yakıtlı gemilerimizle birlikte hem 7.000 CEU kapasiteye kadar araç taşımacılığı sağlayacak hem de karbon emisyonlarımızı önemli ölçüde azaltacağız.

Bu büyümeyle birlikte, özellikle Çin-Türkiye-Avrupa hattındaki "İki Liman Bir Yol" projesi kapsamında yılda 100 bin binek araç taşıma hacmine ulaşmayı ve Türkiye'nin bölgesel lojistik üs olma rolünü güçlendirmeyi planlıyoruz.

# ARLOD Başkanı ve Ağaçlı Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı: TAŞIMACININ SIRTINA BİNEN YÜK ARTIK HAFİFLETİLMELİ

ARLOD Başkanı ve Ağaçlı Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı, araç lojistiği sektörünün sürdürülebilirliği için yapısal reformların şart olduğunu belirterek, navlun baskısı, nitelikli şoför eksikliği ve düşük fiyat rekabetine karşı uyarılarda bulundu.

**T**ürkiye araç lojistiği sektörünün öncü firmalarından Ağaçlı Lojistik'in Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Araç Lojistikçileri Derneği (ARLOD) Başkanı olan Adnan Ağaçlı, sektörün dönüşüm süreci, yapısal sorunları ve geleceğe yönelik beklentileri hakkında önemli değerlendirmelerde bulundu.

## YALNIZCA TAŞIMA DEĞİL, ENTEĞRE LOJİSTİK SİSTEM

Temelleri 50 yılı aşkın bir geçmişe dayanan Ağaçlı Lojistik, yalnızca taşımacılık hizmetleriyle değil; otomotiv lojistiğinde kullanılan özel üretim römork ve yarı römorklarıyla da sektöre yön veriyor. Şirket, lojistik alanındaki uzun yıllara dayanan deneyimi sayesinde sadece taşımacılık değil, aynı zamanda ekipman üretimi konusunda da uzmanlık sunuyor.

## MALİYET BASKISI SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ ZEDELİYOR

Ağaçlı, "Otomotiv lojistiği bizim için yalnızca bir taşıma işi değil; üretim, kalite ve uzmanlıkla örülmüş entegre bir sistemdir" diyerek faaliyetlerinin kapsamını özetliyor. Ancak bu sistemin sürdürülebilirliği, sektörün karşı karşıya olduğu yapısal sorunlar nedeniyle tehdit altında. Ağaçlı'ya göre, navlun ücretlerinin gerçek maliyetleri



karşılaktan uzak olması, sektörde kaliteyi olumsuz etkiliyor. Ağaçlı, "Piyasa, düşük fiyatlarla rekabet etmeye çalışan merdiven altı hizmet sağlayıcılarıyla dolmuş durumda. Bu durum sadece fiyatları değil, sektördeki genel hizmet standardını da aşağıya çekiyor" dedi.

Global otomotiv markalarının lojistik maliyetlerini baskı altına alma çabalarının da başka bir soruna kapı araladığına dikkat çeken Ağaçlı, "Lojistik hizmet sağlayıcıları üzerindeki bu baskı, sürdürülebilir hizmet anlayışını zedeliyor. Fiyatlar düştükçe kalite de düşüyor; nitelikli hizmet veren firmalar ayakta kalmakta zorlanıyor" diye konuştu.

## NİTELİKLİ ŞOFÖR BULMAK ZORLAŞIYOR

Bir diğer yapısal sorun ise nitelikli şoför açığı. Giderek yaşlanan sürücü

profili ve gençlerin mesleğe ilgisizliği, sektörü zorluyor. Ağaçlı, "Bugün Türkiye'de vasıflı şoför bulmak neredeyse imkânsız hale geldi. Bu durum sadece firmaları değil, taşımanın güvenliğini de doğrudan etkiliyor" dedi.

## 'TÜRKİYE, BÖLGESEL ÜS OLABİLİR'

Tüm bu zorluklara rağmen Adnan Ağaçlı, yapısal reformlar ve uzun vadeli stratejilerle Türkiye'nin araç lojistiği alanında Avrupa'nın güçlü oyuncularından biri olabileceğine inanıyor. Ağaçlı, "Eğer doğru regülasyonlar, adil rekabet ortamı ve kalite odaklı stratejiler uygulanırsa, Türkiye otomotiv lojistiğinde bölgesel üs haline gelebilir. Biz buna hem geçmişimizle hem üretim gücümüzle hazırız" diye konuştu.





# FIATA WORLD CONGRESS

## GREEN & RESILIENT LOGISTICS

## 2025

DURING 5 DAYS  
OF CONFERENCE & EXHIBITION

NATIONAL CONVENTION CENTER,  
HA NOI, VIETNAM

**+50**  
INDUSTRY VISIONARIES

**+1000**  
VALUABLE PARTICIPANTS

**+100**  
EXHIBITION BOOTHS



REGISTRATION FOR FWC 2025 IS OPEN,  
RESERVE YOUR SEAT NOW

FIATA2025.VN  
(+84) 866 78 79 56  
INFO@FIATA2025.VN

### SPONSORS



Official Airlines



OCTOBER  
06 - 10/2025



'ten

# OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE KESİNTİSİZ VE PLANLI ÇÖZÜMLER

Dakikaların bile kritik olduğu otomotiv endüstrisinde üretim hatlarını kesintisiz destekleyerek parçaların zamanında ve eksiksiz şekilde ulaşmasını sağlayan Lima Logistics, müşteriye özel çözümlerle maliyet odaklı veya 24 saat esasına dayalı "Time Critical" servisler sunuyor; tüm taşıma modellerini tek çatı altında birleştirerek özellikle hava yolu taşımacılığında yüksek hız ve hassasiyet sağlıyor.



Burak Aybars

daki en karmaşık ve hızlı sistemlerden biri. Bir aracın ortalama 30.000 parçadan oluştuğunu düşündüğümüzde, her bir parçanın zamanında ve eksiksiz olarak üretim hattına ulaşması gerekiyor. Biz de Lima olarak; Avrupa'daki başlıca üretim merkezlerinden Türkiye'ye uzanan güçlü lojistik ve acente ağımla bu süreci kesintisiz sürdürüyoruz."

Aybars, otomotiv ve yan sanayi firmaları için geliştirdikleri entegre lojistik çözümlerin hammadde ve parça tedariklerinden üretim hattına teslimata kadar tüm süreci kapsadığını belirterek şu bilgileri verdi:

» JIT (Just in Time): Parçaları üretim hattına tam zamanında ulaştırarak stok maliyetlerini azaltıyor ve üretim verimliliğini artırıyoruz.

» JIS (Just in Sequence): Zamanlamanın yanı sıra, üretim sıralamasına uygun lojistik planlama yaparak karmaşık varyant yönetimini destekliyoruz.

## ÜÇ AŞAMALI OPERASYON MODELİ

Lima'nın kendine özgü operasyon sürecini "proje – yöntem – operasyon" olmak üzere üç aşamada yönettiklerini söyleyen Aybars, "Müşterilerimizin ihtiyacına özel projelendirme yapıyor, alternatif taşıma yöntemleri öneriyor ve en uygun çözümlerle operasyonu başlatıyoruz. Bu yöntemler bazen maliyet odaklı olabiliyor, bazen de üretimi doğrudan etkileyen 'Time Critical' servislerle 24 saat esasına dayalı çalışmamızı gerektiriyor" dedi.

Tüm taşıma modellerini tek çatı altında sunabilmenin büyük bir avantaj sağladığını ifade eden Aybars, deniz yolu, demiryolu, karayolu, hava yolu ve yolcu

beraberinde taşımalar dahil olmak üzere her ihtiyaca özel kombinasyonlar geliştirdiklerini; özellikle hava yolu taşımacılığında yüksek hız ve hassasiyet gerektiren operasyonlarda güçlü olduklarını vurguladı.

## DİJİTAL TAKİP VE ŞEFFAF SÜREÇ YÖNETİMİ

Operasyonlarda dijitalleşmeye büyük önem verdiklerini belirten Lima Logistics, gelişmiş takip sistemleri sayesinde taşıma planlaması, yükleme sıralaması ve üretim takvimi entegrasyonu gibi süreçleri anlık olarak koordine ettiklerini; bu sayede teslimatların zamanında gerçekleştiğini ve hata oranının sifıra yakın olduğunu aktardı.

## OTOMOTİV SEKTÖRÜ YEŞİL LOJİSTİĞE ODAKLANIYOR

Otomotiv sektörünün sürdürülebilirlik ve yeşil lojistiğe odaklandığını belirten Aybars: "Özellikle çalıştığımız uluslararası otomotiv firmaları sürdürülebilirlik adına artık ciddi adımlar ve somut çalışmalar görmek istiyor. Lima Green markamızla karbon ayak izi ölçümleri yapıyor, taşımalarından kaynaklanan emisyonları dengelemek adına müşterilerimize karbon nötr teslimat imkânı sunuyoruz. Karbon kredisi pazaryerimiz aracılığıyla bu süreci şeffaf ve yönetilebilir bir hale getiriyoruz."

Lima Logistics, otomotiv sektörünün dinamiklerine tam uyum sağlayarak esnek ve yüksek kaliteli çözümler sunuyor; üretim hattının sürekliliğini sağlamak adına planlıyor, yönetiyor, taşıyor, takip ediyor ve krizleri hızla çözüyor. Şirket, müşterilerinin tedarik zinciri süreçlerinde yalnızca bir taşıyıcı değil, güvenilir bir stratejik iş ortağı olarak konumlanıyor.

Üretim verimliliğinin temel koşullarından biri, kesintisiz ve planlı bir tedarik zinciri. Özellikle otomotiv gibi dakikaların bile kritik olduğu sektörlerde, üretime girecek parçaların zamanında, uygun maliyetle ve güvenli şekilde tedarik edilmesi hayati önem taşıyor. Lima Logistics, bu bilincin gerekliliğiyle hareket ederek OEM (Orijinal Ekipman Üreticisi) ve tedarikçi firmalara özel lojistik çözümler sunuyor.

Otomotiv lojistiğinin dinamik ritmini ve taşıma modellerini anlatan Lima Logistics Otomotiv Departmanı Hava Operasyon Şefi Burak Aybars, sektörün karmaşıklığına dikkat çekerek şunları söyledi: "Otomotiv endüstrisi, dünya-



## PROGRAM LAUNCH



### Win new business and help save the planet

**WCAworld's eco program** is designed to help our members positively impact the environment and boost their business opportunities. This innovative program allows our members to identify partners who have full carbon emissions measuring capabilities and work together to win new business from shippers and producers committed to sustainability. By recognizing their environmental commitment, our members can attract more environmentally conscious customers and grow their businesses while saving the planet!



[www.wcaworld.com](http://www.wcaworld.com)



# 459 bin m<sup>2</sup>'ye ulaşan Autoport yıllık 1,1 milyon CEU'ya hazırlanıyor

Türkiye'nin otomotive özel ilk limanı olan Autoport, Ro-Ro taşımacılığı, araç elleçleme ve PDI hizmetlerinde sunduğu entegre çözümlerle öne çıkıyor. Genişleme yatırımlarıyla liman sahasını 459 bin metrekareye, araç park kapasitesini ise 22 bin 500 adede çıkaran Autoport, yıllık elleçleme kapasitesini 1,1 milyon CEU'ya yükseltmeyi hedefliyor.



Bilgin İşler

**K**ocaeli Başiskele'de konumlanan ve Türkiye'nin otomotive özel ilk limanı olma özelliğini taşıyan Autoport, hem iç pazar hem de ihracat operasyonlarında stratejik bir merkez konumunda. Autoport Genel Müdürü Bilgin İşler, artan otomotiv üretim hacimleri ve değişen lojistik ihtiyaçlar doğrultusunda liman kapasitesini ve hizmet çeşitliliğini artırdıklarını belirterek, "Devam eden yatırımlarımızla sahamızın büyüklüğünü 459 bin metrekareye çıkarıyor, araç park kapasitemizi 22 bin 500 adede yükseltiyoruz. Bu sayede yıllık elleçleme kapasitemizi 1,1 milyon CEU'ya ulaştırarak sektördeki artan talebi karşılamayı hedefliyoruz" dedi. İşler, elektrikli araçlara özel park alanları ve şarj altyapısı yatırımlarıyla geleceğin mobilite trendlerine de hazırlandıklarını vurguladı.

## ENTEGRE ÇÖZÜMLERİYLE ÖNE ÇIKIYOR

**Autoport Limanı olarak otomotiv lojistiği alanında sunduğunuz başlıca hizmetleri paylaşır mısınız? Özellikle Ro-Ro taşımacılığı, araç elleçleme ve PDI gibi süreçlerde öne çıkan yetkinlikleriniz nelerdir?**

Autoport, Türkiye'nin otomotiv sektörüne özel olarak kurulan ilk limanı olma özelliğiyle, Ro-Ro gemilerine sağladığı hizmetlerin yanı sıra, araç elleçleme, açık ve kapalı depolama ve PDI hizmetleri başta olmak üzere otomotiv lojistiğine yönelik entegre çözümler sunmaktadır. Limanımızda araçlar, uluslararası standartlarda elleçlenmekte, PDI (ön teslimat denetimi) süreçleri ise distribütörlerin taleplerine özel olarak yürütülmektedir. Bu sayede araçlar, bayilere ulaşmadan önce tüm kontrolleri tamamlanmış şekilde

teslim edilebiliyor. Operasyonlarımız, Autoport'a özel geliştirilen terminal işletim sistemi ile dijital olarak yönetilmekte ve bu sistem, müşterilerimize EDI altyapısı üzerinden anlık entegrasyon ve takip imkânı sağlamaktadır. Aynı anda iki Ro-Ro gemisine hizmet verebilen altyapımız ve geniş araç park sahamızla sektörde hem verimlilik hem de operasyonel hız açısından öne çıkıyoruz.

**Limanınızın konumunun hem iç pazara hem de ihracata yönelik taşımalarda sağladığı lojistik avantajları nasıl değerlendiriyorsunuz? Autoport'un bölgedeki otomotiv markaları ve distribütörler açısından taşıdığı stratejik rol nedir?**

Autoport'un Kocaeli Başiskele'de, İzmit Körfezi'ndeki konumu, hem iç pazara yönelik dağıtımda hem de ihracat-ithalat süreçlerinde önemli bir lojistik avantaj sunuyor. Limanımız, başta Doğu ve Güney Marmara olmak üzere bölgedeki OEM'ler ve distribütörler için doğrudan erişilebilir bir noktada yer alıyor. 100 kilometrelik yarıçapta bulunan otomotiv üretim tesislerine olan yakınlığımız nakliye ve operasyonel süreleri minimize ederken, İzmit Gümrük Müdürlüğü'ne sadece 200 metre mesafede olmamız ise işlemlerin hızlı ve verimli bir şekilde tamamlanmasını sağlıyor. Bu yakınlıklar, müşterilerimiz için zaman ve maliyet avantajı oluşturmasının yanı sıra Autoport'un bölgedeki otomotiv tedarik zincirinde kritik bir rol üstlenmesine de önemli katkı sağlıyor.

**YILLIK 650 BİN CEU ELLEÇLEME KAPASİTESİ Autoport Limanı'nın mevcut araç elleçleme kapasitesi ve açık alan kapasitesi nedir? Artan taşıma talepleri ve üretim hacimleri karşısında bu kapasitenin yeterliliğini nasıl görüyorsunuz?**

Bugün itibarıyla 309 bin metrekareselik bir alanda faaliyet gösteren limanımız, yıllık 650 bin CEU araç elleçleme ve 15 bin araçlık park kapasitesine sahiptir. Ancak otomotiv sektöründeki üretim hacmi artışı ve lojistik taleplerin hızla büyümesi doğrultusunda mevcut kapasitemizi artırmak üzere önemli yatırımlar başlattık. Genişleme planlarımız doğrultusunda liman sahamız 459 bin metrekaresine çıkarılırken araç park kapasitesi de 22 bin 500 adede ulaşacak. Bu yatırımlarla birlikte yıllık elleçleme kapasitemizi 1.1 milyon CEU seviyesine taşıyacak ve büyüyen talebe karşılık verecek bir altyapıya sahip olacağız.

**Talep artışı ve sektörün dönüşümü**

**"Autoport olarak dijitalleşme ve otomasyon, operasyonel mükemmeliyet anlayışımızın temelini oluşturuyor. Limanımızda kullanılan özel terminal işletim sistemi sayesinde tüm lojistik süreçleri dijital ortamda yönetiyor; EDI entegrasyonlarıyla müşterilerimizin sistemleriyle doğrudan bağlantı kurabiliyoruz. Bu yaklaşım, hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de hata oranlarını minimize ediyor."**



**doğrultusunda liman sahası, park alanları, Ro-Ro rampaları veya bağlantı yolları gibi altyapılarda genişletme ya da modernizasyon çalışmaları planlıyor musunuz?**

Evet, Autoport olarak, ülkemizin yıllardır kesintisiz bir şekilde ihracatının lokomotifini olan ve sürekli gelişen otomotiv sektörüne uyum sağlamak amacıyla altyapı yatırımlarımıza hız verdik. Devam eden genişleme sürecimiz kapsamında liman sahamızı büyütüyor, araç park alanlarımızı artırıyor ve ritim uzunluğumuzu da 656 metreden 850 metreye çıkarıyoruz. Bu sayede eş zamanlı olarak üç Ro-Ro gemisine hizmet verebileceğiz. Modernizasyon çalışmalarımız yalnızca fiziksel alanlarla sınırlı değil. Dijital altyapımız ve terminal işletim sistemimiz de daha yüksek operasyonel verimlilik sağlayacak şekilde sürekli olarak güncelleniyor.

**ELEKTRİKLİ ARAÇLAR İÇİN ÖZEL PARK VE ŞARJ ALTYAPISI HAZIRLANIYOR**

**Elektrikli araçların yaygınlaşması, liman operasyonlarınızda ne gibi değişiklikler gerektiriyor? Bu yeni araç tiplerine yönelik özel park alanları, şarj altyapısı veya farklı gümrük süreçlerine dair hazırlıklarınız var mı?**

Elektrikli araçların lojistik süreçlerdeki

payının artması, liman operasyonlarımızda da önemli bir dönüşümü beraberinde getiriyor. Bu kapsamda elektrikli araçlara özel park alanları oluşturmak ve şarj altyapısını liman sahamızda entegre etmek üzere çalışmalar yürütüyoruz. Ayrıca bu araçlara yönelik özel taşıma ve depolama koşulları ile gümrük süreçlerine dair teknik ve operasyonel hazırlıklarımızı da sürdürüyoruz. Hedefimiz, geleceğin mobilite ihtiyaçlarına bugünden hazır olmak ve iş ortaklarımıza güvenli, sürdürülebilir ve entegre çözümler sunmaktır.

**Otomotiv lojistiği operasyonlarınızda dijitalleşme ve otomasyon adına nasıl çözümler geliştiriyorsunuz? Sürdürülebilirlik hedefleriniz nelerdir?**

Autoport olarak dijitalleşme ve otomasyon, operasyonel mükemmeliyet anlayışımızın temelini oluşturuyor. Limanımızda kullanılan özel terminal işletim sistemi sayesinde tüm lojistik süreçleri dijital ortamda yönetiyor; EDI entegrasyonlarıyla müşterilerimizin sistemleriyle doğrudan bağlantı kurabiliyoruz. Bu yaklaşım, hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de hata oranlarını minimize ediyor. Sürdürülebilirlik kapsamında ise karbon ayak izimizi azaltmaya yönelik adımlar atıyoruz. Entegre hizmet yapımız, araçların daha az taşınarak nihai noktaya ulaşmasını sağlarken çevresel etkileri de minimize etmeyi hedefliyoruz.

# Anadolu Isuzu, çok modlu lojistikle

## TEDARİK ZİNCİRİNİ ÜST SEVİYEYE TAŞIYOR



Murat Sever

500'ü aşkın tedarikçi ağı ve dijital takip sistemleriyle operasyonel verimlilik ve sürdürülebilirliği bir arada yöneten Anadolu Isuzu, karayolu, Ro-Ro, denizyolu ve intermodal taşımacılıkla araçlarını doğru zamanda, doğru yerde müşterilere ulaştırıyor. Anadolu Isuzu Tedarik Zinciri Direktörü Murat Sever, her ülkenin pazar dinamiklerine uygun yapılandırılmış lojistik sisteminin, yerel iş ortakları ve dijital takiple desteklendiğini ve teslimatların eksiksiz, güvenli gerçekleştiğini vurguladı.

### **A**nadolu Isuzu olarak tedarik zinciri ve lojistik süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz?

Anadolu Isuzu'da tedarik zinciri yönetimi, şirketimizin rekabet gücünü doğrudan etkileyen stratejik bir fonksiyondur. On binlerce parçadan oluşan ürün gamımızı, doğru parçanın doğru istasyonda, doğru zamanda bulunmasını sağlayacak şekilde planlıyoruz. Üretimden müşteriye teslimata kadar tüm süreçten uçtan uca yönetirken, verimlilik, hız, maliyet optimizasyonu ve sürdürülebilirlik hedeflerini aynı anda gözetiyoruz.

Yurt içinde 400'den fazla, yurt dışında ise Japonya, Tayland, Avrupa ve Amerika'daki 100'ün üzerinde global tedarikçi ile çalışıyoruz. Toplam 500'ü aşkın tedarikçi portföyümüzün %20'siyle iş birliğimiz 30 yılı aşkın süredir devam ediyor. Bu güçlü ve uzun soluklu ilişkiler, özellikle pandemi döneminde olduğu gibi küresel krizlere karşı dayanıklılığımızın en önemli unsurlarından biri oldu.

Operasyonlarımız; sipariş planlamasından parça tedarikine, iç lojistikten nihai ürün sevkiyatına kadar geniş bir süreci kapsıyor. Tedarik zincirinde yalnızca operasyonel mükemmelliğe değil, aynı zamanda yerleşme ve sürdürülebilirlik hedeflerimize de odaklanıyoruz. Yerli kaynak kullanım oranını yüksek tutmak, karbon ayak izimizi azaltacak alternatif lojistik çözümleri geliştirmek ve değer zincirimizdeki tüm paydaşlarımızla bu

dönüşümü birlikte yürütmek temel önceliklerimiz arasında yer alıyor.

### **45'TEN FAZLA ÜLKEYE DÜZENLİ SEVKİYAT**

**Hangi taşıma modlarını tercih ediyorsunuz? İhracat yaptığınız ülkelerde lojistik organizasyonlarınızı nasıl yapılandırıyorsunuz?**

Midibüs segmentinde %44 pazar payıyla Türkiye'nin en çok ihracat yapan markası konumumuzu koruduk, farklı kıtalara uzanan geniş sevkiyat ağımla, araçlarımızı hedef pazarlara planlanan takvimler doğrultusunda, güvenli ve etkin lojistik operasyonlarla ulaştırdık. Yurt içinde ise, bitmiş araç lojistiğinde tüm bölgelerimize zamanında ve hasarsız teslimat ilkesiyle sevkiyatlarımızı sürdürdük. Yedek parça tarafında ise Türkiye genelinde 100'ün üzerinde bayi ve servis noktasına, ayrıca 45'ten fazla ülkeye düzenli sevkiyat gerçekleştirdik.

İhracat lojistiğinde; karayolu, Ro-Ro denizyolu, flat-rack konteyner ve intermodal taşımacılık gibi farklı modları, rota güvenliği, teslimat süresi, maliyet optimizasyonu ve çevresel etki kriterlerine göre seçiyoruz. Avrupa pazarlarında karayolu ve Ro-Ro ağırlıklı çalışırken, uzak coğrafyalar için denizyolu çözümlerini önceliklendiriyoruz.

Almanya'da konumlandığımız Yedek Parça lojistik merkezimiz, yedek parçalarımızın çevre Avrupa distribütör-

lerine sevkiyatını hızlandırarak, önemli ihracat pazarlarımıza yönelik lojistik süreçleri daha etkin şekilde yönetmemizi ve daha yüksek müşteri memnuniyeti sağlamamızı mümkün kılıyor.

Yurt içi bitmiş araç dağıtımını ağırlıklı olarak karayolu üzerinden yürütülüyor. Yedek parça lojistiğinde ise Türkiye'nin her noktasına hızlı ve esnek çözümler sunuyoruz.

Her ülkenin pazar dinamiklerine uygun şekilde yapılandırılmış lojistik organizasyonlarımız, yerel iş ortaklarımız ve dijital takip sistemlerimiz sayesinde zamanında, eksiksiz ve güvenli teslimat sağlıyoruz. Bu sayede global tedarik zinciri entegrasyonumuzu yüksek müşteri memnuniyetiyle sürdürüyoruz.

### **Anadolu Isuzu'nun lojistik altyapısında dijital çözümler ve otomasyon uygulamaları ne düzeyde?**

Dijitalleşme ve otomasyon, Anadolu Isuzu'nun lojistik stratejisinin merkezinde yer alıyor. Lojistik süreçlerimizi uçtan uca izlenebilir, verimli ve esnek hale getirmek için Endüstri 4.0 uygulamalarını aktif olarak kullanıyoruz. Dijital yapımızın bağımsız kuruluşlar tarafından yapılan değerlendirmelerinde Türkiye ortalamasının oldukça üzerinde bir dijital olgunluk seviyesinde olduğunu söyleyebiliriz.

Tedarikçilerden düzenli ve planlı malzeme toplama operasyonlarını

merkezi bir dijital platform üzerinden yönetiyor ve izliyoruz. Gelişmiş depo ve malzeme yönetim sistemleri, üretim hattına zamanında ve doğru malzeme teslimini sağlarken; sevkiyatların anlık takibi ve ileri düzey planlama uygulamaları sayesinde hem tesis içi hem de tesis dışı lojistik süreçlerimizde yüksek hız ve doğrulukla çalışıyoruz.

Rota optimizasyon yazılımları ve gerçek zamanlı takip sistemleri ile taşıma planlarımızı sürekli iyileştiriyoruz. Ayrıca, yapay zeka destekli planlama araçlarını devreye alarak talep tahmini, kapasite planlama ve envanter yönetiminde karar alma hızımızı artırmayı hedefliyoruz.

Dijital altyapımız, lojistik iş ortaklarımızla tam entegrasyon sağlayarak, siparişten teslimata kadar tüm sürecin anlık izlenmesine imkân tanıyor. Bu sayede müşteri memnuniyetini, operasyonel verimliliği ve sürdürülebilirlik performansını aynı anda geliştiriyoruz.

## SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ LOJİSTİK SÜREÇLERİNE TAŞIYOR

### Lojistik süreçlerinde çevresel sürdürülebilirliğe yönelik yürüttüğünüz çalışmalar var mı?

Anadolu Isuzu olarak, sürdürülebilirliği yalnızca üretim süreçlerimizde değil, lojistik operasyonlarımızda da stratejik bir öncelik olarak görüyoruz. "Yarınlara Dönüşüyoruz" yaklaşımımız doğrultusunda, doğal kaynakların korunması, emisyonların azaltılması ve değer zincirimizin çevresel etkilerinin en aza indirilmesi için somut adımlar atıyoruz.

Bilim Temelli Hedefler Girişimi (SBTi) ile uyumlu olarak, Kapsam 1 ve Kapsam 2 emisyonlarımızı her yıl en az %4,2 oranında, Kapsam 3 emisyonlarımızı ise tedarik zinciri boyunca aynı ölçüde azaltmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda:

- » Alternatif taşıma çözümleri (intermodal, düşük emisyonlu filolar)
- » Dijital takip ve kontrol sistemleri ile



rota ve yük optimizasyonu

» Ambalajda geri dönüştürülebilir malzeme kullanımı

» Fabrika ve depolarda enerji verimliliği artırıcı uygulamalar

Sürdürülebilirlik hedeflerimizi, sadece kendi operasyonlarımızla sınırlamıyor; tedarikçilerimizden aldığımız malzeme ve hizmetlerin de bu dönüşüme katkı sağlamasını bekliyoruz. Bu nedenle, iş ortaklarımızla eğitim, denetim ve geliştirme projeleri yürütüyor, çevre dostu lojistik zinciri hedefimize birlikte ilerliyoruz.

### Depolama ve dağıtım süreçlerinde 3PL hizmeti alıyormusunuz?

Depolama ve dağıtım süreçlerimizde, operasyonel esnekliğimizi ve ölçeklenebilirliğimizi artırmak amacıyla 3PL hizmet sağlayıcılarının uzmanlığından faydalanıyoruz. 2024 itibarıyla yedek parça depolama ve dağıtım operasyonlarımızı dış kaynak kullanımıyla yönetmeye başladık.

Türkiye ve Almanya'daki depolarımız, 3PL partnerlerimizle yaptığımız tam entegre dijital sistemler sayesinde siparişten teslimata kadar anlık izlenebilirlik, yüksek stok doğruluğu ve hızlı işlem süreleri ile

yönetiliyor. Bu iş birliklerinde, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini önceliklendiriyor; geri bildirim mekanizmaları ile sürekli iyileştirme sağlıyoruz.

Gelecekte, farklı ihracat pazarlarında benzer yapılanmalar kurarak, müşterilerimize daha hızlı, esnek ve yerel ihtiyaçlara uygun lojistik çözümler sunmayı hedefliyoruz.

## UZUN SÖZLÜKLÜ İŞBİRLİKLERİ KURUYORUZ Lojistik hizmet sağlayıcı seçiminde hangi kriterleri önceliklendiriyorsunuz?

Lojistik hizmet sağlayıcılarını seçerken maliyetin ötesinde, uzun vadeli değer yaratma kapasitesine odaklanan bütünsel bir yaklaşım benimsiyoruz. Değerlendirme süreçlerinde en önemli kriterlerimizi şunlar oluşturuyor.

- » Operasyonel kabiliyet ve esneklik
- » Hizmet kalitesi ve zamanında teslimat performansı
- » Sektörel tecrübe
- » Sürdürülebilirlik yaklaşımı
- » Dijital altyapı ve entegrasyon yetkinliği

## KÜRESEL RİSKLERE KARŞI PROAKTİF YÖNETİM

### Lojistik ajandanızda hangi başlıklar var? Lojistik operasyonlarda karşılaştığınız en temel sorunlar neler?

Lojistik ajandanızın ana eksenini; güvenilir, şeffaf, hızlı, dijital, çevreci ve maliyet etkin lojistik çözümler geliştirmek oluşturuyor. Bu doğrultuda hedeflerimiz; operasyonel mükemmellik, dijitalleşme, sürdürülebilir taşımacılık, müşteri odaklı esneklik ve değer zincirimizde sürekli iyileştirme çözümlerinden oluşuyor.

Küresel ticarete yaşanan dalgalanmalar, tedarik

zinciri kırılmaları, navlun maliyetlerindeki artışlar, jeopolitik gerginlikler ve stratejik rotalardaki riskler, tüm sektörlerde olduğu gibi bizim de gündemimizde yer alıyor.

Anadolu Isuzu olarak bu dinamik ortamda dijital sistemler, veri analitiği ve yapay zeka destekli planlama ile süreçlerimizi daha esnek, hızlı ve güvenilir hale getiriyoruz. Küresel riskleri proaktif yönetiyor, alternatif tedarik ve lojistik senaryolarını önceden planlayarak müşteri memnuniyetini kesintisiz sürdürüyoruz.

# TEKSTİL LOJİSTİĞİNDE yeni atılımlar yapacak



Vittorio Zagaia

Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, tekstil ve hazır giyim sektöründe 360 derece taşımacılık çözümleri sunduklarını belirterek, her kıtada varlık gösterdiklerini ve intermodal ile yeşil taşımacılıkla müşterilerine maliyet avantajı sağladıklarını söyledi. Ayrıca, ETGB ve e-ticaret odaklı taşımacılıkta önümüzdeki dönemde büyümeyi hızlandıracaklarını ifade eden Zagaia, 2026 yılında bu alanda ciddi bir atılım hedeflediklerini vurguladı.

**Şu an taşımacılık çözümlerinin kapsamından bahsedebilir misiniz? Hangi taşıma modlarıyla hangi coğrafyalarda hizmet veriyorsunuz? Avrupa dışı pazarlara yönelik özel operasyonlarınız bulunuyor mu?**

1997'de kurulan Galata Taşımacılık, kuruluşundan bu yana tekstil ve hazır giyim sektöründe önemli bir hacme sahip olmayı sürdürüyor. Bu durumun en önemli nedenlerinden biri, şirketimizin yüzde 50 yabancı ortağı olan ve bu yıl 80. kuruluş yıldönümünü kutlayan İtalyan Albini & Pitigliani'nin de tekstil ve hazır giyime öncelik veren bir yapıya sahip olmasıdır.

Bugün gerek ithalat gerek ihracatta karayolu, denizyolu, intermodal ve havayolu taşımacılıklarında tekstil ve hazır giyim sektörüne 360 derece hizmet sunuyoruz. İthalatta Uzak Doğu ve Hint Yarımadası öne çıkarken, hammadde ve bitmiş ürün taşımacılıklarında bilhassa perakendeye yönelik Avrupa da önemli bir hacim oluşturuyor. İhracatta ise Türk markalarının yurt dışı açılımlarıyla hizmet ağımlarımız sadece ABD ve Avrupa ile sınırlı değil; Afrika ve Orta Doğu'da da ciddi bir varlığımız bulunuyor.

**'20 ÜLKEDE HIZLI TESLİMAT GÜVENCESİ VERİYORUZ'**

**Hazır giyim sektöründe zaman yönetimi büyük önem taşıyor. Teslimat sürelerini kısaltmak adına geliştirdiğiniz minivan, ekspres parsiyel veya mikro dağıtım çözümlerinizin performansı ve yaygınlığı nedir?**

Galata Taşımacılık özellikle ithalat ve ihracattaki parsiyel taşıma kabiliyeti ve kapasitesiyle bilinir. Buna ek olarak ekspres taşımacılıklar ve minivan taşımacılıklarını da hizmetimizin bir parçasıdır. Ancak rekabette zorlanan tekstil ve hazır giyim sektöründe, minivan veya ekspres taşımacılıkların yüksek navlun farkları ürün başı maliyeti ciddi oranda artırdığı için bu modlar genellikle daha az tercih edilmektedir. Bizim bu noktadaki en büyük avantajımız, ikisi Afrika kıtasında olmak üzere 20 farklı ülkeye her hafta düzenli ve sürdürülebilir şekilde karayolu parsiyel çıkış yapmamızdır. Kullandığımız güzergâhlar ve güçlü acente ağımlarımız sayesinde nihai tüketiciye çok hızlı teslimat gerçekleştirebiliyoruz. Bu yaklaşımımız Uzak Doğu, Orta Doğu ve ABD'de de deniz ve havayolu taşımacılığında aynı şekilde geçerlidir.

**G**alata Taşımacılık, tekstil ve hazır giyim sektörüne 360 derece lojistik hizmet sunuyor. 1997'de kurulan şirketin, Uzak Doğu'dan Avrupa, Afrika ve ABD'ye uzanan geniş bir coğrafyada karayolu, denizyolu, havayolu ve intermodal taşımacılık çözümleri geliştirdiğini vurgulayan Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, karayolunda 20 ülkeye haftalık düzenli parsiyel çıkışlarımız ve güçlü acente ağımlarımız sayesinde hızlı ve maliyet avantajlı teslimatlar gerçekleştiriyoruz" dedi. İstanbul, İzmir ve Bursa'daki depolarda katma değerli operasyonlar yürüttüklerini belirten Zagaia, ETGB kapsamında mikro ihracat ve e-ticaret odaklı taşımacılıkta 2026 için büyüme planladıklarını ifade etti. Zagaia, intermodal taşımacılığa yönelik yatırımlarını artırarak sürdürülebilir ve yeşil lojistikte iddialarını güçlendirdiklerini de sözlerine ekledi.

**Galata Taşımacılık olarak tekstil ve hazır giyim sektörüne özel sundu-**





**ETGB kapsamındaki mikro ihracat çözümlerinizi, özellikle e-ticaret yapan tekstil firmaları için ne tür avantajlar sağlıyor? Bu alandaki operasyonel modelinizi ve güncel büyüklüğünüzü paylaşır mısınız?**

ETGB kapsamında Avrupa özelinde birkaç destinasyonda hizmet veriyoruz. Amacımız, bu kapsamdaki taşımaların hacmini önümüzdeki dönemde artırmak ve departmanlaşmaya gitmek. Özellikle 2026 yılında ETGB özelinde ciddi bir atılım hedefliyoruz ve çalışmalarımızı bu doğrultuda sürdürüyoruz.

**YURT İÇİ VE YURT DIŞINDA KATMA DEĞERLİ DEPO ÇÖZÜMLERİ**

**İstanbul, İzmir ve Bursa'daki depolarınızda tekstil müşterilerinize yönelik hangi katma değerli hizmetleri sunuyorsunuz? Bu hizmetlerdeki güncel kapasite ve teknolojik altyapınız hakkında bilgi alabilir miyiz?**

İhracatta, bilhassa birden fazla üreticisi olan yurt dışı alıcıların sevkiyatlarının modele, bedene göre tasnifinden etiketlenmesine, paketleme, koli ayrıştırma, sipariş birleştirme ve destinasyonlara göre hazırlanmasına kadar uzanan geniş bir hizmet yelpazesi sunuyoruz. Bu sadece kolili ürünler için değil, aynı zamanda askılı ürünler için de geçerlidir. İthalatta

*"Her sektörün ihtiyaçları farklıdır; hazır giyim ve tekstil sektörünün de beklentileri buna göre şekillenmektedir. Bu sektör bizi bugünlere taşıyan alanların başında geliyor. Bu nedenle güvenilir bir iş ortağı olarak sektördeki varlığımızı sürdürmeye devam edeceğiz."*

ise bu hizmetleri Türkiye genelindeki mağazaların dağıtımına kadar süren süreçleri kapsayacak şekilde müşterilerimize sağlıyoruz. Benzer şekilde yurt dışında da acentelerimiz aracılığıyla bu hizmetlerimizi sürdürüyoruz.

**Hazır giyim ve tekstil lojistiği Galata Taşımacılık'ın işlem hacminde hâlen yüzde 40-45 oranında yer tutuyor mu? Bu alandaki büyüme hızınız nedir?**

Tekstil ve hazır giyim hâlen aynı ağırlığını korumakta ve hizmet verdiğimiz tüm taşıma modlarında varlığını sürdürmektedir. Bu sektör özelinde en büyük avantajımız, yalnızca bizim değil, uzun yıllardır birlikte çalıştığımız global iş ortaklarımızın ve acentelerimizin de en az bizim kadar sektörel bilgiye sahip olmasıdır. Her sektörün ihtiyaçları farklıdır; hazır giyim ve tekstil sektörünün de beklentileri buna göre şekillenmektedir. Bu sektör bizi bugünlere taşıyan alanların başında geliyor. Bu nedenle güvenilir bir iş ortağı olarak sektördeki varlığımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

**'İTERMODAL VE YEŞİL TAŞIMACILIKLA REKABET AVANTAJI SAĞLIYORUZ'**

**2025 ve sonrası için Galata Taşımacılık'ın büyüme stratejisinde tekstil lojistiği nasıl bir yer tutuyor? Yeni yatırım planlarınız veya odaklanacağınız bölgeler nelerdir?**

Galata Taşımacılık olarak hizmet verdiğimiz her sektörde bilgiye dayalı ve ihtiyaca uygun çözümler üretmeye devam ediyoruz. Hazır giyim ve tekstil sektöründe zorlaşan global rekabet ortamında ihracatçılarımızın verdikleri mücadelede payımıza düşeni en iyi şekilde yerine getirmeye çalışıyoruz. Bunun için hızlı ve maliyet avantajı sağlayan sistemlerimizi yürürlükte tutuyoruz. Şirketimizi her kıtada varlık gösteren ve neredeyse homojen dağılımla hizmet sunan bir yapıya sahip olduğu için hareket alanımız oldukça geniş. Ayrıca intermodal taşımaya verdiğimiz önem ve ekipman parkımıza kattığımız yeni 45' PW HC konteynerlerle sürdürülebilir ve yeşil taşımacılık alanındaki iddiamızı da güçlendiriyoruz.

**TEKSTİL SEKTÖRÜNDE REKABET GÜCÜ İÇİN TEŞVİK ŞART**

Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, hazır giyim ve tekstil sektöründe en büyük sorunun artan maliyetler nedeniyle Türk sanayicisinin rekabet gücünün zayıflaması olduğunu söyledi. Zagaia, "Maliyeti tutturamamak ve siparişleri ülkemize çekememek sektör için önemli sıkıntılar yaratıyor. Tekstil sektörü istihdam için ne kadar

önemliyse, ithalat ve ihracat açısından da aynı derecede önem taşıyor. Bu nedenle daralan hacimler hepimiz için sorun oluşturuyor. Operasyonel sıkıntılardan ziyade, sektöre yönelik teşviklerin ve desteklerin artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Tekstil belki son 40-50 yılda sanayi anlamında gelişti ama topraklarımızda yüzyıllardır süregelen ve devamlılığı sağlanması gereken bir alan" dedi.

# ORKA

## HOLDING

### modanın geleceğini

## lojistik yatırımlarıyla yeniden tasarlıyor

85 ülkede 420 mağazaıyla faaliyet gösteren Orka Holding, yılda 5,5 milyon ürün sevkiyatı gerçekleştiriyor. İtalya'nın Bologna kentinde açtığı Avrupa Genel Merkezi ve Lojistik Merkezi yatırımıyla lojistik gücünü artıran şirketin gündeminde; elektrikli ve hibrit araçlar, rota optimizasyonu, yenilenebilir enerji kullanımı, iadesi yapılan veya kullanılmış ürünlerin geri dönüşümü, çevreci ambalajlar, yapay zekâ destekli stok yönetimi ve envanter planlaması, IoT tabanlı tedarik zinciri yönetimi ve robotik depo operasyonları gibi çok sayıda sürdürülebilir ve dijital lojistik uygulaması yer alıyor.

**G**lobal moda markası Orka Holding, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme odaklı stratejileriyle tedarik zinciri ve lojistik operasyonlarında yeni bir dönemi başlatıyor. İtalya'nın Bologna kentinde açtığı Avrupa Genel Merkezi ve Lojistik Merkezi ile hem e-ticaret ağını güçlendiren hem de tasarım ve koleksiyon geliştirme süreçlerine yön veren şirket, Giresun'daki çevreci üretim tesisleriyle de moda ve gezegenin geleceğini koruma misyonunu sürdürüyor. Yılda 5,5 milyon ürün sevkiyatı gerçekleştiren Orka Holding, intermodal taşımacılıktan yapay zekâ destekli üretime kadar geniş bir inovasyon yelpazesiyle küresel moda lojistiğinde liderlik iddiasını pekiştiriyor. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçoğlu, sorularımızı yanıtlarak lojistik stratejilerini, yatırımlarını ve geleceğe dönük hedeflerini paylaştı.

**Orka Holding hakkında bilgi vererek, tedarik zinciri ve lojistik yapılanmanızdan söz eder misiniz? Operasyon süreçlerinizi iyileştirmek için gerçekleştirdiğiniz yatırımlar neler?**

Global moda kuruluşu Orka Holding

olarak; aralarında İtalya, ABD, Almanya, Rusya, Dubai, Romanya, Azerbaycan ve Güney Afrika gibi dünyanın 85 ülkesinde yer alan 420 mağazamızla faaliyet gösteriyoruz. Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme odaklı iş anlayışımız, güçlü üretim ve ihracat altyapımızla kıtalararası büyümeye devam ediyoruz.

Günümüz rekabetinin oyun kurucuları ve bizim de odak noktalarımız olan Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme alanında yıllar öncesinde başlayan yatırımlarımız eş güdümlü olarak sürüyor. Her iki başlık; hem iç süreçlerde verimliliği artıran hem de dış pazarlarda rekabet avantajı ve büyüme fırsatları sunan stratejik bir gereklilik. Verimlilikten müşteri deneyimine, pazarlama stratejilerinden rekabet gücüne kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan avantajlar sunuyor. Bu sayede, geleceğin moda perakendeciliğinde lider bir rol üstlenmiş durumdayız.

En büyük dijital dönüşüm alanımız ise; e-ticaret... Yurtiçi ve yurtdışı tüm e-ticaret operasyonumuzda müşterilerimize en iyi deneyimi sunabilmek için Omnichannel



Süleyman Orakçoğlu

stratejisi ile mağaza ve online deneyimi birleştiriyoruz. Avrupa başta olmak üzere e-ihracat tecrübemizle yurt dışı satışlarda güçlü bir büyüme ivmesi yakalamış durumdayız.

### BOLOGNA; ORKA GLOBAL VE AVRUPA LOJİSTİK MERKEZİ

Bu konuda son dönemde Avrupa'daki varlığımızı güçlendirmek amacıyla; Haziran 2024'te dünya modasının kalbi İtalya'da iki büyük yatırımımızı hayata geçirdik. Bologna'da Avrupa Genel Merkezi ve global showroom olarak faaliyet gösteren Orka Global ile Avrupa'ya yönelik e-ticareti yönettiğimiz Avrupa Lojistik Merkezimizi açtık.

Her iki merkezimiz şu an; sadece lojistik değil aynı zamanda tasarım, koleksiyon geliştirme ve pazar analitiği gibi katma değerli tüm süreçlerin merkezi durumunda...

Bu yıl yeni e-ihracat satış kanallarını da devreye aldık. Yapay zeka destekli omnichannel stratejilerimizle Azerbaycan, Romanya, Suudi Arabistan ve Körfez ülkeleri başta olmak üzere geniş bir ihracat ağı var. Almanya'da pazaryerleri üzerinden satışlarımız artıyor. Kendi operasyonumuzu kurduğumuz Romanya'da pazaryerlerine de giriş yapıyoruz. Körfez'de anlaştığımız lojistik partnerleri üzerinden kendi operasyonlarımızı kurduk.

## ĞİRESUN'DA MODANIN VE GEZEĞENİN GELECEĞİNİ KORUMA SÖZÜ

Giresun'daki milli ve yerli temeller üzerinde yeni yatırımlarla büyüyor. Giresun'da kurulu Giteks ve Giysun A.Ş. firmaları ile 2004 yılında ilk üretim tesisimizi faaliyete geçirmiştik. Geçen mayıs ayında ise ikinci fabrikamızı açtık. Hem kendi markalarımıza hem de dünyanın önde gelen 27 markasına gömlek, pantolon, takım elbise üretimi ve ihracatı gerçekleştirmeye başladık. Yeni fabrika ile kapalı üretim alanımız 22 bin 500 metrekareye çıktı.

Açılışı yapılan ikinci fabrika ile aynı gün temeli atılan üçüncü fabrikamızı da Ocak 2026'da hizmete açmayı planlıyoruz.

## KARADENİZ GİBİ YEŞİL FABRİKALAR

Tüm fabrikalarımız, Karadeniz'in doğal zenginliklerinden ilham alarak çevreye duyarlı üretim anlayışını sanayi ile buluşturuyor. Kendi elektriğini güneşten üreten, kömür yerine biyokütle kullanan ve kimyasal atık oluşturmada üretim yapan fabrikalarımız; Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyumlu altyapısıyla karbon ayak izini en aza indiriyor. Sıfır Atık Belgesi'ne sahip olan tesislerimiz, yağmur suyu toplama sistemlerinden sensörlü lavabolar kadar her ayrıntıda sürdürülebilirliği esas alarak bölgenin çevreci üretim vizyonuna öncülük ediyor.

## YAPAY ZEKA İLE TERZİLİK

Yapay zeka ve robotik teknoloji yardımıyla yeni fabrikada ilk kez "Smart Tailoring-Akıllı Üretim" yapacağız. "Smart Tailoring-Akıllı Üretim" ile kişiye özel ölçülerde adet bazında seri üretim yapabileceğiz. Böylece sipariştan adrese teslim yaparak geleceğe liderlik eden bir uygulamaya daha başlamış oluyoruz.

Fabrikada hazır giyim sektöründe üretim verimliliğini artırmak ve hatasız üretimi standartlaştırmak amacıyla dijitalleşmeyi de merkeze aldık. Makine parkurumuzu yapay zeka destekli ve

"Hazır giyim lojistiği, düşük maliyetli hizmet baskısı, iade süreçleri ve şeffaf tedarik zinciri yönetimi gibi zorluklarla karşı karşıya. Sektörün verimlilik ve şeffaflık için dijitalleşme ve yüksek teknoloji yatırımlarına, ayrıca çevre dostu ambalaj ve düşük karbonlu ulaşım gibi sürdürülebilir çözümlere odaklanması gerekiyor."

robotik teknolojiyle güçlendirdik. Yapay zeka ile terzilik yapacağız. Veri odaklı üretim ve dijital izlenebilirlik kabiliyetiyle Giresun'u yalnızca doğal güzellikleriyle değil, teknolojik tekstil üretimiyle de öne çıkarıyoruz. Tüm üretim süreçlerinin takibi ve sağlanan verilerin işlenmesine yönelik kendi yazılım sistemimizi kullanıyoruz. Böylece kağıtsız fabrika hedefinde sona yaklaşık.

## GÖZLER INTERMODAL TAŞIMACILIKTA

**Yıllık sevkiyat miktarınız nedir? Hangi taşıma modlarını kullanıyorsunuz? Geliştirilmesini beklediğiniz taşıma modları var mı?**

Yıllık bazda online ve offline kanallar üzerinden yaklaşık 5,5 milyon adet ürün sevkiyatı gerçekleştiriyoruz. Bu sevkiyatların yaklaşık yüzde 70'i katlı, yüzde 30'u ise askılı olarak yapıyor.

Yurt içi operasyonlarımızın yanı sıra ithalat ve ihracat süreçlerimizde de aktif olarak sevkiyat gerçekleştiriyoruz. En yoğun olarak kara yolu taşımacılığını tercih ediyor, ihracat operasyonlarımızda ise deniz ve kara yolu taşımacılığından yararlanıyoruz.

Önümüzdeki dönemde özellikle intermodal taşımacılık (yükün aynı taşıma biriminde birden fazla taşıma modu ile taşınması) çözümlerinin gelişmesini ve sektörümüzde daha yaygın hale gelmesini öngörüyoruz.

**Lojistik ve depolama operasyonlarında ne oranda dış kaynak kullanıyorsunuz? İş ortaklarını nasıl seçiyorsunuz?**

İstanbul içi dağıtımlarımızı kendi araç filomuzla, İstanbul dışı sevkiyatlarımızı

ise kargo firmaları ile iş birliğiyle gerçekleştiriyoruz.

Yurt içi ve yurt dışı perakende satış yaptığımız tümelerde depolama faaliyetlerimiz tamamen kendi bünyemizde yürütülüyor. İstanbul içi müşterilerimize yönelik aynı gün teslimat sistemimizle hız ve müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmayı hedefliyoruz.

Müşterilerimize hızlı, doğru ve güvenilir teslimat sağlamak, lojistik süreçlerimizde en öncelikli hedefimiz. İş ortaklarımızı seçerken de hizmet kalitesi, teslimat süreleri, teknolojik altyapı ve sürdürülebilirlik kriterlerini dikkate alıyoruz.

## GÜNDEMİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE DÖNGÜSEL LOJİSTİK VAR

**Lojistik ajandanızda hangi başlıklar var?**

Gündemimizde sürdürülebilirlik ve döngüsel lojistik var. Sektörümüz, çevresel ayak izi bakımından sorumluluk alması gereken bir konumda. Dolayısıyla lojistik süreçlerini daha çevreci hale getirmek artık bir zorunluluk. Küresel jeopolitik gerilimler ve ekonomik belirsizlikler, bizler daha esnek ve dirençli lojistik ağları kurmaya zorluyor.

Orka Holding olarak; Sıfır karbon / Karbon Nötr hedeflerimiz doğrultusunda; elektrikli ve hibrit araçlar, rota optimizasyonu, yenilenebilir enerji kaynakları kullanımı iadesi yapılan veya kullanılmış ürünlerin geri dönüşümü, çevreci ambalajlar, YZ destekli stok yönetimi ve envanter planlaması, IoT destekli tedarik zinciri yönetimi, robotik depo operasyonları gibi çok sayıda uygulama geliştirmeleri ve yeni yatırımlar gündemimizde yer alıyor.

## Lojistik süreçlerde iyileştirilmesi gereken alanlar neler?

Hazır giyim lojistiği; küresel rekabetin getirdiği baskılar nedeniyle düşük fiyatlı lojistik hizmetleri, tersine lojistik (iade süreci) ve şeffaf tedarik zincirinin etkin yönetilememesi gibi bir dizi zorlukla karşı karşıya. Sektörümüzün; dijitalleşme ve yüksek teknoloji yatırımları ile verimlilik artışı yakalaması ve süreç şeffaflığı sağlaması şart. Aynı şekilde çevre dostu ambalaj, düşük karbon salımlı ulaşım yöntemleri gibi sürdürülebilirlik odaklı çözümlerle rekabet avantajı elde edebilir.



# COLIN'S

## 5.000 TEU VE 400 BİN PAKETLİK OPERASYONLA

### Lojistikte ölçeği büyütüyor

Colin's, 23 ülkedeki mağaza ağı ve online operasyonları için yıllık 500 tır ve 5.000 TEU konteyner taşıırken, online kanalda 400 bin paket sevkiyatı gerçekleştiriyor. Denizyolu odaklı çözümlerle maliyet-hız dengesini sağlayan marka, depo otomasyonları ve veri analitiğiyle süreçlerini sürekli geliştiriyor.

**J**ean odaklı koleksiyonlarıyla 38 yıldır moda dünyasında yer alan Colin's, bugün 23 ülkede 600'den fazla mağazası ve güçlü online operasyon ağıyla global ölçekte faaliyet gösteriyor. Markanın lojistik stratejisinin merkezinde ise sürdürülebilirlik, hız ve veri odaklı yönetim var. Colin's Global Lojistik ve Dış Ticaret Grup Müdürü Mehmet Uçkun ile markanın lojistik operasyonlarını, yeni yatırımlarını ve sektör trendlerini konuştuk.

#### Colin's'in Türkiye'deki ve dünyadaki mağaza yapılanmasından, online operasyonlardan söz eder misiniz?

1983 yılında küçük bir konfeksiyon atölyesinde temellerini attığımız markamızla, 1986 itibarıyla başta Rusya ve Türk Cumhuriyetleri olmak üzere 38 yıldır faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Jean odaklı koleksiyonlarımızla herkesin tarzını yansıtabileceği, gençliğin enerjisini hissettiren sürdürülebilir ürünler sunuyoruz. Kalite anlayışımız doğrultusunda ürünlerimizde rengi, kumaşı, dikişi, dayanıklılığı ve duruşuyla fark yaratan seçeneklere yer veriyoruz.

Bugün 23 ülkede 600'den fazla mağazamız ve yaklaşık 6 bin kişilik ekibimizle



Mehmet Uçkun

çalışıyoruz. Her geçen gün büyüyen online operasyonlarımızda ise 23 satış kanalı üzerinden 7/24 hizmet veriyoruz. Rusya'da hazır giyim üretimi yapan ilk Türk firması olarak, yapay zekâ teknolojilerini planlama ve üretim süreçlerimizde kullanıyoruz. Böylece jean odaklı koleksiyonlarımızla modadaki hızlı değişimleri yakından takip ediyor, her döneme uygun, özgün ve tarz sahibi ürünler sunuyoruz.

#### ERP TABANLI ENTEGRE LOJİSTİK SİSTEMİ

#### Colin's, tedarik zinciri, lojistik ve depolama alanlarında yurt içi ve yurt dışı operasyonlarını nasıl yönetiyor?

Colin's'in global tedarik zinciri yapısı, tüm süreçlerini üretimden müşteriye ulaşana kadar kendi ERP yazılımımızla yönetilecek şekilde tasarlandı. Yıllık üretim adetlerimize göre lojistik projeksiyonlarımızı hazırlıyor, gerekli bütçe ve kontratları planlıyoruz. Yurt içindeki Esenyurt/Kıraç Lojistik ve Dağıtım Merkezimizde, iç ve dış üretimlerimizi 2014 yılında devreye aldığımız sorter sistemleriyle depoluyoruz.

Ardından tüm mağazalarımıza ve online müşterilerimize sevkiyat yapıyoruz. Yurt dışı üretimlerimizde ise iştirak ülkelerimizin iç lojistik ve gümrük süreçleri için global iş ortaklarımızla entegre bir yapı kurduk. Ayrıca her üretim ülkesinde anlaşmalı CFS depolarımız üzerinden buyer console uygulamalarıyla maliyet ve konteyner optimizasyonu sağlıyoruz.

#### Değişen müşteri beklentileri bu operasyonlarınızı nasıl etkiledi?

Son yıllarda artan hız talebi, e-ticaretin yaygınlaşması ve stok doğruluğu ihtiyacı, hem denizyolu taşımalarının daha çevik planlanmasını hem de liman sonrası dağıtım süreçlerinin optimize edilmesini zorunlu kıldı. Bu nedenle entegre depolama çözümleri ve esnek taşıma planlarıyla bu beklentilere yanıt veriyoruz.

Taşıma modları açısından bakıldığında, sürdürülebilir ve çevre dostu olması nedeniyle denizyolu taşımacılığına ağırlık veriyoruz. Bu yöntemle yüksek hacimli yükleri konsolide ederek maliyet etkin ve güvenli bir şekilde nihai noktalara ulaştırıyoruz.

## DAĞITIM SÜREÇLERİNİ UÇTAN UCA DİJİTALLEŞTİRDİ

**Dağıtım ve depolama süreçlerinizi iyileştirmeye dönük gerçekleştirdiğiniz altyapı ve teknoloji yatırımlarından söz eder misiniz?**

Colin's olarak hayalini kurduğumuz dağıtım merkezine 2014 yılında kavuştuk. Aynı yıl ilk sorter sistemimizi devreye aldık, 2017'de ikinci sorter'i ekledik. Pandemiyle artan e-ticaret talebine yanıt verebilmek için yeni sorter sistemleri ve inbound/outbound konveyör yatırımları gerçekleştirdik.

Türkiye'deki dağıtım merkezimizde 600 mağazamız için ürün toplama süreçlerini otomatik olarak gerçekleştirebiliyoruz. Fiziki güç gerektiren işlemleri teknolojik yatırımlar sayesinde minimuma indirdik. Ayrıca sevkiyat süreçlerimizi TMS (Taşıma Yönetim Sistemi) ile dijitalleştirerek araç rotalama, taşıyıcı takibi ve KPI raporlamalarını anlık olarak yapıyoruz.

Veriye dayalı karar alma süreçlerimizi geliştirmek için Power BI ve özel dashboardlar üzerinden performans takibi yapıyoruz. Depo içi verimlilik, taşıma süreleri ve hata oranları gibi metrikleri günlük olarak analiz ederek hızlı aksiyon alabiliyoruz.

**Online ve offline olarak yılda yaklaşık ne kadarlık sevkiyat gerçekleştiriyorsunuz?**

**Sevkiyatlarınızda en çok hangi taşıma modlarını kullanıyorsunuz? Geliştirilmesini beklediğiniz taşıma modları var mı?**

Offline kanallarda iştirak ve tedarik ülkelerimizle birlikte yıllık yaklaşık 500 tır ve 5.000 TEU konteyner, online kanalda ise yaklaşık 400 bin paket sevkiyatı gerçekleştiriyoruz. Taşımalarımızın tamamı kolili olarak yapılıyor.

Operasyonel hız ihtiyacına göre tüm taşıma modlarını kullanıyoruz. Offline taşımalarımızda ağırlıklı olarak denizyolu taşımacılığı, online operasyonlarımızda ise hız odaklı express, uçak ve kargo taşımacılığı çözümlerini tercih ediyoruz.

Türkiye'nin denizyolu altyapısının her geçen yıl gelişmesi, tekstil lojistiğinde çevik ve ekonomik çözümler üretmemizi sağlıyor. Ancak demiryolu taşımacılığı, potansiyeline rağmen hâlâ yeterli yatırım desteğini görmüyor.

**"Operasyonel mükemmeliyetin yanı sıra, değişen piyasa dinamiklerine hızlı uyum sağlayan esnek yapımızla Colin's'in büyüme yolculuğuna kesintisiz katkı sunuyoruz. Biz sadece lojistik departmanı olarak değil, gelecek nesillere karşı sorumlulukları olan bireyler olarak çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde de teknoloji, sürdürülebilirlik ve verimlilik odaklı yatırımlarla bu iş birliğini daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz."**

**Colin's olarak lojistik ve depolama alanlarında ne oranda dış kaynak kullanıyorsunuz? İş ortaklarınızı nasıl seçiyorsunuz?**

Colin's, global çözüm ortaklarıyla çalışarak hızlı, çevik ve ölçeklenebilir bir yapı oluşturuyor. Dış kaynak kullanımı özellikle denizyolu taşımalarında ve Uzak Doğu ülkelerindeki depo yönetiminde yoğun olarak tercih ediliyor.

İş ortaklarınızı seçerken sektörel deneyim, operasyonel kapasite, teknoloji altyapısı, hizmet kalitesi ve sürdürülebilir yaklaşıma verdikleri önemi dikkate alıyoruz. Onları sadece hizmet sağlayıcı değil, aynı zamanda gelişim ve inovasyon odağında yol arkadaşlarımız olarak görüyoruz. Özetle, "Denizi balıkla, karayı atla geçiyoruz; uçmak istediğimizde ise göçmen kuşların tepesindeyiz."

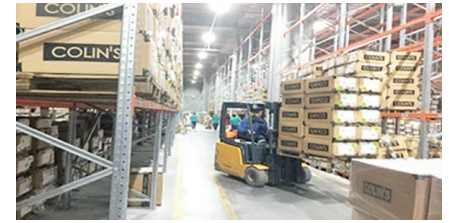
**Lojistik ajandanızda hangi başlıklar var?**

Ajandamızda öncelikli olarak şu başlıklar yer alıyor: Gerçek zamanlı izlenebilirlik, veri analitiği destekli karar süreçleri, yüksek/düşük sezon kapasite yönetimi, last mile (son teslimat) çözümlerinde esneklik, sürdürülebilir uygulamalar ve karbon emisyonu azaltımı, depo otomasyonları ve verimlilik projeleri, ihracat-ithalat süreçlerinde dijital entegrasyon.

**KAPASİTE VE DİJİTALLEŞME SORUNLARI SÜRÜYOR**

**Türk lojistik şirketlerinin tekstil lojistiğinde hizmet kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Lojistik süreçlerde yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?**

Türkiye'de tekstil lojistiği alanında ciddi bir bilgi birikimi ve hizmet kalitesi oluşmuş durumda. Ancak bu kalite, süreçlerin



dijitalleşme oranına, operasyonel istikrara ve müşteri odaklı esnekliğe göre farklılık gösterebiliyor. Bizim için en kritik iki unsur hız ve kalite. Buna rağmen sektörde bazı eksikler var:

- » Dönemsel hacim dalgalanmalarında kapasite sorunları
- » Tekstil özel taşıma ihtiyaçlarının yeterince karşılanmaması
- » Depo içi manuel süreçlerde hata oranları
- » Gümrük geçişlerinde dijital entegrasyon eksiklikleri

Global anlamda ise ülkeler arası gerginlikler ve krizler, dünya ticaretini doğrudan etkiliyor. Örneğin, Süveyş krizinde artan maliyetler ve geciken sevkiyatlar perakende sektöründe ciddi dengesizlikler yarattı. Bu tür krizler lojistik davranış biçimlerimizi sürekli değiştirmemize ve maliyet artışlarına neden oluyor. Bu da doğal olarak perakende maliyetlerini yükseltiyor ve alım gücünü zorluyor.

## YAPAY ZEKÂ, RFID VE SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLER ÖN PLANDA

Tekstil lojistiğinde yeni trendlere de değinen Colin's Global Lojistik ve Dış Ticaret Grup Müdürü Mehmet Uçkun, "Son dönemde sürdürülebilir lojistik, karbon ayak izi takibi, dögüsel ekonomi uygulamaları, RFID tabanlı stok yönetimi ve omni-channel lojistik çözümleri

öne çıkıyor. Ayrıca yapay zekâ ile rota optimizasyonu, depo robotları ve dinamik sevkiyat planlamaları da gündemimizde. Beklentilerin hızla değiştiği bu sektörde müşteriye kulak vermek ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamak büyük önem taşıyor" dedi.

**Altınyıldız Classics Lojistik Operasyonları Direktörü Ebru Kavak:**

# Milyonlarca ürünün yolculuğuna teknoloji ve otomasyon REHBERLİK EDİYOR



BR Mağazacılık, Altınyıldız Classics markasıyla Türkiye’de ve dünyada güçlü bir mağaza ağı kurarken, lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde yüksek teknoloji ve otomasyon yatırımlarıyla dikkat çekiyor. Yıllık toplam sevkiyat hacmi 15-20 milyon adedin üzerinde olan şirket, hayata geçirdiği depo konsolidasyonundan robotik süreç otomasyonuna, sürdürülebilir taşımacılıktan omni-channel lojistik entegrasyonuna kadar pek çok yenilikle hem offline hem online kanalda milyonlarca ürünü müşterilere hızlı ve eksiksiz ulaştırıyor.

## KÜRESEL VE YEREL PAZARDA GÜÇLÜ MAĞAZA AĞI

### BR Mağazacılık / Altınyıldız hakkında bilgi verir misiniz?

2011 yılında kurulan BR Mağazacılık olarak güçlü altyapımızla; üretim, tedarik zinciri ve perakende operasyonlarını entegre bir yapı içinde yönetiyoruz. Altınyıldız Classics markamızla, erkek giyim sektöründe; yüksek kalite ve modern tasarım anlayışını benimseyerek; Türkiye genelinde 60 ilde 200’e yakın mağaza ve 320’den fazla satış noktasıyla, yurt dışında ise 14 ülkede 52 mağaza ve 12 corner noktasıyla geniş bir perakende ağına sahibiz.

Online tarafta ise hem kendi e-ticaret sitemiz hem de güçlü pazaryeri iş birlikleri üzerinden müşterilerimize hızlı, kolay ve kaliteli alışveriş deneyimi sunuyoruz. Online kanalımız, toplam satışlarımız içinde her geçen yıl daha fazla pay alıyor; lojistik ve stok entegrasyonlarımızı da bu büyümeye paralel olarak sürekli geliştiriyoruz.

### BR Mağazacılık / Altınyıldız tedarik zinciri, lojistik, depolama alanlarında operasyonlarını nasıl yönetiyor? Bu alana yönelik yapılanmanızdan ve süreçleri iyileştirmeye dönük gerçekleştirdiğiniz yatırımlardan söz eder misiniz?

BR Mağazacılık olarak lojistik ve depolama operasyonlarımızı entegre, yalın ve yüksek teknoloji ile donatılmış bir yapı üzerinde kurguluyoruz. İzmir Torbalı’da 21.000 m<sup>2</sup>, İzmir Ahmetli’de ise 15.000 m<sup>2</sup> olmak üzere toplam 36.000 m<sup>2</sup> kapalı alana sahip iki özmal depomuzda; mağaza dağıtım (B2B), e-ticaret (B2C) ve sezon sonu iade süreçlerini uçtan uca yönetiyoruz.

Geçmişte daha fazla lokasyonda yürüttüğümüz depo faaliyetlerimizi, değişen ekonomik ve enflasyonist koşullara yanıt verebilmek ve operasyonel verimliliği artırmak amacıyla konsolide ettik. Bu dönüşüm sadece fiziksel alan anlamında değil, aynı zamanda stok yönetimi açısından da büyük avantaj sağladı. Stok seviyelerini daha kontrollü bir yapıya oturttuk stok devir gün sayımızı önemli ölçüde iyileştirdik; böylece hem sermaye verimliliğini artırdık hem de ürün erişilebilirliğini çok daha etkin bir şekilde yönetmeye başladık. Depolarımızda operasyonel verimliliği artırmak üzere bir dizi otomasyon ve dijitalleşme yatırımı hayata geçirdik.

» Mal kabul süreçlerinde akordeon konveyör sistemi

» Askılı ürün yönetiminde askılı otomasyon sistemi

» B2B ve B2C ayrıştırma süreçlerinde sorter sistemi

» E-ticaret siparişlerinin müşteri bazında ayrıştırılmasında ise Put to Light teknolojisi,

**T**ürkiye’nin köklü erkek giyim markalarından Altınyıldız Classics’in perakende operasyonlarını yürüten BR Mağazacılık, 2011’den bu yana entegre yapısıyla üretim, tedarik zinciri ve satış kanallarını tek çatı altında yönetiyor. Türkiye genelinde 60 ilde 200’e yakın mağaza ve 320’den fazla satış noktası; yurt dışında ise 14 ülkede 52 mağaza ve 12 corner ile faaliyet gösteren şirket, güçlü online kanalıyla da büyümesini sürdürüyor. Altınyıldız Classics Lojistik Operasyonları Direktörü Ebru Kavak, İzmir’de toplam 36.000 m<sup>2</sup> kapalı alana sahip iki özmal depoda mağaza dağıtım, e-ticaret ve iade süreçlerini uçtan uca yönettiklerini söyledi. Lojistikte verimlilik, hız ve sürdürülebilirlik hedefiyle dikkat çeken yatırımlar yaptıklarını vurgulayan Kavak, “Depo konsolidasyonundan robotik süreç otomasyonuna kadar birçok yenilikle sektöre değer katıyoruz” dedi.

» Paketleme sonrasında kargo bazında ayrıştırılmasında kargo sorter aktif olarak kullanılmaktadır.

Özellikle yoğun insan gücü gerektiren paketleme prosesinde, 2026 yılı sonu itibarıyla hayata geçireceğimiz paketleme otomasyon yatırımı ile e-ticaret operasyonlarımızı uçtan uca entegre ve otomatize bir yapıya dönüştürmeyi hedefliyoruz.

Ayrıca, süreçlerdeki manuel tekrarları ve veri girişlerini azaltmak amacıyla robotik süreç otomasyonu (RPA) uygulamalarını da devreye aldık. Bu sayede hem operasyonel hızımız arttı hem de çalışanlarımızın katma değerli işlere odaklanabilmesini sağladık.

Tüm bu yatırımlarımızın temelinde, kaynakları daha verimli kullanmak, sürdürülebilir büyümeyi desteklemek ve müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmak yer alıyor.

## YILDA 20 MİLYON ADEDİN ÜZERİNDE SEVKİYAT

**Yılda yaklaşık ne kadarlık sevkiyat gerçekleştiriyorsunuz? Sevkiyatlarınızda en çok hangi taşıma modlarını kullanıyorsunuz? Geliştirilmesini beklediğiniz taşıma modları var mı?**

Yıllık toplam sevkiyat hacmimiz 15-20 milyon adedin üzerinde. Türkiye genelinde 250'den fazla mağazaya / satış noktasına haftalık sevkiyatlarımızı düzenli olarak gerçekleştiriyoruz. E-ticaret tarafında ise günde ortalama 25 bin ürün çıkışı sağlıyoruz; kampanya ve özel gün dönemlerinde bu sayı 45 bine kadar çıkabiliyor.

Operasyonlarımızda ürün türüne göre hem kolili hem de askılı sevkiyatlar bulunmaktadır.

İzmir içi dağıtımları özmal araç filomuzla gerçekleştirirken,

**“Lojistik firmalarının verimliliği merkeze alan, teknolojiyle bütünleşmiş bir hizmet anlayışına yönelmesi gerekiyor. Biz de iş ortaklarımızı seçerken bu kriterlere göre değerlendiriyor; uzun vadeli, sürdürülebilir ve karşılıklı değer üreten ilişkileri tercih ediyoruz.”**

# ALTINYILDIZ CLASSICS

diğer Türkiye geneline güçlü iş ortaklarımızla dağıtım yapıyoruz. Tekstil lojistiği özelinde özellikle askılı taşıma altyapısının geliştirilmesini sektör genelinde bir ihtiyaç olarak değerlendiriyoruz.

## Dağıtım ve depolama gibi alanlarda ne oranda dış kaynak kullanıyorsunuz?

Lojistik faaliyetlerimizin büyük bir kısmını in-house yapımızla yürütüyoruz. Bu yapı, özellikle planlı ve tahmin edilebilir operasyonlarımızda maksimum kontrol ve verimlilik sağlıyor. Ancak e-ticaret kanalında, dönemsel dalgalanmalara ve ani hacim artışlarına karşı daha esnek ve sürdürülebilir bir yapı oluşturmak amacıyla dış kaynak kullanımına da yer veriyoruz. Bugün itibarıyla e-ticaret operasyonlarımızın yaklaşık %30'luk kısmı 3PL iş ortaklarımız tarafından yönetiliyor.

Dağıtım operasyonlarımızda ise bölgesel bazda hibrit bir model uyguluyoruz. İzmir içi sevkiyatlarımızı kendi araç filomuzla gerçekleştirirken; e-ticaret gönderileri ve Türkiye genelindeki mağaza sevkiyatlarımızda sektörün önde gelen lojistik firmalarıyla çalışıyoruz. Bu yapı hem operasyonel kontrol hem de maliyet/fayda dengesi açısından bize önemli avantajlar sağlıyor.

## İş ortaklarını nasıl seçiyorsunuz?

İş ortağı seçiminde ise yalnızca operasyonel kapasiteye değil, stratejik uyuma da önem veriyoruz. Tercih kriterlerimiz arasında: Güçlü teknoloji altyapısı (WMS, TMS, canlı takip sistemleri), yüksek hizmet kalitesi ve SLA uyumu, müşteri odaklılık ve esneklik, operasyonel sürdürülebilirlik ve çevre duyarlılığı, finansal istikrar ve kriz yönetimi kabiliyeti yer alıyor.

2025 yılı itibarıyla sektör genelinde artan maliyet baskısı göz önüne alındığında, finansal sürdürülebilirlik ve maliyet/performans oranı daha da belirleyici hale geldi. Bu nedenle, uzun vadeli iş birliklerinde sadece bugünün değil, geleceğin dinamiklerine de uyum sağlayabilecek partnerlerle ilerlemeyi önemsiyoruz.

## TEKNOLOJİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ODAKLI LOJİSTİK AJANDASI

### Lojistik ajandanızda hangi başlıklar var?

2025 yılı itibarıyla lojistik ajandamızda öne çıkan başlıklar şunlar:

- » E-ticaret operasyonlarının tam otomasyonlu yapıya geçirilmesi
- » Sürdürülebilir taşımacılık ve çevreci ambalajlama çözümleri
- » Tedarik zincirinde karbon ayak izinin azaltılması

## OTOMASYON YATIRIMLARI İLE %30 VERİMLİLİK ARTIŞI...

Altinyıldız Classics Lojistik Operasyonları Direktörü Ebru Kavak, tekstil lojistiğinin yalnızca ürünlerin hareketini değil, markanın müşteriye verdiği sözün zamanında ve eksiksiz biçimde yerine getirmeyi temsil ettiğini vurguladı. “Bu bilinçle, operasyonel mükemmellik ve müşteri deneyimi arasında köprü kuran bir yaklaşımı benimsiyoruz” diyen Kavak, BR Mağazacılık çatısı altında farklı lokasyonlardaki depo operasyonlarını ve hem B2B hem B2C sevkiyat süreçlerini bütünsel bir bakış açısıyla yönettiklerini söyledi. Haftalık milyonlarca ürünün doğru zamanda, doğru yerde olmasını sağladıklarını ifade eden Kavak, operasyonel verimliliği

artıran otomasyon sistem entegrasyonlarıyla süreçlerde %30'a varan iyileştirmeler gerçekleştirdiklerini aktardı. Ayrıca performans takibini objektif kriterlerle ölçen ve izlenebilir hale getiren bir modeli devreye almak için çalıştıklarını dile getirdi. Kavak, “Bu noktada hem mevcut operasyonlarımıza değer katmak hem de sektöre bilgi paylaşımıyla katkı sunmak benim için önemli bir sorumluluk. Önümüzdeki dönemde lojistiğin daha fazla stratejik değer taşıdığı, teknolojiyle daha da iç içe geçtiği bir dönüşüme tanıklık edeceğiz. Biz de bu dönüşümün hem öncüsü hem uygulayıcısı olmayı sürdüreceğiz” diye konuştu.



- » Sorter, robotik otomasyon ve dijital izlenebilirlik yatırımları
- » Yalın lojistik uygulamaları ile kaynak verimliliği
- » Yeni nesil performans ölçüm sistemlerinin devreye alınması

### **Türk lojistik şirketlerinin tekstil lojistiğinde hizmet kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sektörel olarak karşılaştığımız en temel zorluklar neler?**

Tekstil sektörü, 2025 itibarıyla iç pazarda ciddi zorluklarla karşı karşıya. Artan asgari ücretler ve operasyonel maliyetler nedeniyle üretim süreçlerinin önemli bir kısmı yurt dışına kayarken, lojistik faaliyetler ağırlıklı olarak Türkiye içinde sürdürülüyor. Bu durum, sektörümüzde lojistiğin stratejik önemini daha da artırmış durumda. Bu nedenle lojistik altyapının verimliliği, şirketlerin ayakta kalabilmesi ve rekabette fark yaratabilmesi açısından kritik hale geldi. BR Mağazacılık olarak bu değişen dinamikleri erkenden okuyarak depo konsolidasyonuna gitmemiz, stok devir gün sayısını iyileştirmemiz ve süreçlerimizi daha verimli hale getirmemiz bu sürecin bir sonucu aslında.

Türk lojistik şirketlerine gelirse, hizmet kalitesi anlamında özellikle teknoloji altyapısına yatırım yapan firmalarla başarılı iş birlikleri yürütüyoruz. Ancak hâlâ sektörde hizmet kalitesi ve dijitalleşme düzeyi arasında ciddi bir eşitsizlik bulunuyor. Bazı lojistik firmaları süreçte ayak yudururken, bir kısmı operasyonel çeviklikten uzak kalıyor. Burada özellikle veri paylaşımı, SLA takibi ve

operasyonel şeffaflık gibi konular hâlâ gelişmeye açık alanlar.

Sektörel olarak karşılaştığımız en temel zorlukları ise; operasyonel esneklik eksikliği, yetersiz dijital entegrasyonlar, artan maliyetlerin hizmet kalitesine negatif yansımaları, nitelikli iş gücü bulmada yaşanan zorluklar olarak sıralayabiliriz.

Çözüm olarak, lojistik firmalarının verimliliği merkeze alan, teknolojiyle bütünleşmiş bir hizmet anlayışına yönelmesi gerekiyor. Biz de iş ortaklarımızı seçerken bu kriterlere göre değerlendiriyor; uzun vadeli, sürdürülebilir ve karşılıklı değer üreten ilişkileri tercih ediyoruz.

### **HİBRİT LOJİSTİK YAKLAŞIMIYLA VERİMLİLİK VE MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ** **Tekstil lojistiğinde yeni trendler neler?**

Tekstil lojistiği, global tedarik zincirlerindeki değişim, tüketici beklentilerinin evrilmesi ve ekonomik koşullardaki dalgalanmalarla birlikte ciddi bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Artık sadece ürünü doğru zamanda teslim etmek yeterli değil; aynı zamanda daha hızlı, daha çevreci ve daha az maliyetli operasyonlar hedefleniyor. Bu bağlamda tekstil lojistiğinde öne çıkan yeni trendleri şu başlıklarda özetleyebiliriz:

» **Üretici Sevk Operasyonu (Vendor-to-Store Modeli):** Artan iş gücü ve nakliye maliyetleri karşısında, üreticiden direkt mağazaya sevkiyat modeli yeniden gündeme geliyor. Bu yapı sayesinde ürünler, merkezi depoya

uğramadan mağazalara ulaştırılıyor ve hem operasyonel iş gücü azalıyor hem de taşıma maliyetleri düşürülüyor. Bu model özellikle sezon içi yüksek hacimli ürün gruplarında oldukça verimli sonuçlar doğuruyor.

» **Hiperotomasyon ve Dijital İş Gücü:** Tekstil lojistiğinde verimlilik hedeflerine ulaşmak için artık sadece otomasyon değil, hiperotomasyon devreye giriyor. RPA (robotik süreç otomasyonu), görüntü işleme, yapay zekâ destekli tahminleme sistemleri ile mal kabulden ayırıştırılmaya, sevkiyattan raporlamaya kadar birçok süreç daha az insan gücüyle, daha yüksek hız ve doğrulukta yönetiliyor. Biz de BR Mağazacılık olarak RPA süreçlerini aktif şekilde kullanıyoruz ve kaynak ayırıyoruz.

» **Sürdürülebilir Lojistik:** Karbon nötr taşımacılık, geri dönüştürülebilir ambalaj kullanımı ve yeşil depo uygulamaları, artık sadece tercihe bağlı değil; müşteriler ve iş ortakları nezdinde bir gereklilik haline geldi. Sürdürülebilirlik odaklı bu yaklaşım, aynı zamanda ambalaj ve operasyon maliyetlerini de minimize ederek çift yönlü fayda sağlıyor.

» **Mikro Dağıtım Merkezleri ve Hızlı Teslimat Modelleri:** Özellikle büyükşehirlerde, e-ticaret siparişlerinin daha hızlı teslim edilebilmesi adına mikro dağıtım merkezleri önem kazanıyor. Aynı gün ve ertesi gün teslimat gibi modellerin lojistik altyapılarını güçlendiren bu yapı, tüketici memnuniyetiyle doğrudan bağlantılı hale geldi.

» **Çok Kanallı (Omni-channel) Lojistik Entegrasyonu:** Tüketicinin alışveriş davranışı fiziksel ve dijital kanallar arasında giderek daha akışkan hale geliyor. Dolayısıyla tedarik zincirinin de bu çoklu kanallar arasında esnek, entegre ve anlık olarak çalışabilmesi gerekiyor.

» **3PL İş Ortaklıklarında Esneklik ve Teknoloji Uyumunu:** Artık dış kaynak kullanımında yalnızca kapasite değil, teknoloji entegrasyonu da kritik kriter haline geldi. Dönemsel esnekliğe imkan tanıyan, veri paylaşımına açık ve sürdürülebilirlik vizyonu olan 3PL firmalarıyla iş birliği yapmak, operasyonel dayanıklılığı artırıyor.

Bu trendlerin ortak paydası, verimlilik, hız, sürdürülebilirlik ve müşteri memnuniyetini aynı anda gözeten hibrit bir lojistik yaklaşımı sunmalarıdır.



**12<sup>th</sup> International  
Transport & Logistics  
Exhibition**

**4 - 6 November 2025  
EXPO XXI WARSAW**

**[translogistica.pl](https://translogistica.pl)**

**4  
HALLS**



**430**  
exhibitors

**12 000**  
participants

**45%**  
foreign companies

**Leading Transport & Logistics Event  
in Central-Eastern Europe**



# Türkiye’de kanıtladığı modeli MENA ve Avrupa’ya taşıyacak

Tek bir SaaS platformu üzerinden yerel taşıyıcıları dijitalleştirerek göndericilerle aynı zeminde buluşturan Lojimod, yatırımı ve operasyonel yükü azaltan iş modeliyle KOBİ’lerden büyük markalara kadar geniş bir kitleye hizmet veriyor. Yakın zamanda dört yeni ürünü devreye almaya hazırlandıklarını belirten Lojimod CEO’su Yusuf Yıldız, önümüzdeki iki yıl içinde müşteri sayısını en az üç katına çıkarmayı, Türkiye’de kanıtladıkları modeli MENA ve Avrupa pazarlarına taşımayı, işlem hacimlerini yüzde 200 artırmayı hedeflediklerini söyledi.

Yusuf Yıldız  
Lojimod CEO’su



## Lojimod hakkında bilgi vererek, kuruluş süreci ve amacından söz eder misiniz?

Lojimod, tek bir SaaS platformu üzerinden yerel taşıyıcıları dijitalleştirerek onları göndericilerle aynı zeminde buluşturan iki taraflı bir yapı sunuyor. Felsefemiz, “yerelin gücü” üzerine kurulu. Sahayı en iyi tanıyan, müşteriye en yakın olan yerel oyuncuların çevikliğini, küresel ölçekteki operasyonel kapasiteyle birleştiriyoruz. Böylece, yerelin çevikliği ile küreselin ölçeğini aynı ağda buluşturan birleşik bir lojistik ağı oluşturuyoruz. Bu yapı, göndericilere yatırımsız büyüme ve hızlı genişleme fırsatı veriyor. Yeni bir şehirde ya da ülkede operasyon başlatmak için ek ekip, depo veya uzun sözleşmelere gerek kalmadan Lojimod’un ağına bağlanan göndericiler, yerel taşıyıcıların hazır kapasitesini anında kullanabiliyor.

Kuruluş hikâyemiz, lojistik sahasında gördüğümüz iki temel boşluktan doğdu. Bir yanda dijital araçlara erişmekte

zorlanan yerel taşıyıcılar, diğer yanda her bölgede sıfırdan ağ kurmak zorunda kalan göndericiler vardı. Kurucu ekibimiz Türkiye ve Avrupa’daki hızlı ölçeklenen lojistik ve e-ticaret operasyonlarında edindiğimiz tecrübeyi birleştirip bu “iki taraflı tek platformda buluşturma” fikrini hayata geçirdi. İlk sürümümüzü seçili taşıyıcılar ve göndericilerle yürüttüğümüz pilot projelerde test ettik. Rota ve kapasite optimizasyonu, canlı takip ve performans skorlamasını tek panelde birleştirerek ciddi verimlilik artışları sağladık.

Bugün Lojimod, Türkiye’de başarıyla kanıtlanan bu modeli, MENA ve Avrupa pazarlarına taşıma hedefiyle yoluna devam ediyor. Amacımız, dünyanın her yerinde yerel taşıyıcıların dijitalleşmesini sağlamak, eksik halkaların bulunduğu

pazarlarda ağı küresel ve ulusal firmalarla entegre ederek tamamlamak ve lojistikte sınırları kaldıran, gerçek anlamda birleşik bir ağ kurmak.

## YEREL FİRMALAR İÇİN DİJİTAL DÖNÜŞÜM FIRSATI

**Lojimod, lojistik sektöründe yerel firmalara nasıl bir dijital dönüşüm fırsatı sunuyor? Pazar yeri modelinizin, özellikle KOBİ ölçeğindeki şirketlere sağladığı avantajları nasıl açıklarsınız?**

Lojimod olarak yerel firmalara operasyonu baştan sona yazılım üzerinden koşturan bir işletim katmanı sunuyoruz. Taşıyıcı tarafında kurulumumuz birkaç gün içinde tamamlanıyor. İş emri akışlarını web paneli, mobil kurye uygulaması ve

API'lerle tek noktada topluyoruz. Rota ve kapasite planlaması tamamen otomatikleşiyor; canlı konum, SLA ve teslimat kanıtı (e-POD) tek bir zaman çizelgesinde izleniyor. Faturalama ve mutabakat, teslimat verisiyle otomatik eşleşiyor. Ayrıca sürücü ve şube performansını skorlayarak şeffaf bir şekilde takip ediyoruz. Taşıyıcı bu sayede sadece "görünür" olmuyor; boş kilometreyi azaltıyor, doluluğu artırıyor ve uygun olduğu hatları pazaryerimize açarak yeni talebe düzenli erişim sağlıyor. Eksik kaldığı noktalarda ise ağı, ulusal ve küresel oyuncularla entegre ederek tamamlıyoruz. Ancak değer üretiminin merkezinde her zaman yerel operasyonun çevikliği var.

Lojimod, yerel lojistik firmalarına teknoloji tabanlı bir ekosistemin kapılarını açarak rekabet güçlerini artırma fırsatı sunuyor. Geleneksel yöntemlerle çalışan birçok firma, operasyonlarını yönetmede hâlâ manuel süreçlere ve günlük iletişim kanallarına bağımlı. Lojimod, bu yapıyı tamamen dijitalleştirerek her ölçekten işletmenin büyük lojistik oyuncularıyla aynı teknolojik imkânlarla ulaşmasını sağlıyor.

Gönderici tarafında, özellikle de KOBİ'ler için Lojimod, büyümeyi adeta "yatırımsız" hale getiriyor. Yeni bir şehir ya da ülkede depo, ekip veya ek sözleşme kurmadan mevcut yerel kapasiteye doğrudan bağlanabiliyorsunuz. Tek panel üzerinden fiyat, SLA, geçmiş performans ve hatta CO<sub>2</sub> ayak izi kriterleriyle taşıyıcı seçimi yapılabiliyor. İade, yeniden teslim ya da çoklu durak senaryoları aynı akış içinde yönetiliyor. Tek sözleşme-tek fatura-tek takip sistemi, muhasebe yükünü ciddi ölçüde sadeleştiriyor. Çoklu taşıyıcı yapısı sayesinde kapasite daralması ve hizmet kesintisi riski de dağıtılmış oluyor.

Gerektiğinde "yalnızca elektrikli dağıtım" gibi sürdürülebilirlik politikalarını bir tıkla devreye alabiliyorsunuz. CO<sub>2</sub> raporları ise denetime hazır formatlarda otomatik üretiliyor. Böylece KOBİ, kurumsal seviyede şeffaflık ve kontrolü, ek yatırım yapmadan ve tek ekrandan elde ediyor.

Kısacası Lojimod, yerel taşıyıcıyı dijital bir işletim sistemine taşıyıp pazara açarken; göndericiye de sözleşme ve altyapı yükü olmadan çoklu pazara anında erişim sağlıyor. İki tarafın çıkarını aynı ağda hizalayan, tek platformlu bir büyüme makinesiyiz.

## 'GÖRÜNÜRLÜK EKSİKLİĞİNİ VE YÜKSEK OPERASYON MALİYETİNİ ORTADAN KALDIRIYORUZ'

**Türkiye'de lojistik sektörünün dijitalleşme yolculuğunda hangi sorunları çözmeyi hedefliyorsunuz? Bu bağlamda Lojimod'un en çok talep gören hizmetleri hangileri?**

"Lojimod sahadan sınır ötesine uzanan lojistik zincirde, yerelin çevikliğini küresel ölçekle birleştirip hızlı, ekonomik ve sade dijital dönüşümü sağlıyor. Küresel rakiplerin lokal uyarlamalarının aksine, biz saha deneyimiyle hızlı ve pratik çözümler sunuyoruz. Türk lojistik kültürüne uygun, kademeli dijitalleşmeyle hem esnek hem de yakın bir iş ortağıyız."

Bugün lojistikte veri ve süreçler hâlâ parça parça ilerliyor. Farklı paneller, manuel iş emirleri, sahadan toplanamayan teslimat kanıtları, bölgeye göre değişen fiyat ve SLA kuralları ile ağır sözleşme-faturalama döngüleri var. Kapasite dalgalanığında alternatif yaratmak zor, performans standardı kurmak ise güç. Sürdürülebilirlik tarafında CO<sub>2</sub> verisi ölçülebilir bile çoğu zaman tek yerde konsolide edilemiyor. Bunun sonucu ise görünürlük eksikliği, yüksek operasyon maliyeti ve ölçeklenemeyen kalite oluyor.

Biz Lojimod'da yerel taşıyıcıların operasyonunu tek veri modeli etrafında koşturuyoruz. İş emrinden planlamaya, canlı saha takibinden e-POD'a, ücretlendirmeden mutabakata kadar tüm akış yazılımla bağlanıyor. Performans (SLA) gerçek zamanlı izleniyor ve standartlaşıyor. Aynı katmanı pazar yeri ile talebe bağlıyoruz. Böylece gönderici, tek çatı altında çoklu taşıyıcı kapasitesine erişebiliyor; yeni şehir ya da ülke açarken ek ekip veya depo kurmadan hazır yerel kapasiteyi devreye alabiliyor. Sözleşme, fatura ve takip süreçleri tek akışta sadeleşiyor. İhtiyaç duyulan pazarlarda ağı, ulusal ve küresel oyuncularla entegre ederek tamamlıyoruz ama odakta her zaman yerelin çevikliği kalıyor.

En çok talep gören hizmetlerimiz arasında çoklu taşıyıcı orkestrasyonu ve akıllı atama, rota ve kapasite optimizasyonu, kurye mobil uygulaması ve e-POD, SLA ve kalite panoları ile ceza-prim kuralları, faturalama-mutabakat ve rate-card otomasyonu, entegrasyon katmanı ve sürdürülebilirlik paketi (yalnızca elektrikli güzergâh, CO<sub>2</sub> muhasebesi ve raporu) yer alıyor.

Gönderici tarafında en güçlü fayda, yatırımsız genişleme ile tek sözleşme-tek fatura-tek takip modeli. Taşıyıcı tarafında ise düzenli talep akışı, boş kilometrenin azalması ve ölçeklenebilir kalite standardı sağlıyor.

**'YERELİN ÇEVİKLİĞİNİ KÜRESEL ÖLÇEKLE BULUŞTURUYORUZ'**  
**Türkiye pazarına özgü çözümler geliştirdiğinizi belirtiyorsunuz. Kü-**

**resel rakiplerinizi karşısında sizi öne çıkaran bu özellikleri biraz açar mısınız?**

Lojimod, Türkiye'deki saha deneyiminden doğan ve lojistikte gerçek ihtiyaçlara odaklanan bir platform. Türkiye'de teknolojiye erişim hâlâ zor; ekiplerin büyük bölümü 'ayatlı' çalışıyor ve yazılım genellikle karmaşık ile maliyetli olarak görülüyor. Bu yüzden biz Lojimod'u, düşük eşikli, hızlı öğrenilen ve öngörülebilir maliyetli bir mimariyle tasarladık.

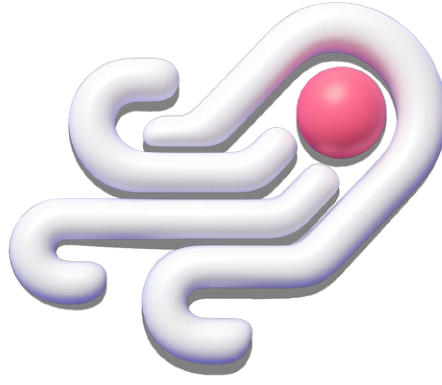
Taşıyıcı tarafında iş emri, planlama, canlı takip, ücretlendirme ve mutabakat süreçlerini tek veri modeliyle yönetiyoruz. Gönderici tarafında ise çoklu taşıyıcıyı fiyat, SLA ve performans kriterlerine göre tek sözleşme, fatura ve takip sistemiyle kullanma imkânı sunuyoruz.

Türkiye'nin en zorlu lojistik sorunlarından biri olan first-mile'da adres normalizasyonu, zaman pencereleri ve rota kuralları otomatik uygulanıyor. Kurye uygulamamızla randevu teyidi ve çağrı tetikleyicileri devreye giriyor; bu sayede başarısız alımlar ve boş kilometre ciddi oranda azalıyor. Dağıtıcılar karmaşık eğitimler almadan verimli çalışabiliyor.

Göndericiler, kur ve mazot dalgalanmalarını çoklu taşıyıcı orkestrasyonu ve endekslili fiyatlarla yönetebiliyor. Yakında yurtdışı gönderiler de tek panelden takip edilebilecek; KOBİ'ler ek yatırım yapmadan yeni pazarlara açılabilirler.

Sürdürülebilirlik tarafında yerelin gücünü kullanıyoruz. Türkiye menşeli elektrikli motosikletlere kolay erişim, 'sadece elektrikli dağıtım' politikası ve entegre CO<sub>2</sub> raporlamasıyla çevresel etkiyi azaltıyoruz.

Sonuçta Lojimod, sahadan sınır ötesine uzanan lojistik zincirde yerelin çevikliğini küresel ölçekle birleştirip hızlı, ekonomik ve sade dijital dönüşümü sağlıyor. Küresel rakiplerin lokal uyarlamalarının aksine, biz saha deneyimiyle hızlı ve pratik çözümler sunuyoruz. Türk lojistik kültürüne uygun, kademeli dijitalleşmeyle hem esnek hem de yakın bir iş ortağıyız.



## GLOBALDE YERELLEŞMİŞ ÇÖZÜMLER SUNACAK

**Gelecek planlarınızda MENA ve Avrupa pazarlarına açılmak var. Bu bölgelerde nasıl bir stratejiyle ilerlemeyi planlıyorsunuz? Türkiye'deki deneyiminizi global pazarlara nasıl uyarlayacaksınız?**

Türkiye'de doğruladığımız modelin üzerine MENA ve Avrupa'da koridor temelli bir strateji kuruyoruz. Önce talep-arzın doğal yoğun olduğu aksları açıyoruz: Türkiye-Riyad/Cidde-Dubai, Türkiye-Berlin/Köln ve Türkiye-Hollanda gibi. Her koridorda yerel taşıyıcıları hızla dijital operasyona alıp, göndericiyi aynı panel üzerinden hem ülke içi hem de sınır ötesi akışları yönetebilir hâle getiriyoruz.

Ardından aynı oyun kitabını koridor koridor kopyalıyoruz. Kural motorumuzla ülkeye özgü parametreleri uyarlıyor, "yerelin gücü"nü esas alıyoruz. Kapsam eksiklerinde ise ulusal ve küresel operatörlerle sorunsuz entegrasyonla ağı tamamlıyoruz. Tek sözleşme-tek fatura-tek takip ilkemiz ve yakında devreye girecek uluslararası gönderi modülümüz sayesinde, Türkiye çıkışlı ve yerel çıkışlı sevkiyatlar tek zaman çizgisinde yönetilebiliyor. Türkiye'deki saha tecrübemiz, yeni pazarlarda da aynı kalite standardını garanti ediyor.

Her iki bölgede de temel yaklaşımımız; yerel iş ortaklıklarıyla hızlı adaptasyon sağlamak, teknolojimizi pazarın kültürel, yasal ve operasyonel ihtiyaçlarına uyarlamak ve 'tek sözleşme - çoklu yerel kapasite' modelimizi korumak olacak. Türkiye'de olduğu gibi, "standart paket" yerine yerelleştirilmiş çözümler sunarak pazarda fark yaratmayı hedefliyoruz.

## DÖRT YENİ ÜRÜNÜ DEVREYE ALMAYA HAZIRLANIYOR

**Abonelik ve işlem bazlı komisyon modeliniz var. Gelecekte farklı gelir modelleri veya yeni ürün/hizmetler eklemeyi düşünüyor musunuz?**

Evet, şu an Lojimod'da temel gelir modelimiz iki ana yapı üzerine kurulu: abonelik sistemi ve işlem bazlı komisyon modeli. Abonelik modeli, firmalara platformumuzun sunduğu tüm dijital araçlara kesintisiz erişim imkânı verirken; işlem bazlı komisyon modeli, kullanıcıların yaptığı taşıma ve lojistik operasyonları üzerinden gelir elde etmemizi sağlıyor. Yakında buna dört yeni ürün katmanı ekliyoruz:

» **Lojimod Market:** Gönderici ve yerel taşıyıcıyı tek panel içinde fırsatlarla buluşturan pazar alanı. Özel teklif ve iş ortaklıkları; kısacası ekosistemi büyüten, her iki tarafa da değer katan bir "içi dolu" market deneyimi gelecek.

» **Lojimod Finansman:** Dağıtıcıların nakit döngüsünü hızlandıran, göndericinin de operasyonel akışını güvenceye alan finansal çözümler. Teslimat başına erken ödeme/ön finansman ve işletme sermayesi ürünleriyle "bugünün işini bugünün nakdiyle" yönetmeyi kolaylaştırıyoruz.

» **Restoran & Yemek Dağıtım:** Türkiye'nin yüksek yoğunluklu yemek ekosistemine özel çok farklı fırsatlar sunacak sürpriz bir ürünümüz de geliyor.

» **Spot Piyasa:** Ani hacim artışları ve kampanya zirveleri için "anlık kapasite" katmanı. Göndericinin o anki ihtiyacını, Lojimod ağındaki uygun yerel taşıyıcılarla gerçek zamanlı eşleştirip tek panelde devreye alacağız — planlı akışın üzerine çevik bir turbo gibi.

Ayrıca, platformumuzu kullanan firmaların kendi müşteri ve tedarikçi ağlarını yönetebileceği özel pazar yeri alanları oluşturmayı hedefliyoruz. Böyle-

ce Lojimod, yalnızca bir lojistik yönetim platformu değil, aynı zamanda iş ortaklarının kendi ekosistemlerini büyütebileceği bir ticaret alanına dönüşecek. Bu yeni ürün ve hizmetler, gelir modelimizi çeşitlendireceği gibi, kullanıcılarımızın Lojimod ekosisteminde daha uzun süre kalmasını ve daha yüksek değer elde etmesini sağlayacak.

## İŞ HACMİNİ İKİYE KATLAYACAK

**Mevcut müşteri portföyünüz, sa-  
nınız ve geleceğe ilişkin büyüme  
hedefleriniz neler?**

Bugün müşteri portföyümüz Türkiye'nin önde gelen markaları, belediyeler, lüks markalar ve KOBİ'leri kapsayan geniş ve çeşitli bir yelpazeye uzanıyor. İsim vermeden belirtmek gerekirse, çift haneli sayıda kurumsal gönderici ile çalışıyor, üç haneli yerel taşıyıcıdan oluşan ağımla farklı teslimat türlerini tek panel üzerinden yönetiyoruz. Aylık on binler ölçeğinde sevkiyatı standart bir operasyon ritmiyle koordine ediyoruz.

Lojimod olarak kısa sürede Türkiye'nin farklı bölgelerinden lojistik hizmet sağlayıcıları, üreticiler, distribütörler ve e-ticaret firmalarından oluşan geniş bir müşteri tabanına ulaştık. Platformumuzda yüzlerce aktif operasyon bulunmakta ve müşteri sayımız her geçen gün düzenli olarak artıyor. Bu deneyim, hem yüksek hacimli taşımacılık hem de küçük ölçekli hızlı teslimat çözümlerinde güçlü bir kapasite geliştirmemizi sağladı.

Gelecek hedeflerimiz ise; önümüzdeki iki yıl içinde müşteri sayımızı en az üç katına çıkarmak, MENA ve Avrupa pazarlarına açılarak uluslararası müşteri portföyü oluşturmak, platform üzerinden gerçekleşen işlem hacmini %200 artırmak ve lojistik teknolojileri alanında bölgesel lider konuma yükselmek. Bizim için büyüme sadece rakamsal artış değil; müşterilerimizin iş süreçlerine kattığımız değeri artırmak ve ekosistemimizdeki tüm iş ortaklarının büyümesini desteklemek anlamına geliyor.

## 'ÜLKE DEĞİŞTİ, SÜREÇ DEĞİŞTİ' DÖNEMİ KAPANACAK!

"Startup dünyasında büyük sıçramalar merkeziyetsiz ve öz malsiz modellerle geldi" diyen Lojimod CEO'su Yusuf Yıldız, sözlerini şöyle sürdürdü: "Airbnb konaklamayı, Uber ulaşımı yeniden tanımladı. Biz de aynı zihniyeti lojistiğe taşıyoruz — yerel taşıyıcıların günlük kapasitesini yazılımın gücüyle tek bir ağda birleştirip herkes için erişilebilir kılıyoruz. Amacımız basit: lojistiği de herkes için kolay ve daha ucuz yapmak. Bu iddiamızı

laboratuvar sterillliğinde değil, İstanbul'un kaotik yoğunluğunda sınadık. Köprü trafiği, ani yağış, saatlik pikler, mahalle içi karmaşası... Hepsini gerçek sahada test ettik. Yakında devreye girecek modülle Türkiye içi ve sınır ötesi gönderileri tek ekranda birlikte yöneteceğiz. 'Ülke değişti, süreç değişti' dönemi kapanacak. Tek platform, birleşik ağ; dünyada nerede olursanız olun çalışan bir deneyim sunacağız."



## TEKSTİL LOJİSTİĞİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK: GELECEĞE DOĞRU YEŞİL BİR YOLCULUK

**T**ekstil sektörü, küresel ekonominin en dinamik ve en hızlı büyüyen alanlarından biri. Ancak bu büyümenin beraberinde getirdiği en büyük zorluklardan biri sürdürülebilirlik. Üretimden dağıtım, tüketimden geri dönüşüme kadar uzanan tedarik zincirinde çevresel etkiler artık hem tüketiciler hem de markalar için göz ardı edilemez durumda. Bu noktada tekstil lojistiği, sürdürülebilirlik hedeflerinin başarılmasında kritik bir rol üstleniyor.

### TEKSTİL LOJİSTİĞİNİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTEKİ ROLÜ

Tekstil lojistiği, yalnızca ürünlerin bir noktadan diğerine taşınması değil; depolama, paketleme, stok yönetimi, iade süreçleri ve hatta ürünün yaşam döngüsü yönetimi gibi çok sayıda unsuru kapsıyor. Tüm bu süreçler, karbon ayak izi, enerji kullanımı ve atık yönetimi üzerinde doğrudan etkiye sahip.

Örneğin, hızlı moda zincirlerinde yüksek sipariş hacimleri, sık sevkiyatlar ve kısa teslim süreleri lojistik operasyonlarının yoğun karbon salımına yol açmasına neden olabiliyor. Bu nedenle markalar, lojistik optimizasyonu, yeşil taşıma yöntemleri ve sarf malzeme azaltma gibi adımlar atarak çevresel etkilerini minimize etmeye çalışıyor.

### SÜRDÜRÜLEBİLİR TEKSTİL LOJİSTİĞİNDE ÖNE ÇIKAN UYGULAMALAR

#### » Geri Dönüştürülebilir ve Tekrar Kullanılabilir

**Ambalajlar:** Tekstil taşımacılığında kullanılan karton koliler, plastik torbalar ve koli bantları ciddi bir atık yükü oluşturuyor. Yeniden kullanılabilir taşıma ekipmanları ve geri dönüştürülebilir ambalajlar, hem maliyet hem de çevresel etkiler açısından önemli kazanımlar sağlıyor.

#### » Taşıma Modlarının Yeniden Planlanması:

Karayolu taşımacılığı yerine demiryolu veya denizyolu taşımacılığı, karbon emisyonlarını ciddi oranda azaltabiliyor. Ayrıca, şehir içi dağıtımda elektrikli araçların ve bisiklet kuryelerin kullanımı da yaygınlaşıyor.

#### » Dijitalleşme ve Veri Analitiği:

Stok optimizasyonu, rota planlaması ve talep tahmini gibi konularda dijital çözümler ve yapay zeka uygulamaları, gereksiz sevkiyatları ve stok fazlasını azaltarak lojistik verimliliği artırıyor.

#### » Tersine Lojistik (Reverse Logistics):

İade edilen ürünlerin yeniden değerlendirilmesi, geri dönüşüme kazandırılması ya da ikinci el pazarına yönlendirilmesi, hem atık miktarını hem de kaynak kullanımını azaltıyor.

### SIFIR ATIK VE SIFIR HASAR HEDEFİ

Tekstil lojistiğinde sürdürülebilirliğin en somut adımlarından biri, sıfır atık ve sıfır hasar yaklaşımıdır. Lojistik süreçlerde kullanılan karton koli, koli bandı, etiket gibi sarf malzemelerin tamamen ortadan kaldırılması, yalnızca maliyet avantajı değil, aynı zamanda ciddi bir karbon emisyonu azalması anlamına gelir. Bunun yanında, sevkiyatlarda ürün hasarının önlenmesi, hem kaynak israfını hem de yeniden üretim ihtiyacını ortadan kaldırarak çevresel yükü azaltır.

Bu noktada geliştirilen yenilikçi lojistik çözümleri, hem çevresel sürdürülebilirlik hem de operasyonel verimlilik açısından oyunun kurallarını değiştiriyor. Yeniden kullanılabilir taşıma ekipmanları, döngüsel lojistik sistemleri ve veri odaklı süreç yönetimi, sektörün geleceğinde belirleyici olacak.

### TÜKETİCİ TALEPLERİ VE MARKA İTİBARI

Günümüzde tüketiciler yalnızca kaliteli ve sık ürünler değil, aynı zamanda etik üretim ve sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamaları da talep ediyor. Lojistikte atılan yeşil adımlar, markaların çevre bilinci yüksek tüketiciler nezdinde güvenilirliklerini artırıyor. Ayrıca, uluslararası pazarlarda sürdürülebilirlik raporlaması ve çevre standartlarına uyum, markalar için bir rekabet avantajına dönüşüyor.

### GELECEĞE BAKIŞ

Tekstil lojistiğinde sürdürülebilirlik, artık "güzel bir ek" değil, zorunlu bir stratejik öncelik. Karbon emisyonlarının azaltılması, kaynak verimliliği ve döngüsel ekonomi prensipleri, önümüzdeki yıllarda sektörün ana gündeminde olacak. Bu dönüşümde yenilikçi lojistik çözümler, sadece maliyet avantajı değil, aynı zamanda gezegenin geleceği için de kritik bir katkı sunacak.

Tekstil lojistiği ve sürdürülebilirlik artık ayrılmaz bir ikili haline geldi. Geleceğin kazanan markaları, lojistik zincirini yalnızca hızlı ve verimli değil, aynı zamanda yeşil ve sorumlu şekilde yönetenler olacak.

TLE Yazılım, lojistik sektörüne özel geliştirdiği terzi usulü dijital çözümler, ERP Sistemleri, yapay zekâ entegrasyonu ve sürdürülebilir teknolojilerle firmaların rekabet gücünü artırıyor. 25 kişilik uzman kadrosuyla 80 firmaya hizmet veren şirket, Türk lojistik sektörünün önemli oyuncularıyla büyüme, savunma sanayiine açılma ve uluslararası arenada yer edinmeyi hedefliyor.



Alican Güleç

Hikmet Durdağı

Özcan Vurgun

Soykan Durdağı

# TLE Yazılım

## TERZİ USULÜ DİJİTAL ÇÖZÜMLERLE LİDERLİĞE OYNUYOR

Lojistik ve taşımacılık sektörlerinde sunduğu yenilikçi çözümlerle dijital dönüşümün öncüsü olan TLE Yazılım, sadece operasyonel süreçlerin optimizasyonunda değil, sektörel bilgi birikimi ve yenilikçi yaklaşımıyla da fark yaratıyor. Firmalara özel geliştirdikleri platform ile "terzi usulü" yöntemlerle müşteri odaklı uygulamalar sunan TLE Yazılım, düzenlediği basın etkinliğinde lojistik yazılımındaki son gelişmeleri ve ürünlerini tanıttı. Toplantıya TLE Yazılım Kurucusu Hikmet Durdağı, Genel Müdür Özcan Vurgun, Eğitim ve Ar-Ge Direktörü Soykan Durdağı ve Özel Müşteri Yöneticisi Alican Güleç katıldı.

### BABA MESLEĞİ LOJİSTİĞE TEKNOLOJİ DOKUNUŞU

TLE Yazılım'ın kurucusu Hikmet Durdağı, iş dünyasındaki deneyimlerini baba mesleği olan lojistik sektöründe yazılım geliştirme projelerine aktarma kararı aldı. Durdağı, "Lojistik sektöründeki süreçlerin karmaşıklığı ve teknolojiye olan ihtiyaç, beni bu alanda yazılım çözümleri geliştirmeye yöneltti. TLE

olarak, lojistik firmalarına dijitalleşme fırsatları sunarak onların rekabet gücünü artırmayı hedefliyoruz" dedi. Babasından öğrendiği lojistik disiplini, VIP taşıma işinde edindiği müşteri memnuniyeti anlayışıyla birleştirerek TLE'nin vizyonunu oluşturduğunu belirten Durdağı, TLE'nin ERP Çözümü ile lojistik süreçlerin tamamında verimlilik sağlayarak sektöre değer kattıklarını vurguladı.

### ARTAN AR-GE YATIRIMIYLA ULUSLARARASI PAZAR HEDEFİ

Hikmet Durdağı, Türkiye yazılım pazarında takdir gören bir firma haline geldiklerini ve bunu daha da ileriye taşımak istediklerini ifade etti. Şu anda 80 lojistik firmasıyla çalıştıklarını ve bu sayıyı 100'e çıkardıktan sonra uluslararası pazara yönelik adımlar atacaklarını açıkladı. Durdağı, "Lojistik sektörü sürekli değişim içinde. TLE olarak, sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da çözüm sunmak için AR-GE yatırımlarımızı artırıyoruz. Yapay zekâ, büyük veri analitiği ve blok zinciri gibi teknolojileri ürünlerimize entegre ederek lojistiği geleceğe taşımaya kararlıyız" şeklinde konuştu.

### DİJİTALLEŞME, EĞİTİM VE İŞ ORTAKLIKLARIYLA BÜYÜME

TLE Yazılım Genel Müdürü Özcan Vurgun, sektöre sundukları çözümün sadece yazılım geliştirmeyle sınırlı kalmadığını belirterek, "Müşterilere sunduğumuz değer, güçlü iş ortaklarımız ve eğitim odaklı yaklaşımımızla bir bütün haline geliyor" dedi. KITA Lojistik ve Kınay gibi önde gelen lojistik firmalarının süreçlerini TLE'nin ERP Çözümü ile optimize ettiklerini dile getiren Vurgun, savunma sanayi için de güvenlik ve verimliliği birleştiren çözümlerle fark yarattıklarını aktardı. Ayrıca lojistik profesyonellerine yönelik özel yazılım kullanım eğitimleri verdiklerinin altını çizdi.

### TLE'NİN ERP ÇÖZÜMÜ: LOJİSTİKTE BİR DÖNÜM NOKTASI OLDU

Özcan Vurgun, TLE'nin ERP Çözümünün sektörde yarattığı dönüşümden duyduğu memnuniyeti dile getirerek, bu yenilikçi yazılımın lojistik sektöründe bir dönüm noktası olduğunu ifade etti. Vurgun, "TLE'nin ERP Çözümü sadece bir yazılım değil,

"TLE olarak, sadece Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da çözüm sunmak için AR-GE yatırımlarımızı artırıyoruz. Yapay zekâ, büyük veri analitiği ve blok zinciri gibi teknolojileri ürünlerimize entegre ederek lojistiği geleceğe taşıma kararıyla."

Lojistik süreçlerini yeniden tanımlayan bir ekosistemdir. Platformumuz, entegre yapısı ve yapay zekâ destekli özellikleri sayesinde müşterilerimizin operasyonel yükünü hafifletirken, aynı zamanda stratejik kararlar almalarına olanak tanıyor. Örneğin, anlık veri analitiğiyle yük yönetiminden finansal raporlamaya kadar her alanda hız ve doğruluk sağlıyoruz" dedi. ERP Çözümlerinin yenilikçi teknolojilerle entegrasyonunun sektör genelinde iş yapış şekillerini değiştirdiğini söyleyen Vurgun, "Yapay zekâ araçlarının (ChatGPT, Gemini vb.) ve anlık mesajlaşma uygulamalarının entegrasyonu sayesinde kullanıcılarımız, lojistik süreçleri hakkında anlık bilgiye erişebiliyor. Bu, yalnızca iş süreçlerini hızlandırmakla kalmıyor, aynı zamanda müşteri memnuniyetini de artırıyor" diye ekledi.

### SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE VERİMLİLİK ODAKLI ÇÖZÜMLER

Vurgun, TLE'nin ERP Çözümü'nün çevre dostu bir yazılım olarak sektöre kattığı değeri vurgulayarak, "Sektörün karbon ayak izini azaltmak, TLE'nin ERP Çözümü'nün önemli hedeflerinden biridir. Dijitalleşme sayesinde kağıt tüketimini minimize ediyor, daha sürdürülebilir bir lojistik ekosistemi oluşturuyoruz. Ayrıca, operasyonel süreçlerdeki hataları en aza indirerek hem zamandan hem de enerjiden tasarruf sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

### DİJİTALLEŞMENİN KALBI: BİLGİ BİRİKİMİ VE EĞİTİMDİR

Şirketin gelecek vizyonuna dair bilgiler veren Eğitim & AR-GE Direktörü Soykan Durdağı, kullanıcı bilgi birikiminin dijitalleşmeye kattığı değere dikkat çekti. Teknolojiyi etkin kullanan firmaların lojistikte fark yarattığını aktaran Durdağı, "Teknolojiyi anlamak ve onu etkin biçimde kullanmak, lojistikte başarının temel anahtarıdır. Bu doğrultuda müşterilerimize yalnızca yazılım değil, süreç yönetimi ve teknoloji okuryazarlığı alanlarında da kapsamlı eğitimler sunuyoruz. Eğitim, teknolojiyi hayata geçirmenin vazgeçilmez parçasıdır" açıklamasını yaptı.

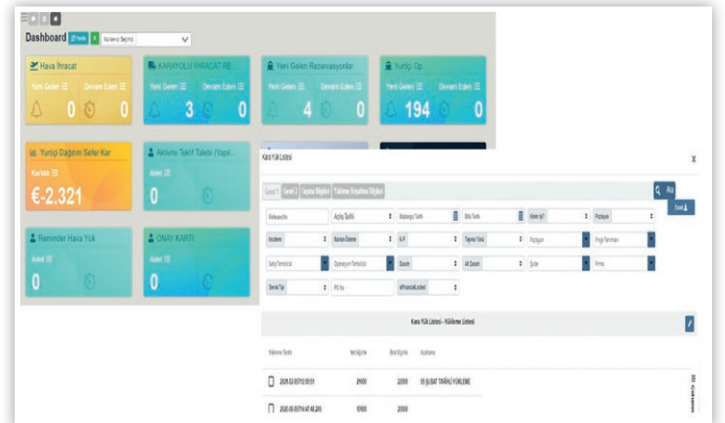
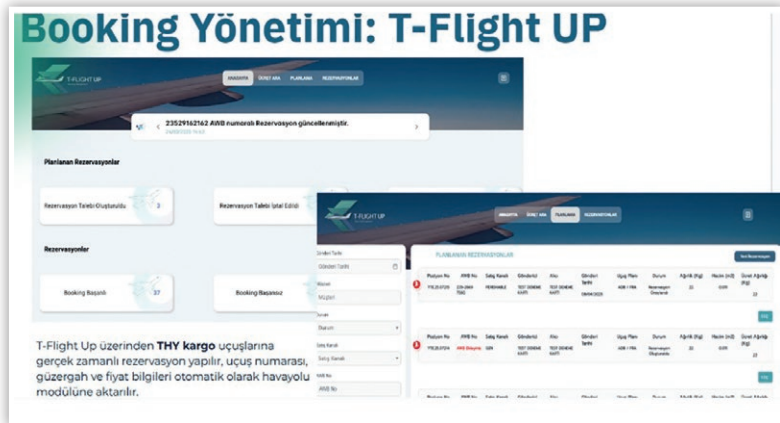
TLE olarak yazılım üretimi ve pazarlama süreçlerini şirket bünyesinde uçtan uca yönettiklerini belirten Durdağı, bu modeli kontrol edilebilir, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir başarı yolu olarak tanımladı. Durdağı, "Hedefimiz, yalnızca Türkiye'de değil, uluslararası pazarlarda da lojistik sektörüne liderlik etmektir. AR-GE yatırımlarımızla, büyük veri analitiği ve blok zinciri teknolojilerini yazılımlarımıza entegre ederek lojistiğin sınırlarını yeniden tanımlıyoruz" ifadelerini kullandı.

### REKABET AVANTAJI KATAN ÖZEL ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYORUZ

TLE Yazılım Özel Müşteri Yöneticisi Alican Güleç, geliştirdikleri yazılım platformları ile firmaların karayolu ve havayolu taşımacılığında dijitalleşme adımlarını güçlendirdiklerini söyledi. Sundukları çözümlerle ilgili şu bilgileri verdi: "Depo yönetimi

süreçlerini kolaylaştıran mobil uygulamalarımız sayesinde firmalar artık sahadan anlık veri alabiliyor, stoklarını daha verimli yönetebiliyor. Karayolu taşımacılığında gerek yurtiçi gerekse yurtdışı operasyonlarında müşterilerimizin verimliliğiyle birlikte takip edilebilirlikleri de arttı. Örneğin, Aküden lastik basıncına, süreli evrakların takibine değin birçok konu tek bir platform üzerinden verilerle takip edilebiliyor. Ayrıca geliştirdiğimiz T-Flight Up yazılımı ile Turkish Cargo ile API alışverişi sayesinde havayolu kargo rezervasyon süreçlerini dijital ortama taşıyarak, hem hız hem de doğruluk sağlıyoruz. Lojistik firmalarına sadece bir yazılım değil, rekabet avantajı sunuyoruz. T-Flight Up, sadece bir yazılım aracı değil, havayolu kargo taşımacılığı yapan firmalar için operasyonel çevikliği ve rekabet avantajını aynı anda sunan bir çözümdür. Firmaların 'hız ve doğruluk' ihtiyacına karşılık gelen bu platform, TLE Yazılım'ın sektöre sağladığı dijital dönüşüm vizyonunun somut örneklerinden biridir."

Bu güçlü ekip liderliğinde, TLE Yazılım lojistik sektörünün geleceğini şekillendirmeye devam ediyor. Rotasını vizyonuna göre çizen TLE Yazılım; sağlam temelleri, teknolojiye olan bağlılığı ve sektörel çözüm gücüyle yoluna istikrarlı bir biçimde müşterilerine hizmet vermeye devam etmektedir. Teknoloji, eğitim ve iş birliği stratejileriyle sektörel liderlik konumunu güçlendiren şirket, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümlerle fark yaratmayı sürdürüyor.





# RO-RO TAŞIMACILIĞINDA TÜRKİYE'NİN YÜKSELİŞİ

**R**oll-on/Roll-off (Ro-Ro) taşımacılığı, tekerlekli kara taşıtlarının gemilere kendi hareket kabiliyetleriyle yüklenip boşaltılması esasına dayanan bir deniz taşımacılığı yöntemidir. Bu model, karayolu taşımacılığına denizyolu entegrasyonu sağlayarak zaman tasarrufu, maliyet avantajı ve operasyonel verimlilik sunmaktadır. Türkiye, jeostratejik konumu itibarıyla Asya ile Avrupa arasında önemli bir taşımacılık köprüsü niteliği taşımaktadır. Bu bağlamda Ro-Ro taşımacılığı, Türkiye'nin ulaştırma sisteminde tamamlayıcı bir rol üstlenmekte, karayolu lojistiğine sürdürülebilir ve çevreci bir alternatif sunmaktadır.

İntermodal taşımacılığın gelişiminde kilit rol oynayan Ro-Ro sektörü, çevresel etkilerin azaltılması ve sürdürülebilir lojistik uygulamaların yaygınlaştırılması açısından stratejik öneme sahiptir. Sektörün daha etkin ve yaygın hale gelmesi için hem kamu hem özel sektördeki paydaşların eşgüdüm içinde hareket etmesi gerekmektedir.

## TÜRKİYE'DE RO-RO TAŞIMACILIĞI

Türkiye'de Ro-Ro taşımacılığı, 1990'lı yılların başında Avrupa Birliği ülkelerine yönelik karayolu taşımalarının kota, vize ve sınır geçişlerindeki uzun beklemele-



**Dr. Murat Korçak**  
Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı  
Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme  
Genel Müdür Yardımcısı

nedeniyle sektöre uğraması sonucu bir alternatif olarak ortaya çıkmıştır. Sistematik Ro-Ro seferleri, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Denizcilik öncülüğünde başlatılan Pendik-Trieste hattı ile başlamış; bu hat sayesinde, karayoluyla Avrupa'ya ulaşmak isteyen ağır vasıtalar, sınır kapılarında beklemekten denizyolu üzerinden taşınabilmektedir.

2000'li yıllarda Ro-Ro taşımacılığı, ulaştırma politikalarında daha belirgin

bir yer edinmiş; Marmara, Ege ve Akdeniz limanlarından Avrupa'ya yönelik düzenli seferlerle kapasite artışı sağlanmıştır. 2010 sonrasında ise özel sektör yatırımlarının artması, bazı hatların özelleştirilmesi ve taşıma talebinin yükselmesiyle sektör hızla büyümüştür.

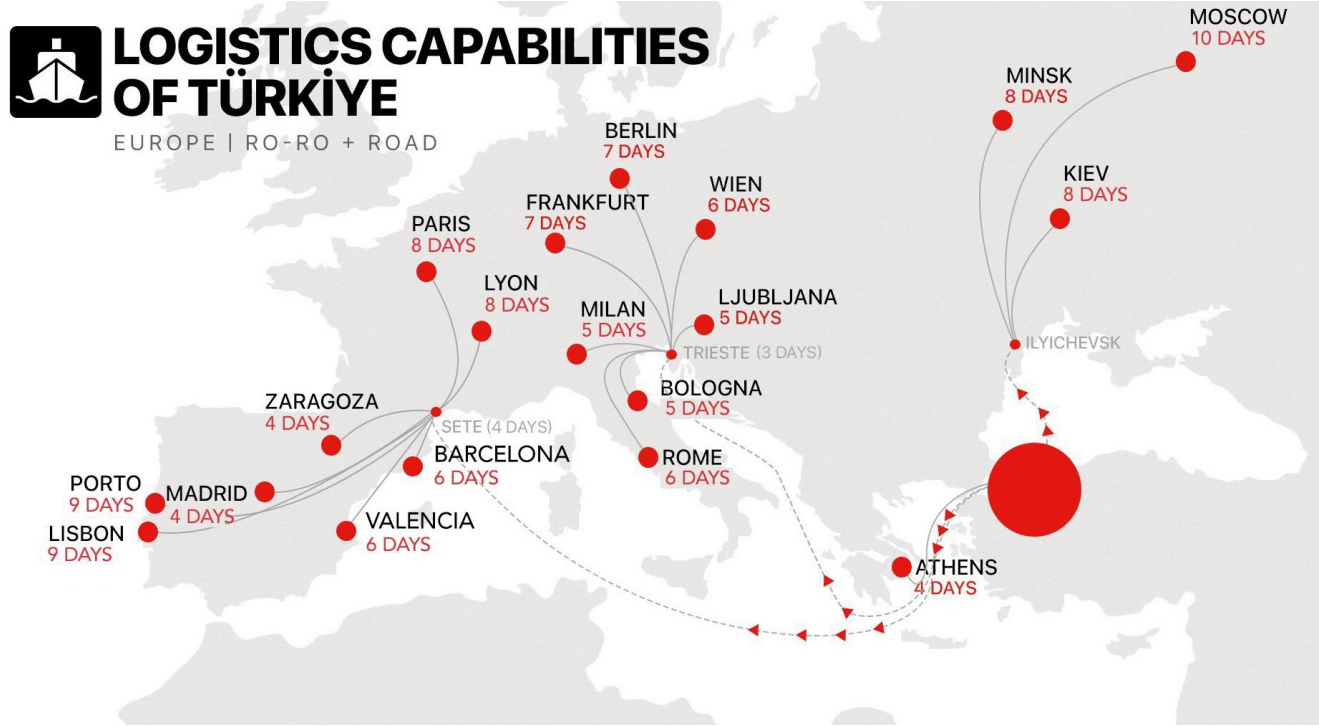
Türkiye üzerinden yapılan kombine taşımacılıkta Ro-Ro gemileri ile kara taşımacılığı entegre biçimde kullanılarak Avrupa ve Asya pazarlarına kısa sürede yük sevkiyatı gerçekleştirilebilmektedir. Bu durum, Türkiye'nin bölgesel tedarik zinciri içindeki stratejik konumunu daha da pekiştirmektedir.

Ro-Ro taşımacılığı yalnızca sınır geçişlerini kolaylaştırmakla kalmayıp, karayoluna kıyasla daha çevreci bir taşıma modeli sunarak ulaşım kaynaklı sera gazı emisyonlarının azaltılmasına da katkı sağlamaktadır.

2022 yılında yayımlanan Kombine Taşımacılık Yönetmeliği ile Türkiye'de karayolu-denizyolu ve karayolu-demiryolu entegrasyonu desteklenmekte; sadece karayolu kullanan firmaların kombine taşıma modellerine yönelmesi teşvik edilmektedir. Ayrıca, "Karayoluyla Taşınan Yüklerin Denizyoluna Aktarılmasının Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik" kapsamında Ro-Ro taşımacılığına yönelik mali teşvikler de uygulanmaktadır.



## RO-RO-KARAYOLU İLE AVRUPA TAŞIMACILIK ROTALARI



Yurt dışı bağlantılı düzenli Ro-Ro hatlarında taşınan çekici, kamyon, tanker, römork ve yarı römork istatistikleri 2024 yılı için incelendiğinde Avrupa ve Karadeniz limanlarına yapılan taşımalar sayısal olarak öne çıkmaktadır. Detaylı taşımacılık sayıları Tablo-1 ve Tablo-2 de raporlanmaktadır.

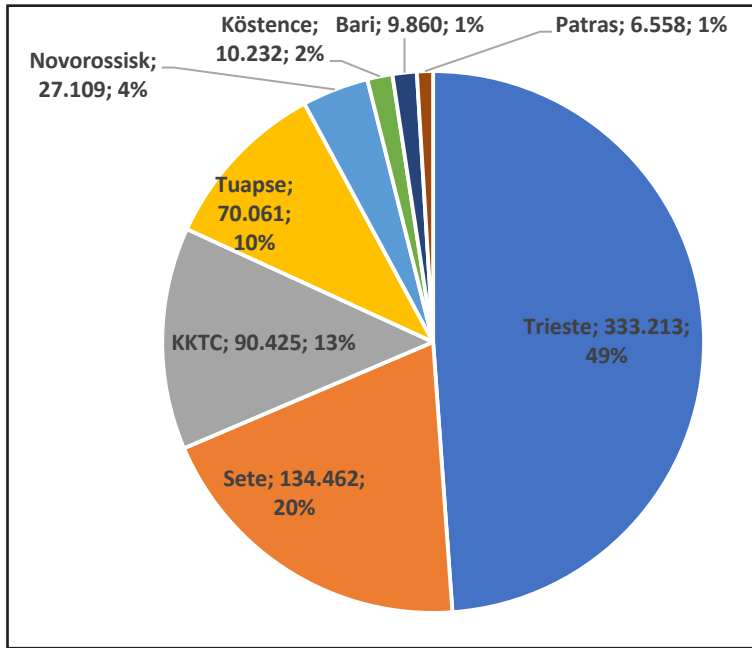
Tablo-1: Avrupa Ro-Ro Hatlarında Taşınan Araç Sayıları

AVRUPA-EUROPE (2024)	Gelen Araç / Incoming Vehicle	Giden Araç / Outbond Vehicle	Toplam Taşınan Araç / Total Transported Vehicle
Tuzla (Pendik) - Trieste	100.782	91.096	191.878
Çeşme - Trieste	33.638	33.903	67.541
Mersin - Trieste	30.350	29.236	59.586
Ambarlı - Trieste	2.846	3.893	6.739
Yalova - Trieste	200	5.354	5.554
Tekirdağ - Trieste	302	1.613	1.915
Yalova - Sete	67.351	62.161	129.512
İzmir- Sete	999	3.422	4.421
Tekirdağ - Sete	0	529	529
Tuzla (Pendik) - Bari	4.463	5.397	9.860
Tuzla (Pendik) - Patras	3.740	2.497	6.237
Ambarlı - Patras	249	72	321
İstanbul - Vigo	319	0	319
Kocaeli - Vigo	367	4	371
Kocaeli - Anvers	208	39	247
Kocaeli - Barselona	0	138	138
Kocaeli - Zeebrugge	0	112	112
Çeşme - Sakız Adası	309	1.167	1.476
Gemlik- Marsilya	0	550	550
<b>TOPLAM</b>	<b>246.123</b>	<b>241.183</b>	<b>487.306</b>

Tablo-2: Karadeniz Ro-Ro Hatlarında Taşınan Araç Sayıları

KARADENİZ-BLACKSEA	Gelen Araç / Incoming Vehicle	Giden Araç / Outbond Vehicle	Toplam Taşınan Araç / Total Transported Vehicle
Zonguldak - Tuapse	40	501	541
İstanbul - Tuapse	2.141	4.283	6.424
Samsun - Tuapse	22.233	22.532	44.765
Karasu - Tuapse	5.311	13.020	18.331
Karasu - Köstence	4.064	6.066	10.130
İzmir - Köstence	0	102	102
Samsun - Novorossisk	10.159	16.261	26.420
Karasu - Novorossisk	8	454	462
Gemlik - Novorossisk	227	0	227
<b>TOPLAM</b>	<b>44.183</b>	<b>63.219</b>	<b>107.402</b>

Ro-Ro taşımacılığında en büyük pay %49 ile Trieste hattındadır. Ardından Sete %20, KKTC %13 ve Tuapse %10 hatları gelmektedir.



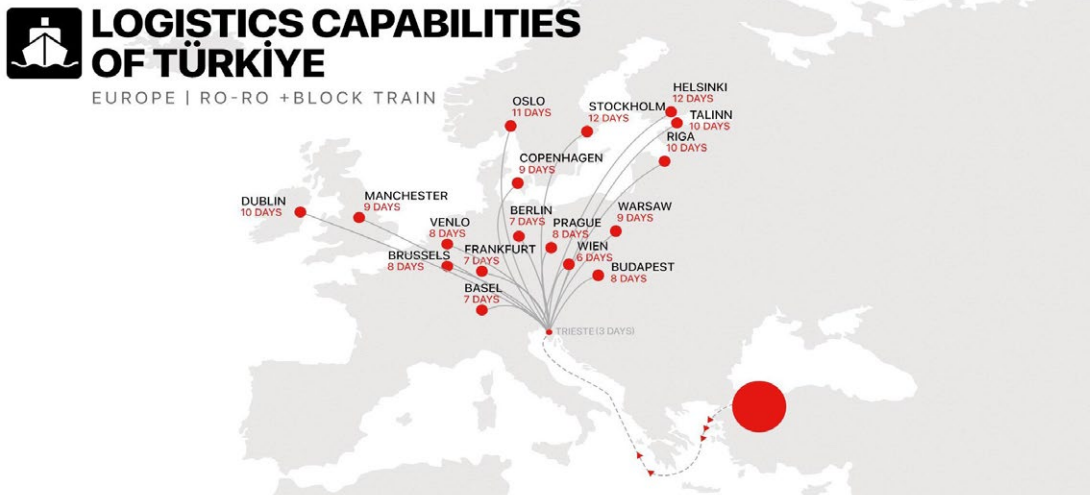
Şekil-3: Ro-Ro Hatlarında Taşınan Araç Sayıları Karşılaştırması

### TÜRKİYE ULUSLARARASI TİCARETİNDE SINIRLARI AŞMAK İÇİN KİLİT NOKTA; RO-RO TAŞIMACILIĞI

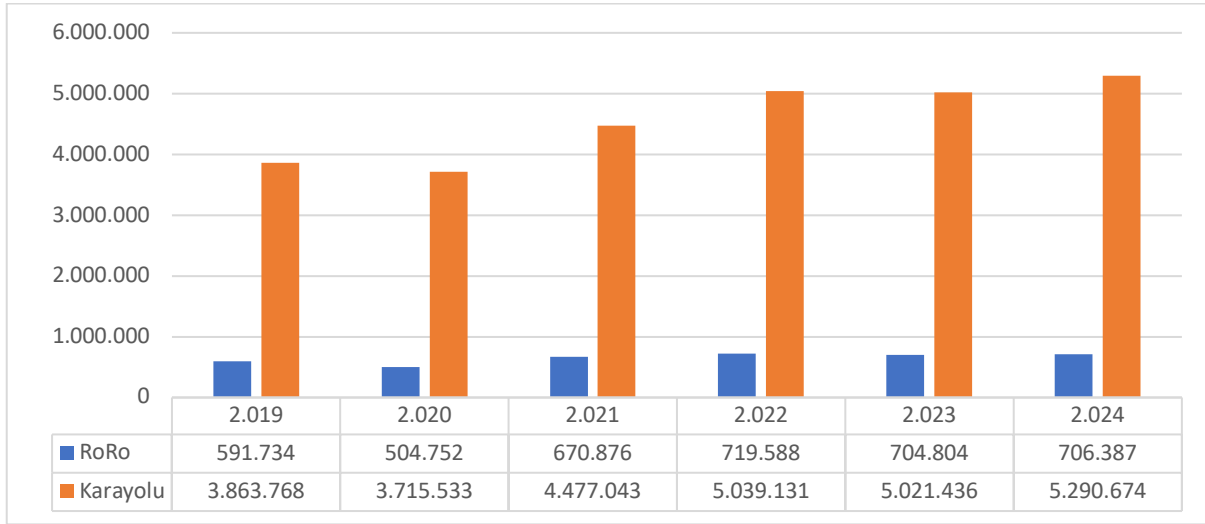
Türkiye'nin Avrupa ile dış ticaretinde karayolu taşımacılığı hâlen en yaygın taşıma modu konumundadır. Ancak karayolunun karşılaştığı kota, vize ve sınır geçişlerindeki yoğunluk gibi yapısal sorunlar nedeniyle Ro-Ro taşımacılığı, zamanla daha cazip bir alternatif haline gelmektedir.

Trieste Limanı üzerinden yapılan ve demiryolu bağlantısıyla Avrupa'nın iç bölgelerine kadar uzanan intermodal taşımacılık zinciri, Türkiye'nin dış ticaret performansı açısından model bir uygulama niteliğindedir. Ro-Ro'nun karayolu taşımacılığıyla karşılaştırmalı gelişim süreci, alternatif modların birlikte değerlendirilmesi açısından önem arz etmektedir.

### RO-RO-DEMİRYOLU İLE AVRUPA TAŞIMACILIK ROTALARI



Türkiye uluslararası ticaretinde Ro-Ro taşımacılığı, karayolu taşımacılığının yaklaşık %13'ü seviyesinde gerçekleşmekte ve benzer bir artış trendi izlemektedir. Bu durum, Ro-Ro'nun tamamlayıcı bir taşıma modeli olarak uluslararası taşımacılıktaki rolünü her geçen gün güçlendirdiğini göstermektedir. Şekil-5'te son 6 yıllık taşıma sayıları karşılaştırmalı olarak sunulmaktadır.



Şekil-5: Ro-Ro ile Karayolu Taşıma Sayılarının Karşılaştırılması

## KARAYOLU SINIR KAPISI YOĞUNLUĞU İLE RO-RO HATLARINDAKİ ARAÇ DOLULUĞU ARASINDA İLİŞKİ

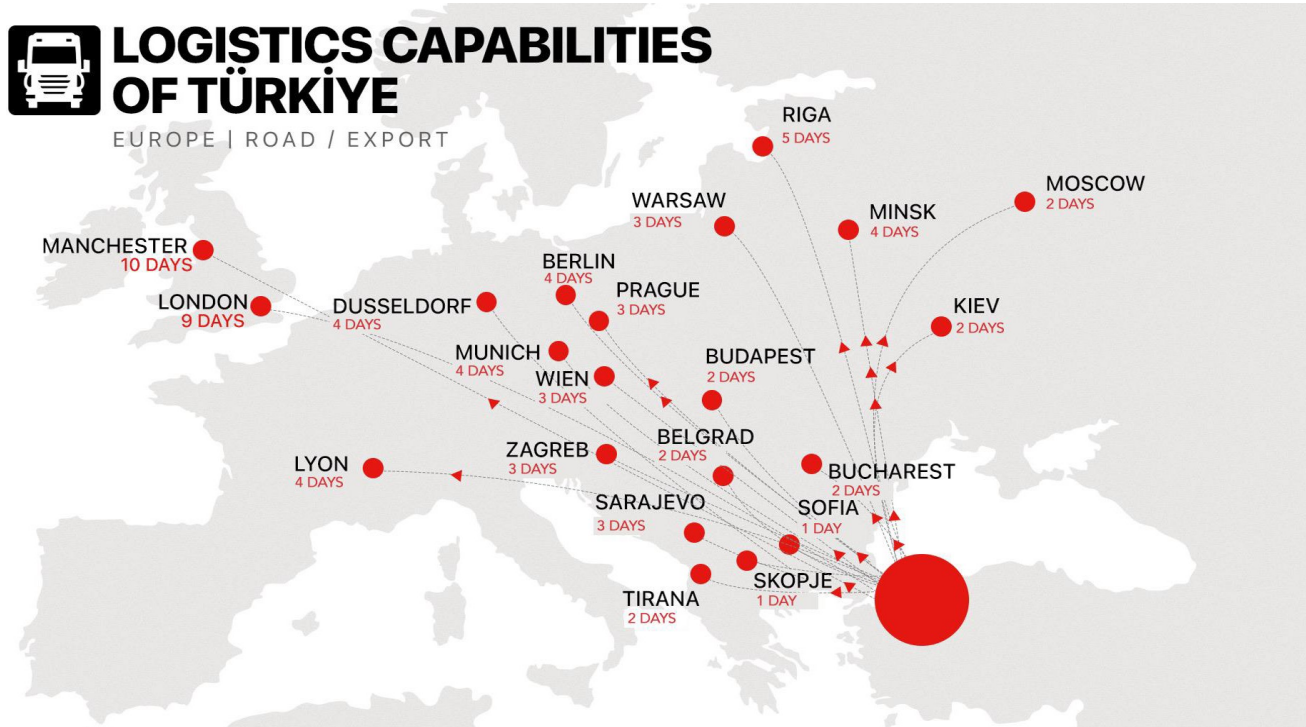
Karayolu sınır kapılarındaki yoğunluklar ile Ro-Ro hatlarındaki doluluk oranları arasında doğrudan bir korelasyon bulunmaktadır. Ana sınır kapılarında bekleme sürelerinin artması, Ro-Ro seferlerinin

doluluk oranlarını ciddi biçimde etkilemektedir.

Nitekim Kapıkule’de ortalama bekleme süresi 24 saati aştığında, Pendik-Trieste hattındaki doluluk oranı %95 seviyelerine ulaşmaktadır.

Sınır geçişlerinin hızlandığı dönemlerde ise bu oran %60-70 seviyelerine düşmektedir. Bu durum, Ro-Ro taşımacılığının karayolu taşımacılığı için bir “emniyet sübabı” görevi gördüğünü ortaya koymaktadır.

## KARAYOLU AVRUPA TAŞIMA ROTALARI

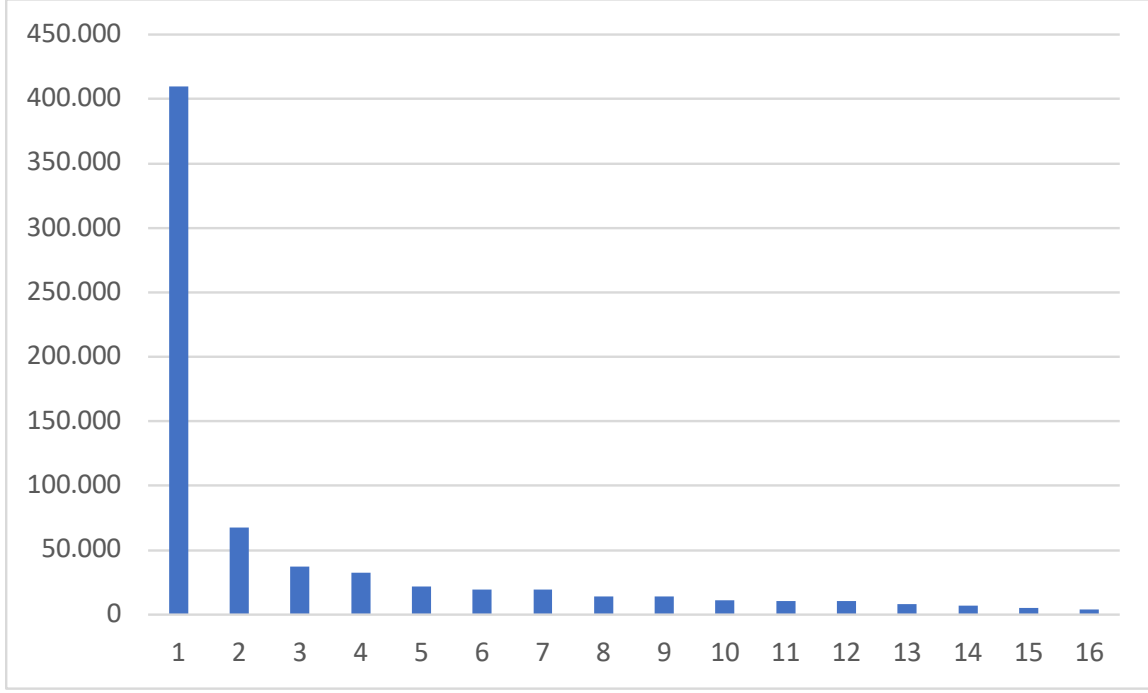


Ancak Ro-Ro taşımacılığı, maliyet avantajı açısından değerlendirilirken bütünsel bir analiz gereklidir. Karayolu ile yapılan taşımacılıkta ortaya çıkan bekleme süresi, fazla kilometre

kaynaklı yakıt ve amortisman giderleri, bakım masrafları ve sürücü maliyetleri gibi kalemler Ro-Ro navlunları ile başa baş hale gelmektedir.

Avrupa Yeşil Mutabakatı kap-

samında karayolu taşımacılığına getirilecek olan yeni vergisel yükler ve emisyon kriterleri, orta ve uzun vadede Ro-Ro’nun ekonomik rekabetçiliğini artıracak ve tercih edilirliliğini güçlendirecektir.



Şekil-7: Ro-Ro Taşımacılığının %98'ini Oluşturan En Büyük 16 Firmanın Taşıma Sayıları

## TÜRKİYE'DE RO-RO PAZARINA YENİ GİREN AKTÖRLERİN ETKİSİ

2021 sonrasında Ro-Ro pazarına giren yeni taşıyıcı firmalar, sınırlı da olsa pazarda rekabetin artmasına katkı sağlamıştır. Bu girişimler; navlun fiyatlarının düşmesi, hizmet kalitesinin yükselmesi ve yükleme süreçlerinin hızlandırılması gibi olumlu etkiler doğurmuştur.

Ancak rekabet düzeyi henüz arzu edilen seviyede değildir. Toplam Ro-Ro taşımacılığının %98'ini oluşturan en büyük 16 firmanın taşımacılık oranlarının karşılaştırıldığı şekil-7 incelendiğinde taşımacılıkta rekabetin istenilen seviyede olmadığı gözlemlenmektedir. Bu yapı, hem navlun fiyatlarının yüksek seyretmesine hem de hizmet inovasyonunun sınırlı kalmasına yol açmaktadır.

## RO-RO TAŞIMACILIĞININ GELİŞTİRİLMESİ VE NAVLUN ÜCRETLERİNİN DÜŞÜRÜLMESİ İÇİN ÖNERİLER

Ro-Ro taşımacılığının ülkemizde gelişmesi için hazırlanmış olduğum ve kişisel fikirlerimden oluşan önerilerim özet olması amacı ile maddeler halinde aşağıda sunulmaktadır.

Tekelleşmiş hatlara karşı yeni operatörlerin girişinin teşvik edilmesi, Yeni hatların açılması amacıyla

Karayolu ile Ro-Ro firmaları arasında sayı garantili anlaşmaların teşvik edilmesi,

Mevcut hatlar için taşımada doluluk oranları esas alınan bilimsel modellerin kullanılarak verimliliğin artırılması,

Ro-Ro'ya özel liman terminallerindeki gümrük ve yükleme süreçlerinin hızlandırılması, kapasitelerinin artırılması,

Dijital rezervasyon sistemleri ve şarj olanakları olan TIR park alanlarının limanlara stratejik alanlarda kurulması ile liman bölgelerinde trafik ve kirlilik problemlerinin önüne geçilmesi,

Ro-Ro navlunlarına yönelik lojistik sübvansiyonların artırılması,

Emisyonu düşük yeni gemi yatırımlarının desteklenmesi,

Ro-Ro limanlarının kıyıda elektrik (cold-ironing) sistemleri ile donatılması, Alternatif yakıt kullanan Ro-Ro filosu için vergi avantajları sunulması,

Ro-Ro ile taşınan araçların tonaj sınırlarına iyileştirmeler yapılması,

Gümrük süreçlerinin ek entegrasyonlar ve dijitalleşme ile hızlandırılması,

## SONUÇ

Türkiye, kara ve deniz ulaştırma sistemleri arasında entegrasyon sağlayan Ro-Ro taşımacılığı açısından yüksek potansiyele sahip bir ülkedir. Bununla birlikte sektördeki yoğunlaşma, rekabet eksikliği,

dijitalleşme altyapısındaki yetersizlikler ve yüksek navlun maliyetleri gibi yapısal sorunlar, bu potansiyelin tam olarak değerlendirilememesine neden olmaktadır.

Ro-Ro taşımacılığının geliştirilmesi, Türkiye'nin Avrupa taşımacılık pazarındaki rekabet gücünü artıracaktır. Bu amaçla sektörde daha rekabetçi politikaların hayata geçirilmesi, liman altyapısının güçlendirilmesi, dijital entegrasyonun tamamlanması ve teşvik mekanizmalarının etkinleştirilmesi gerekmektedir. Böylece Türkiye, sürdürülebilir, çevreci ve verimli bir taşımacılık sistemine geçişte Ro-Ro modelini daha etkin kullanabilecektir.

## KAYNAKÇA

- » Cumhurbaşkanlığı Lojistik ve Ulaştırma Raporları
- » Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Raporları
- » TİM İhracat Verileri
- » UND, Ro-Ro Taşımacılığı Analiz Raporu
- » Eurostat Karayolu-Taşımacılık İstatistikleri
- » DFDS, Arkas, Alternative Ro-Ro Şirket Raporları
- » Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi (LPI)

# UND'ye ziyaret eden Bakan Bolat'tan lojistik sektörüne tam destek mesajı

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, UND'ye yaptığı ziyarette ihracatın güçlü bir taşımacılık altyapısı ile mümkün olduğunu vurgulayarak, "UND gibi kuruluşlar bizim göz bebeğimiz. İhracatımızı siz taşıyorsunuz, biz de gerekli altyapıyı sağlıyoruz. Sektöre desteğimiz sürecek" dedi.



**T**icaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, UND'yi ziyaret ederek önemli açıklamalarda bulundu. UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, yönetim kurulu üyeleri ve sektör temsilcileriyle bir araya gelen Bolat'a; Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak, Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Tank Sönmez, Gümrükler Genel Müdürlüğü Transit Daire Başkanı Serkan Göktaş eşlik etti.

## 40 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT İLERİYE TAŞINACAK

Taşımacılık sektörünün ülke ticaretine ve ekonomisine yaptığı etkiye vurgu yapan Bakan Bolat, sektörün Covid-19 salgınındaki performansına vurgu yaptı. Bolat, "Türkiye'de lojistik sektörü, bu süreçte çok başarılı bir sınav verdi. Sadece Türkiye'nin ihtiyaçlarını zamanında teslim etmekle kalmadı. Birçok ihrac pazarlarında başta Avrupa Birliği ülkeleri, ABD gibi ülkeler ve Afrika, Asya gibi ülkeler olmak üzere Türk lojistik sektörü çok başarılı bir performans gösterdi" ifadelerini kullandı.

"Hizmetler sektörü bizim yüz akımız" diyen Bakan Bolat, taşımacılık sektörünün hizmet ihracatına turizm ile birlikte en büyük katkı veren sektör olduğunu söyledi. Bakan Bolat, "Geçtiğimiz yıl hizmet ihracatımız 115 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bunun 61 milyar doları turizmden, 40 milyar doları ise lojistikten geldi. Bu yıl bu rakamları daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz. Taşımacılık sektörünün Türkiye'nin milli gelirine katkısı yaklaşık 100 milyar dolar civarında. Gayri Safi Milli Hasılamız geçen yıl 1 trilyon 330 milyar dolardı. Bu da demek oluyor ki milli gelirin yaklaşık 13'te 1 hizmet sektöründen geliyor" diye konuştu.

## 18 GÜMRÜK KAPISINI MODERNİZE ETTİK

Bütün taşımaların gümrüklerden geçmek zorunda olduğunu, 163 gümrük kapasının bu amaçla hizmet verdiğini söyleyen Bakan Bolat, gümrük kapılarındaki modernizasyon çalışmalarına da değindi. Bolat, 18 gümrük kapısının modernleştirildiğini belirterek, "Gürbulak gümrük kapımız çok yakında tam anlamıyla modern hizmet verecek. Şanlıurfa'daki Ceylanpınar kapımızı geçtiğimiz yıl yenileyerek hizmete aldık. Akçakale Gümrük Kapısı da yatırım programına alındı. Bu yatırımlarla hem ihracatımıza hem taşımacılarımıza destek veriyoruz" dedi.

Ulaştırma kotalarının artırılması için yoğun bir mücadele verdiklerini söyleyen Bakan Bolat, "Gerek Avrupa Birliği nezdinde, gerekse ikili üye ülkeler nezdinde ulaştırma sektörümüzün ihtiyacı olan taşımacılık kotalarının artırılmasına çalışıyoruz" dedi. Bolat, "Gürcistan, Azerbaycan, Rusya ziyaretlerimizde ve AB ile 1 Temmuz'da Ankara'da yaptığımız yüksek düzeyli ticaret diyalog toplantısında taşımacılık kotalarımızı gündeme taşıdık. Bu konuda olumlu bir ilerleme içindeyiz" diyerek yapılan çalışmalardan örnekler verdi.

UND üyelerine seslenen Bolat, "Sizlerle etle tırnak gibiyiz. İhracatımızı siz taşıyorsunuz, gümrük geçişleriniz için altyapıyı biz sağlıyoruz. Hizmet ihracatına yönelik teşviklerimizi sürdürüyoruz. Bu sektöre her zaman destek olmaya devam edeceğiz" diye konuştu. Konuşmasının sonunda UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras'a ve katılım sağlayanlara teşekkür eden Bakan Bolat, "Lojistik sektörü, istihdama katkısıyla, döviz kazandırıcı yapısıyla ve kriz dönemlerinde gösterdiği refleksle Türkiye'nin stratejik gücüdür" dedi.

## BAŞKAN ARAS: LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN ETKİSİ HER YIL ARTIYOR

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, yaptığı konuşmada, son yıllarda lojistik sektörünün hem ülkemizde hem de dünyada artan gücüne dikkat çekti. Sektör olarak ülke ihracatını taşıırken, hizmet ihracatlarını da sürekli artırdıklarını söyleyen Aras, "Her yıl 40 milyar dolarlık hizmet ihracatı sağlıyoruz ve bakanımızın belirttiği şekilde bu rakamları daha da yukarı çıkaracağız. Transit taşımacılıktaki sorunumuz çözümlerse taşımacılık sektörümüzün turizmden daha fazla gelir getireceğinden eminiz" dedi. İkili ve transit geçiş kotalarının artırılması durumunda taşımaların ve dolayısıyla ihracatın da artacağını ifade eden Aras, şu değerlendirmede bulundu: "Sektörümüzün en büyük sorunlarının başında gelen vize konusu, uluslararası taşımalarımızı büyük oranda etkilemektedir. Gümrük taşımalarının performansının artırılması ve transit taşımaların artması yönünde bakanlığımıza önerilerimizi sunduk. Bu konuda sayın bakanımızdan ve ekibinden tam destek alacağımızdan eminiz." Başkan Aras, UND'nin taleplerinin dikkate alınarak sektöre sağlanan desteklerin çok önemli olduğunu, söyledi ve "Sayın bakanımızın bu desteklerin hayata geçmesindeki büyük katkılarından dolayı kendisine şükranlarımızı sunuyoruz." dedi. Aras, "Bakanımızın, genel müdürlerimizle birlikte geniş bir katılımı ile UND'yi ziyareti bizi onurlandırmıştır. Ayrıca sayın bakanımız, Gümrük Genel Müdürlüğü ve muadil STK'ların iş birliği ile geniş katılımlı bir çalışma gurubu kurularak birlikte çalışacağımız söylediler. Bu konudaki iş birliklerinden dolayı da ayrıca şükranlarımızı ve teşekkürlerimizi sunuyoruz." diye konuştu. Başkan Aras tarafından Ticaret Bakanı Bolat'a Tarihi Türkiye haritalarının yer aldığı atlası takdim edildi.

# E5003 yerli lokomotif ilk seferinde 617 ton yük taşıdı

**T**ürkiye'nin ilk yerli ve milli ana hat elektrikli lokomotifi E5000 serisinin üçüncü üyesi E5003, ticari yük taşımacılığında hizmete başladı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye'nin ilk yerli ve milli ana hat elektrikli lokomotifi E5000 serisinin üçüncü lokomotifi E5003, Eskişehir Hasanbey-Sazılar arasında ilk ticari seferini gerçekleştirdiğini bildirdi. Bakan Uraloğlu, E5003'ün Eskişehir çıkışlı tarifeli yük treniyle 125 kilometrelik mesafeyi kat ederek Sazılar İstasyonu'na 26 vagon ve 617 ton yük taşıdığını bildirdi.

Bakan Uraloğlu, Türkiye'nin ilk yerli ve milli ana hat elektrikli lokomotifinin, Eskişehir Hasanbey-Sazılar arasında ilk ticari seferini gerçekleştirdiğini açıkladı. Bakan Uraloğlu, TÜRASAŞ tarafından yerli ve milli imkânlarla üretilen E5000 serisi lokomotifin geçen ay TCDD Taşımacılık Genel Müdürlüğüne teslim edildiğini anmsattı.

## 125 KİLOMETRE MESAFE YOL KAT ETTİ

Bakan Uraloğlu, teslimatın ardından gerekli altyapı ve emniyet testlerinin başarıyla tamamlandığını belirterek "Yerli



ve milli ana hat elektrikli lokomotifi E5000 serisinin üçüncü lokomotifi ilk seferini gerçekleştirdi. E5003 lokomotifimiz, Eskişehir'in Hasanbey ile Sazılar istasyonları arasında 125 kilometre mesafe yol kat etti, 617 tonluk yük taşıdı" dedi.

E5000 serisi lokomotiflerin yüksek performanslı çekiş sistemleri ve enerji verimliliğindeki başarısıyla Türkiye'nin sürdürülebilir ulaşım hedeflerine doğrudan katkı sağladığını belirten Bakan Uraloğlu,

2002 yılından bu yana yerli demiryolu ekosistemini oluşturmak için aralıksız çalıştıklarını vurgulayarak şöyle devam etti: "Bu lokomotifler yalnızca birer taşıma aracı değil, aynı zamanda ülkemizin demiryolu sanayisinde ulaştığı milli bağımsızlığın birer göstergesidir. Artık lokomotif teknolojisinde kendi sistemlerini üretebilen sayılı ülkeler arasındayız. Bilgi birikimimiz ve mühendislik gücümüz sayesinde yerlilik oranımız her geçen gün daha da artıyor."

## Raylı sistemlere 500 milyon TL'lik destek geliyor

**U**laştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, İstanbul'da düzenlenen 11. Eurasia Rail Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı'nın kapanış programına katıldı. Etkinlikte konuşan Bakan Uraloğlu, üç gün süren fuarın demiryolu sanayisinin nabzını tuttuğunu ifade ederek, demiryolu taşımacılığının sadece ulaşım değil, aynı zamanda ekonomik kalkınma, çevresel sürdürülebilirlik ve küresel entegrasyon açısından da stratejik önem taşıdığını vurguladı.

Uraloğlu, Türkiye'nin Çin'den Londra'ya uzanan Orta Koridor'daki stratejik konumuna dikkat çekerek, son 23 yılda demiryollarına toplam 64 milyar dolarlık yatırım yapıldığını söyledi. Bakan, "Her bir ray, milletimizin refahına, ekonomimizin gücüne ve çevremizin geleceğine adanmış birer adımdır" ifadelerini kullandı. Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu ve Marmaray gibi projelerin,



Türkiye'yi Asya ile Avrupa arasında demiryolu taşımacılığının merkezi haline getirdiğini belirten Uraloğlu, Zengezur Koridoru ve Kalkınma Yolu gibi yeni ulaşım projeleriyle bu rolün daha da güçleneceğini söyledi.

Türkiye'nin raylı sistemlerde dışa bağımlılığı azaltmak için önemli adımlar attığını dile getiren Uraloğlu, 2023'te saatte

160 km hız yapabilen ilk milli elektrikli trenin hizmete girdiğini, 225 km/saat hızındaki milli trenin de üretim sürecinin başlatıldığını belirtti. "2026-2028 yılları arasında 14 adet 225 km/saat hızlı set üretilip hizmete sunacağız" dedi.

Milli Elektrikli Lokomotif E5000'in TSI sertifikalı olduğuna dikkat çeken Uraloğlu, bu teknolojinin Avrupa standartlarına uygun olduğunu belirtti. Türkiye Raylı Sistem Araçları Sanayii AŞ'nin (TÜRASAŞ), 2024 yılında 10 milyar TL'lik satış yaptığını ve Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında 174 sıra yükselerek 225. sıraya yerleştiğini açıkladı.

Sektörde yerli üreticilerin desteklenmesi amacıyla yeni bir adım atıldığını duyuran Uraloğlu, "Raylı sistemlerde 'bir fikrim var' diyen herkesi destekleyecek yasal düzenlemeyi yaptık. Önümüzdeki ay, sektöre yönelik 500 milyon TL'lik yeni bir destek programını başlatıyoruz" dedi.

# Çin'den Türkiye'ye gelen ilk yük treni Avrupa'ya uğurlandı

Çin ile Türkiye arasında kurulan demiryolu hattında ilk yük treni Marmaray Halkalı İstasyonu'na ulaştı. Orta Koridor üzerinden Avrupa'ya kesintisiz taşımacılık sağlayacak tren, Polonya ve Macaristan'a doğru yola çıktı.

Çin'den yola çıkan iki yük treni, Türkiye üzerinden Avrupa'ya geçiş yapacak. Türkiye ile Çin arasında imzalanan iş birliği kapsamında düzenlenen ilk yük treni, Marmaray Halkalı İstasyonu'na ulaştı. Orta Koridor güzergahını kullanarak kesintisiz taşımacılık sağlayan tren, Türkiye üzerinden Avrupa'ya geçiş yapacak. Çin'in Chengdu şehrinde 55 konteynerde 508 ton yüküyle yola çıkan ilk tren, toplamda 10 bin 400 kilometrelik parkuru kat ederek Polonya'nın Lodz kentine ulaşacak. İkinci tren ise 43 konteynerde 420 ton yüküyle 10 bin 998 kilometrelik bir güzergah üzerinden Macaristan'ın başkenti Budapeşte'ye gidecek.

## 'TÜRKİYE LOJİSTİKTE ÜS KONUMUNA İLERLİYOR'

İlk seferin gerçekleşmesine yönelik Marmaray Halkalı İstasyonu'nda düzenlenen törende konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Enver İskurt, Pasifik Eurasia ile Çin Devlet Demiryolları (China Railway) arasında kurulan stratejik iş birliği kapsamında İstanbul'a ulaşan iki yük treninin Çin-Türkiye-Avrupa Demiryolu Hattı'nda tarihi bir dönüm noktası olduğunu belirtti. İskurt, Orta Koridor üzerinden hayata geçirilmesinin Türkiye'nin küresel lojistikte üstlendiği rolü daha da güçlendirdiğini ifade ederek, "Ülkemizde düzenlenen Küresel Ulaştırma Koridorları Forumu'nun somut sonuçlarından biri olarak Çin ile Avrupa arasında düzenli olarak işletilecek yük treni, Türkiye üzerinden Polonya'ya ulaşacaktır. Türkiye, uluslararası demiryolu koridoru olarak ön plana çıkan Orta Koridor ile küresel lojistik sistemindeki rolünü pekiştirmektedir" dedi.

Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı ve Marmaray Boğaz Tüp Geçiş'i'nin Türkiye'nin uluslararası demiryolu koridorlarındaki merkezi rolünü güçlendirdiğini kaydeden İskurt, Çin'den çıkan yüklerin Kazakistan ve Azerbaycan üzerinden Gürcistan'a, oradan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu hattı ile Türkiye'ye ulaştığını, buradan da Avrupa'ya taşıdığını aktardı. İskurt, "Bu koridorun sağladığı 10-15 günlük taşıma süresi, Kuzey ve Güney koridorlara kıyasla önemli bir zaman ve maliyet



avantajı sunmaktadır. Hedefimiz bu süreyi 10 günün altına çekmek ve uzun vadede yıllık 1.500 blok tren seferi gerçekleştirmektir" dedi. Zengezur Koridoru, Kalkınma Yolu ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nden geçecek Kuzey Marmara demiryolu gibi projelerle bölgesel bağlantıların güçlendirileceğini belirten İskurt, bu projelerin sadece lojistikte değil, bölgesel istikrar ve ekonomik entegrasyonda da stratejik rol oynayacağını ifade etti. Türkiye'nin artık yalnızca bir transit ülke değil, yük akışını yöneten ve lojistikte değer üreten bir üs olma yolunda ilerlediğini vurgulayan İskurt, "Bu dönüşüm, sadece bugüne değil, geleceğin dünyasına yapılan bir yatırımdır. Enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve çevresel sorumlulukla şekillenen bu vizyonda, kardeş ve dost ülkelerle işbirliği yapmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz" dedi.

## 'ORTA KORİDOR, BÖLGESEL TİCARETE İVME KAZANDIRACAK'

Pasifik Eurasia Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erol Erkan ise, Orta Koridor güzergahında yeni bir dönemin başladığını vurguladı. Erkan, Pasifik Eurasia olarak 2019 yılından bu yana Asya'dan Avrupa'ya Demir İpek Yolu hayalini gerçeğe dönüştürmek için önemli başarıları imza attıklarını belirterek, "Orta Koridor üzerinden birçok deneme taşımacılığı gerçekleştirdik. Yaşanan sorunları güzergahtaki tüm paydaşlarımızla görüşerek çözüme kavuşturamaya çalıştık. Bugün burada buluşmamız, bu çalışmaların bir sonu-

çudur" dedi. Haziran ayında İstanbul'da düzenlenen Küresel Ulaştırma Koridorları Forumu'nda China Railway ile imzaladıkları stratejik iş birliği sayesinde Chongqing ve Chengdu şehirlerinden düzenli tren seferlerini başlattıklarını kaydeden Erkan, "Çin sınırından Avrupa'daki teslim noktasına kadar tüm parkuru şirket olarak organize etmiş bulunuyoruz. Bu, büyük bir operasyonel kabiliyet ve uluslararası iş birliği gerektiriyor. Bunu başarmanın haklı gururunu yaşıyoruz" diye konuştu. China Railway ile yapılan iş birliğinin Kuşak Yol Girişimi'ne ivme kazandırmayı ve Türkiye üzerinden Orta Koridor'un gelişimine katkı sağlamayı amaçladığını ifade eden Erkan, "Bu sayede bölge ve güzergâh üzerindeki ülkelerle olan ticaret hacmimizin artmasına destek olacağız" dedi. Erkan, Orta Koridor'un Çin'den başlayıp Türkiye Cumhuriyetleri, Gürcistan ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya uzanan stratejik bir güzergâh olduğunu belirterek, "Bu rota bizim vizyonumuzda yalnızca bir alternatif değil; Türkiye'ye hem coğrafi hem de ekonomik açıdan büyük fırsatlar sunuyor. İlk etapta yılda 1.000 adet blok tren seferine ulaşmayı hedefliyoruz" dedi. Erkan, sözlerini şöyle tamamladı: "Orta Koridorun güçlenmesi ve lojistik kapasitesinin artması için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Bu çalışmaların sonuçlarını görmek bizim için hem gurur verici hem de daha büyük hedefler için ilham kaynağıdır. Bu girişimin ülkemiz için hayırlı olmasını diliyorum."

# Demiryoluyla 7,8 milyon ton liman bağlantılı yük taşındı



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, 2024 yılında Türkiye’de liman bağlantılı demir yolu taşımacılığıyla 4,6 milyon ton ihracat ve 3,2 milyon ton ithalat yükü olmak üzere toplam 7,8 milyon ton kombine yük taşındığını açıkladı.

**U**laştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, geçen yıl demir yolu ile yapılan ihracat taşımalarına ilişkin bilgi verdi. Türkiye’de 2024’te yaklaşık 4,6 milyon ton liman bağlantılı kombine ihraç taşıması gerçekleştirildiğini bildiren Uraloğlu, “İthalat kapsamında da 3,2 milyon ton kombine yük taşıması yapıldı. 2024’te ithalat ve ihracat olmak üzere toplam 7,8 milyon ton liman bağlantılı kombine yük taşımacılığı gerçekleştirildi” ifadesini kullandı. Uraloğlu, demir yolu sisteminin, yüksek emniyet düzeyi, sürdürülebilir maliyet avantajları, planlı ve konforlu seyahat imkanlarıyla ulaşım ağının vazgeçilmez parçası olduğunu söyledi.

## İHRACAT YÜKÜ 6,6 MİLYON TONA ULAŞTI

Demir yoluyla ihracat taşımalarının hem sınır kapılarından hem de limanlara demir yolu bağlantısıyla kombine yapıldığını anlatan Uraloğlu, değerlendirmesini şöyle

sürdürdü: “Ülkemizde geçen yıl demir yollarıyla sınır kapılarından 2 milyon 104 bin ton, liman bağlantılı 4 milyon 562 bin ton ihracat taşıması gerçekleştirildi. Böylece, demir yoluyla 6 milyon 666 bin ton ihracat taşıması yapıldı. Demir yoluyla ihracat Bakü-Tiflis-Kars (Canbaz/Ahulkelek), İran (Kapıköy) ve Avrupa (Kapıkule) sınır kapılarından gerçekleştiriliyor. Liman bağlantılı demir yolu ihracatı da Atakaş ve Aliğa limanları, Mersin International Port (Tırmıl), İsdemir, Assan, Gübretaş, Ekinciler iskeleleri, Limak Port, Çelebi Port (Bandırma), TCDD Alsancak Limanı, Safi Port, DP World, Evyap Port, Tekirdağ Asya Port, Samsun Port, Samsun Yeşilyurt Limanı, NemPort, Zonguldak TTK ve Çatalağzı Eren limanlarından gerçekleştiriliyor.”

## EN ÇOK CEVHER VE METAL ATIKLARI TAŞINDI

Uraloğlu, Türkiye’nin demir yolu ağını güçlendirmek için çalışmalara dur-

maksızın devam ettiklerini belirterek, yakın zamanda Türkiye’nin bölgesel demir yolu bağlantısını güçlendirecek Kars-Iğdır-Aralık-Dilucu Demir Yolu Projesi için 2,4 milyar avruluk dış finansman temin edildiğini hatırlattı.

Gelecekte karşı karşıya kalınacak iklim kriziyle etkin mücadele edebilmek ve dünya ticaretinden daha fazla pay alabilmek için demir yolu altyapı yatırımlarının artırılmasının büyük önem taşıdığına dikkati çeken Uraloğlu, “Karasal taşımacılıkta demir yolunun payını artırmak, üretici ve sanayicilere rekabet avantajı sağlamak, maliyetleri azaltmak ve sürdürülebilir bir lojistik yapıyı teşvik etmek öncelikli hedeflerimizden” diye konuştu.

Uraloğlu, bu doğrultuda, liman bağlantılarının güçlendirilmesi, yük taşımacılığının demir yoluna yönlendirilmesi ve uluslararası ticaret koridorlarına entegrasyon sağlanması için çalışmaların titizlikle sürdürüldüğünü dile getirdi.





# Tata Motors, Iveco Group'u satın alıyor

**T**icari araçlar ve mobilite sektöründe Avrupa'nın önde gelen şirketlerinden Iveco Group N.V. (EXM: IVG) ile küresel otomotiv devi Tata Motors Limited (NSE: TATAMOTORS), kapsamlı bir birleşme anlaşmasına imza attıklarını duyurdu. Anlaşma, birbirini tamamlayan ürün portföylerini, geniş coğrafi erişimi ve ileri endüstriyel yetkinlikleri bir araya getirerek küresel ölçekte güçlü bir ticari araç grubu oluşturmayı hedefliyor. Iveco Group Yönetim Kurulu, Tata Motors'un tamamen nakit olarak sunduğu gönüllü devralma teklifini oybirliğiyle desteklerken, teklifin tamamlanması Iveco'nun savunma iş biriminin ayrılmasına bağlı olacak.

## 3,8 MİLYAR EURO'LUK ANLAŞMA

Tata Motors tarafından Hollanda'da kurulacak olan ve şirkete doğrudan ya da dolaylı olarak tamamen ait olacak yeni bir limited şirket üzerinden sunulacak teklif, Iveco Group'un savunma iş birimi hariç tutulduğunda yaklaşık 3,8 milyar Euro değerinde bir piyasa bedeli ifade ediyor.

Halka arz edilmiş hisseler için belirlenen teklif fiyatı, hisse başına 14,1 Euro (temettü dahil, ancak savunma işinin satışından elde edilecek temettüler hariç) olarak belirlendi. Ayrıca savunma iş biriminin satışına bağlı olarak, Iveco hissedarlarına hisse başına 5,5-6 Euro tutarında olağanüstü temettü dağıtılması öngörülüyor.

Belirlenen fiyat, 17 Temmuz 2025 itibarıyla işlem hacmine göre ağırlıklandırılmış ortalama fiyat olan 16,02 Euro'ya kıyasla %22-25 oranında prim anlamına geliyor. Savunma iş biriminden elde edilecek temettü düşüldüğünde ise prim oranı %34-41 arasında hesaplanıyor.

Iveco Group'un en büyük hissedarı Exor N.V., toplam sermayenin %27,06'sını ve oy haklarının %43,11'ini temsil eden paylarıyla teklifi desteklemek üzere bağlayıcı taahhütte bulundu. Teklifin tamamı için finansman sağlanmış olup, fonların kesinliği ve işlemin

Tata Motors, Iveco Group'u 3,8 milyar Euro değerleme üzerinden satın almak için anlaşma imzaladı. Birleşme sonrası ortaya çıkacak yapı, yıllık 540 bin araç satış kapasitesi ve 22 milyar Euro gelirle ticari araç sektöründe küresel bir dev oluşturacak.

yüksek oranda tamamlanabilirliği güvence altına alındı.

## KÜRESEL TİCARİ ARAÇ DEVİNE DOĞRU

Birleşme sonrası ortaya çıkacak grup, yıllık yaklaşık 540 bin araç satış kapasitesi ve yaklaşık 22 milyar Euro birleşik gelir ile ticari araç sektöründe güçlü bir yapı oluşturacak. Gelir dağılımının Avrupa'da %50, Hindistan'da %35 ve Amerika'da olacağı, Asya ve Afrika'da ise cazip bir pazar konumuna ulaşacağı belirtildi.

Tata Motors Yönetim Kurulu Başkanı Natarajan Chandrasekaran, birleşmenin Hindistan ve Avrupa gibi iki stratejik pazarda küresel rekabet gücünü artıracığını vurgularken, Iveco Group Yönetim Kurulu Başkanı Suzanne Heywood, iş birliğinin sürdürülebilir mobilite vizyonunu güçlendireceğini söyledi. Tata Motors İcra Direktörü Girish Wagh, birleşmenin operasyonel mükemmeliyet ve müşteri odaklı çözümler için yeni fırsatlar yaratacağını ifade ederken, Iveco Group CEO'su Olof Persson, iş birliğinin sıfır emisyonlu taşımacılıkta inovasyonu hızlandıracağını belirtti.

## BORSADAN ÇIKIŞ VE ONAY SÜRECİ

Teklif, Iveco Group'un adi hisselerinin O'ünün iktisap edilmesini ve ardından Euro-next Milano Borsası'ndan çıkışını hedefliyor. Tüm payların elde edilmesinde durumunda Iveco, Tata Motors'un tamamen sahip olduğu bir yan kuruluş olarak faaliyetlerini sürdürecektir.

Sürecin tamamlanması için birleşme



kontrolü, doğrudan yabancı yatırım, AB Yabancı Sübvansiyonları Yönetmeliği ve finansal düzenleyici onayların alınması gerekiyor. Bu kapsamda teklifin 2026 yılının ilk yarısında sonuçlanması öngörülüyor. Savunma iş biriminin satışı ise en geç 31 Mart 2026 tarihine kadar tamamlanacak.

## ÇALIŞAN HAKLARI VE KURUMSAL KİMLİK KORUNACAK

Tata Motors, birleşme sonrası en az iki yıl boyunca Iveco'nun kurumsal kimliği, markaları, üretim tesisleri ve istihdam seviyelerini koruma taahhüdünde bulundu. Ayrıca mevcut çalışan hakları ve gelişim fırsatlarının da sürdürüleceği açıklandı.

## DANIŞMANLAR

İşlem kapsamında Iveco Group'a Goldman Sachs münhasır finansal danışman, De Brauw Blackstone Westbroek ve Pedersoli-Gattai hukuk danışmanı, Maisto e Associati vergi danışmanı olarak hizmet verirken; Tata Motors'a Morgan Stanley India finansal danışman, Clifford Chance hukuk danışmanı olarak görev yaptı.

# FORD TRANSIT, 60 yılda 13 milyon adeti aştı

**A**vrupa'da ticari işletmelerin kullanımına ilk kez sunulduğu 1965'ten sadece iki yıl sonra Ford Otosan tarafından Türkiye'de üretilmeye başlanan Ford Transit, 60 yaşına girdi. 9 Ağustos 1965'te üretim hattından indirilen ilk efsanevi Ford Transit'in üzerinden tam 31 milyon 536 bin dakika geçti. Ford Otosan'ın Gölçük Fabrikası'nda üretilen ve dünyanın en çok satan bir numaralı vanı Transit, profesyoneller, işletmeler ve toplulukları destekleyen sarsılmaz bir güç merkezi oldu.

Ford, 1965 yılında "Her dükkân sahibi, müteahhit, ambulans şoförü, inşaatçı, fırıncı, mum üreticisi veya tatilci, kendi özel ihtiyacını Ford Transit ile karşılayabilir" açıklamasını yaptı. Rakamlar, bu açıklama-

nın gerçekliğini teyit ediyor.

Ford Transit üretimi, 60 yılda 13 milyon adedi aştı. Bu rakam, 365 gün boyunca, 7 gün 24 saat, kesintisiz olarak her 2,5 dakikada bir üretim hattından yeni bir Ford Transit aracının indirildiği anlamına geliyor.

Ford'un sektöre yön veren van modelinin 60 yıllık mirasını ortaya koyan çarpıcı veriler, Transit'in zamana meydan okuyan başarısını diğer rakamlarla da ortaya koyuyor.

## RAKAMLARLA FORD TRANSİT

» Sektörde çığır açan Transit, dünyanın en çok satan bir numaralı van'ı oldu.

» Transit, Avrupa ve Türkiye'de 1965'ten bu yana 10 milyon 100 bin adet üretildi. Küresel üretim adedi ise 13 milyonu aştı.

» 2024 yılında Avrupa'da satılan 1 ton ve 2 ton segmentlerindeki her 5 van'dan 1'i Ford Transit veya Transit Custom oldu1.

» 2024 yılında Avrupa genelinde ortalama olarak her 2 dakikada 1 adet Transit van satın alındı1.

» İkonik Mk1 Transit, yaklaşık 1,7 tona (35 cwt) kadar yük taşıma kapasitesi sunuyordu. Günümüzün Transit panelvanı, 2,4 tonu aşan yük taşıma kapasitesiyle öne çıkıyor2.

» L4H3 gövde seçeneğine sahip olan en büyük Transit model, 15,1 metrekiplük yüklenme hacmiyle yaklaşık 236 bin adet pinpon topu taşıyabiliyor2.

» Ford SuperVan 4.2'nin elektrikli versiyonu 2.000 PS güç üretiyor.

» E-Transit'in gelişmiş menzil seçeneği, sürüş menzili 402 kilometreye kadar çıkarıyor. Bu rakam, standart bataryaya kıyasla yüzde 28'lik bir artış anlamına geliyor3.

» Avrupa'daki Transit ve Transit Custom satışlarında 2014-2024 yılları arasında yüzde 52'lik bir artış kaydedildi.

» 2024'te Avrupa ve Türkiye'de üretilen Transit adedi, 1966'daki ilk tam üretim yılına kıyasla dört kat arttı.

» Ford Otosan Müşteri ve Teknoloji Merkezi Çalışan Müşteri Sadakat Takımları ve "Uptime" Takımları, 2025 yılının ilk altı ayında, bağlı araçlardan gelen sinyallerle müşterileri arıza ile karşılaşmadan uyararak araç kullanılabilirliği 10 bin gün artırdı.

» Transit veya Transit Custom, 59 yıldır Birleşik Krallık'ta en çok satan van modeli oldu.



## Özgür Fırat, RENAULT TRUCKS'ta uluslararası göreve atandı

**R**enault Trucks Türkiye Satış Direktörü Özgür Fırat, Renault Trucks International bünyesinde Satış Sonrası Hizmetler ve Bayi Ağı Geliştirme Direktörü olarak atandı. Fırat, Renault Trucks International yönetim ekibinin bir üyesi olarak Ekim 2025 itibarıyla Fransa'nın Lyon şehrinde çalışmalarını sürdürecektir. Renault Trucks Türkiye çatısı altında 2011 yılından bu yana satış, satış sonrası hizmetler ve bayi ağı yönetimi gibi kritik alanlarda önemli başarılar imza atan Özgür Fırat, markanın Türkiye'deki büyüme yolculuğuna güçlü bir liderlik kattı. Özgür Fırat, yeni görevinde ise Renault Trucks'ın merkezi olan Lyon'da, uluslararası pazarların satış sonrası hizmetler ve bayi ağı geliştirme stratejilerinin yönetiminden sorumlu olacak. Bu stratejik pozisyonda markanın dünya genelinde sürdürülebilir büyüme hedeflerine katkı sunacak.

Renault Trucks Türkiye'de görev süresi boyunca önemli pozisyonlarda bulunan Özgür Fırat, son olarak Satış Direktörü unvanıyla satış operasyonları ile filo müşteri stratejilerinin yönetimini üstlendi. Türkiye genelinde satış ve satış sonrası performans artırılmasında kilit rol oynayan Fırat, özellikle ulusal bayi ağının gelişimini destekleyerek operasyonların güçlendirilmesinde etkin bir liderlik sergiledi.

Müşteri memnuniyetini odağına alan yaklaşımı ve çözüm odaklı yönetim becerileri sayesinde Renault Trucks Türkiye'nin pazardaki konumunun daha da sağlamlaşmasına katkı sağlayan Özgür Fırat, şimdi bu deneyimini global ölçekte değerlendiriyor.

İstanbul Teknik Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği bölümünden mezun olan ve Kadir Has Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisans eğitimini tamamlayan Özgür Fırat, evli ve bir çocuk babası.



# OTOKAR ilk yarıda kamyon satışlarını %49 artırdı

**O**tokar, yurt içindeki ve küresel ölçekteki güçlü büyümesini sürdürüyor. Yılın ilk 6 ayında toplam 3 bin 430 adet araç satışı gerçekleştiren şirket, bir önceki yılın aynı dönemindeki satış adetlerine göre yüzde 53 büyüme kaydetti. Otokar'ın yılın ilk yarısında cirosu önceki yıla göre yüzde 13 artarak 19,8 milyar TL ve ihracatı 302 milyon USD oldu. İkinci çeyrekte gerçekleşen 412 milyon TL net kâr ile birlikte şirketin 6 aylık net zararı 79 milyon TL'ye geriledi.

2025 yılında satışa sunulan Atlas 9'un olumlu etkisiyle Otokar'ın kamyon (7-15 ton) segmentindeki satışları, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 49 artarak 648 adete ulaştı. 2024 yılının son çeyreğinde Foton Tunland araçlarıyla pick-up pazarına iddialı bir giriş yapan Otokar, 2025'in ilk 6 ayında bu segmentte 905 adet satış gerçekleştirdi.

50'den fazla ülkeye otobüs ihraç eden Otokar, Avrupa'daki güçlü büyümesini sürdürdü. Otokar, 2025 yılının ilk yarısında İtalya'nın Siena, Arezzo ve Cagliari şehirlerine otobüs teslimatları gerçekleştirdi.

Kara araçları alanında NATO ve Birleşmiş Milletler'in uzun yıllardır tedarikçilerinden biri olan, 33 binden fazla askeri araç, 40'tan fazla ülkede aktif olarak hizmet veren Otokar, yeni başarılarına imza atmaya



devam etti. Şirketin dünyaca ünlü ARMA 6x6 zırhlı aracı, Estonya'da göreve başladı. 2024 yılının son çeyreğinde Türkiye'nin tek kalemde aldığı en büyük kara platformu ihracatı sözleşmesine Romanya ile imza atan Otokar, ilk sene içinde teslim edilecek araçların üretimine hızla devam ediyor. Türkiye'de üretilen Romanya COBRA II araçlarının Mediaş'ta yerel entegrasyon faaliyetlerine başlandı.

Otokar Genel Müdürü Aykut Özuner, şirketin 2025'in ilk yarısında hem ticari araç

hem de savunma sanayiinde büyümesini sürdürdüğünü açıkladı. "Romanya'dan aldığımız 1.059 adetlik zırhlı araç siparişinin üretimine başladık. Önümüzdeki sene itibarıyla Romanya'da zırhlı araç üretimine başlayacağız" dedi. Özuner, Fransa, İtalya, BAE ve Kazakistan'daki iştiraklerle farklı coğrafyalarda büyüdüklerini belirterek, "Otokar artık sadece ürün ihracatıyla değil, yerel üretim ve teknoloji transferiyle de global ölçekte ön plana çıkıyor" ifadelerini kullandı.

## CONTINENTAL sürdürülebilirlik hedeflerine kararlılıkla ilerliyor

**C**ontinental, lastik üretiminde çevresel etkilerini azaltmaya ve şeffaflığı artırmaya yönelik adımlarını hızlandırıyor. Şirket, Çekya'daki Otokovice ve Fransa'daki Sarreguemines lastik üretim tesislerinin ISCC PLUS (Uluslararası Sürdürülebilirlik ve Karbon Sertifikası) almasıyla, sürdürülebilir hammaddelerin izlenebilirliği konusunda önemli bir eşiği geçti.

Continental, 2025 yılı sonuna kadar lastiklerinde kullanılan yenilenebilir ve geri dönüştürülmüş hammadde oranını %26'nın üzerine çıkarmayı, 2030 yılına kadar ise bu

oranı %40'ın üzerine taşımayı hedefliyor. Bu kapsamda şirket; doğal kauçukta sorumlu tedarik, geri dönüştürülmüş PET şişelerden elde edilen ContiRe.Tex teknolojisi, pirinç kabuğu küllerinden üretilen silika ve formaldehit içermeyen COKOON kaplama gibi yenilikçi malzemeleri üretim süreçlerine entegre ediyor.

Otokovice tesisi yılda yaklaşık 19 milyon binek lastiği ve 1 milyondan fazla kamyon lastiği üretim kapasitesiyle Continental'in en büyük üretim merkezlerinden biri olarak öne çıkarken, Sarreguemines tesisi ise yılda 8,5 milyon lastik üretim

kapasitesine sahip. Bu iki tesisin sertifikalandırılması, Continental'in kütle dengesi yaklaşımıyla üretimde sürdürülebilir hammaddelerin kullanımını şeffaf biçimde takip edebilmesini sağlıyor.

Continental Lastikleri Sürdürülebilirlik Direktörü Jorge Almeida, "ISCC PLUS sertifikası, üretim süreçlerimizin daha şeffaf ve sorumlu hale geldiğini gösteriyor. Tedarik zincirimizin her aşamasında sürdürülebilirliği artırmaya kararlıyız." dedi.

Continental, tüm üretim tesislerini kademeli olarak ISCC PLUS sertifikalı hale getirmeyi planlıyor. Bu çok merkezli yaklaşım, şirketin 2030 yılına kadar lastiklerinde %40'tan fazla sürdürülebilir hammadde kullanım hedefine ulaşmasında kritik rol oynayacak.

Bu adımlar, Continental'in yalnızca çevresel etkilerini azaltma çabalarını değil, aynı zamanda lastik sektöründe sürdürülebilirlik odaklı dönüşümün öncüsü olma vizyonunu da yansıtıyor.



## Frigo Nevnak'tan 350 adet Tırsan yatırımı

**T**ırsan, Frigo Nevnak'a 350 adet Tren Yükleme Tenteli Perdeli teslim etti. Frigo Nevnak'ın filosundaki Tırsan sayısı 550'ye yükseldi. Frigo Nevnak'ın filosuna kattığı yeni araçlar, Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde gerçekleştirilen tören ile teslim edildi. Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu'nun ev sahipliğinde gerçekleşen törene Frigo Nevnak Yönetim Kurulu Başkanı Tefik Gözkaya, Genel Müdür Kahraman Gözkaya ile Tırsan Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Satış İcra Kurulu Üyesi Özgür Ayçiçek katıldı. Tırsan Treyler Yönetim

Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, teslimat töreninde yaptığı konuşmada "Frigo Nevnak, 50. yılına girecek tecrübesi ile uluslararası nakliyenin en köklü isimlerinden biridir. Geçen uzun yıllar içerisinde sektörün ve Frigo Nevnak'ın ihtiyaçları değişti, dönüştü. Tırsan, patent şampiyonu mühendis ekiplerinin Avrupa'nın test kapasitesi ve kapsamı bakımından rakipsiz Ar-Ge Merkezlerinde sektörümüzü ileriye taşıyacak teknolojileri geliştiriyor ve sunuyor. Frigo Nevnak'a teslim ettiğimiz araçlarımız treyler teknolojisinin en ileri araçlarıdır. İş birliğimizin uzun yıllar boyunca daha da güçlenerek devam etmesini temenni

ediyorum" diye konuştu. Frigo Nevnak Yönetim Kurulu Başkanı Tefik Gözkaya ise "Önümüzdeki yıl 50. yılımıza gireceğiz. Bu büyük operasyonu, yüksek hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti ile 50. yıla kadar getirmiş olmaktan gurur duyuyoruz. Geniş filomuz, uluslararası nakliye tecrübemiz, genç ve dinamik ekibimiz, Bursa ve Çatalca'da bulunan depolarımız ile eşsiz bir hizmet vermeye devam ediyoruz. Sağlam, planlı yatırımlar ile 50 yıldır olduğu gibi büyümeye devam ediyoruz. Tırsan ile olan köklü iş birliğimizin, karşılıklı güven ve kalite anlayışı ile daha çok uzun yıllar devam edeceğine eminim" dedi.

## CNG LOJİSTİK, 21. TIRSAN TREYLERİNİ TESLİM ALDI

Tırsan, CNG Lojistik'e 21. Tenteli Perdeli Multi-Ride aracını teslim etti. Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde gerçekleştirilen törene Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve CNG Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cingi katıldı. Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu törende yaptığı konuşmada, "CNG Lojistik düzenli yatırımları ve büyüyen ekibi ile değerli iş ortaklarımızdan biridir. Bugüne kadar yaptıkları yatırımların tamamında Tırsan'ı tercih ettiler. Uzman mühendis kadrolarımız tarafından ödüllü Ar-Ge merkezlerimizde geliştirilip test edilen, en yüksek rekabetçiliği, uzun kullanım ömrünü ve verimi sunan treylerlerimizle onların yanında olmaya, onlara güç katmaya devam edeceğiz. İş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum" dedi. CNG Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Cingi ise, "Avrupa ve Asya rotalarında verdiğimiz komple ve parsiyel taşımacılık hizmetini emin adımlarla büyüttüğümüz filomuz ile sürdürüyoruz. Amacımız her

zaman güvenle taşımak, zamanında teslim etmek ve müşterimizi her taşımada memnun etmek. Filomuzun tamamı Tırsan araçlarından oluşuyor. Müşterilerimize Tırsan ile hizmet götürdüğümüzde yükün güvende olacağından eminiz. Düzenli bakımlar halinde servise uğrama ihtiyacı görmüyoruz.

Bu sayede tüm gücümüzü işimize aktarıp yüksek müşteri memnuniyetine odaklanabiliyoruz. CNG Lojistik olarak müşteri memnuniyetine odaklanan düzenli yatırımlarla büyümeye devam edeceğiz. Tırsan ile olan iş birliğimizin önümüzdeki yıllarda da devam edeceğine eminiz" diye konuştu.





## WIELTON

# Avrora Lojistik, yeni Wielton dorselerini filosuna ekledi

**A**vrupa ve Asya bölgesine karayolu taşımacılığı yapan Avrora Logistics, filosunu 3 adet Side Curtain Master ve 2 adet Side Curtain Master Mega modeli olmak üzere toplam 5 adet Wielton dorse ile güçlendirdi. Avrora Lojistik'e, UCR Otomotiv tarafından satışı yapılan yeni araçları, Doğu Otomotiv Gebze lokasyonunda Avrora Lojistik Satın Alma Müdürü Süleyman Ertürk ve Kara ve Demiryolu Lojistik Koordinatörü Enver

Göçer'e teslim edildi.

Teslimat töreninde bir açıklama yapan firma ortakları Emrullah Soyutürk ve Hasan Çalışkan "OLS Şirketler Grubu'nun iştiraki Avrora Lojistik olarak, operasyonel süreçlerimizde ihtiyaç duyduğumuz sürekliliği Wielton'un dayanıklı, ergonomik yapısı ve yaygın servis-yedek parça ağı sayesinde sağlıyoruz. Operasyonel süreçlerimizde, Avrora Lojistik ekibi olarak ihtiyaç duyduğumuz her an ulaşabildiğimiz güçlü destek altyapısı, Wielton'u tercih

etmemizin ne kadar isabetli bir karar olduğunu bize her seferinde kanıtıyor" şeklinde konuştular. Avrora'nın bağlı olduğu OLS Lojistik Şirketler Grubu, karayolu taşımacılığı, havayolu taşımacılığı, deniz-yolu taşımacılığı, demiryolu taşımacılığı, gümrük operasyonları, depolama ve multimodal lojistik hizmetleri veriyor. İstanbul merkezli firmanın ayrıca Çatalca'da garaj, St. Petersburg, Kazakistan, Bulgaristan ve Moskova'da ofis/depo altyapısı yatırımları bulunuyor.

## SCANIA

### Scania Fire Edition Türkiye'deki ilk sahibine kavuştu

**İ**svaçli ünlü tasarımcı Sven-Erik "Svempa" Bergendahl ve Jan Richter tarafından tasarlanan ve dünyada yalnızca 50 adet üretilen Scania'nın özel serisi "Fire Edition"ın Türkiye'deki ilk sahibi Naifoğlu Holding oldu. Scania'nın efsanevi V8 motoruyla donatılan ve Svempa'nın atölyesinde özel olarak hazırlanan bu sınırlı üretim çekici, ilk bakışta dikkat çeken V8 kırmızısından "Sunburst Turuncu"ya dönen metalik rengi, özel grafik şeritleri, kromajlı jant kapakları ve "Fire Edition" logolu detaylarıyla görsel bir şölen sunuyor.

Naifoğlu Holding bünyesindeki Naifoğlu Akaryakıt A.Ş., bu özel aracını Doğu Otomotiv Scania Gebze Tesislerinde teslim aldı. Teslimat törenine katılan Naifoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mazhar Uslu "Scania markasına ayrı bir sempamız bulunuyor. Scania'nın üstün teknolojisi, güvenilir ve kaliteli ürün anlayışı ile yüksek ikinci el değerine sahip olması nedeniyle bu özel seriyi duyduğumuz anda sahip olmak istedik. Türkiye'de ilk ve tek olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Benzersiz bir



deneyim yaşayacağımıza eminim" şeklinde konuştu.

Teslimat töreninde konuşan Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat ise "Fire Edition, Scania'nın mühendislik gücüyle tasarım estetiğini buluşturduğu en özel serilerden biri. Her bir detayı, incelikle düşünülerek özel işçilikle ortaya çıkan bu model, güçlü V8 motoruyla yüksek performans sunarken, iç ve dış tasarımıyla da ayrıcalıklı bir deneyim yaşıyor. Sadece 50 adetle sınırlı bu özel üretimi ülkemizde ilk teslimatını ve dünya üzerindeki 28. adedini Naifoğlu Akaryakıt'a gerçekleştirmiş olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. VDF tarafından sağlanan kredi desteği, bu özel

aracın satış sürecinde müşterimize hem finansal esneklik hem de sahip olma ayrıcalığı sundu" dedi.

Her "Fire Edition" aracı, Stockholm'ün güneyindeki Svempa'nın özel atölyesinde günler süren kişiselleştirme sürecinden geçiyor. "Fire Edition"un iç tasarımı da siyah deri üzerine ateş turuncusu dikeylerle tamamlanan premium koltuklar, yatak takımı, direksiyon ve kapı panelleri lüksü zirveye taşıyor. Svempa'nın Avrupa çapındaki fuar ve sergilerde büyük beğeni toplayan Frostfire'dan ilham alınarak yapılan "Frost" versiyonu S kabinli Scania çekicinin ardından "Fire Edition" serinin üçüncü özel modeli olarak dikkat çekiyor.

# STELLANTIS, Atessa'da elektrikli hafif taşımacılık üretimine başladı

Stellantis Pro One, Avrupa'nın en büyük van üretim merkezinde hafif ticari taşımacılığa hız kazandıracak yeni Cargo Box BEV'in üretimine başladı.

**M**obilitenin her alanına yatırım yapan dünyanın en büyük mobilité şirketlerinden Stellantis'in ticari araç bölümü Stellantis Pro One, yenilikçi modelleriyle Avrupa hafif ticari araç pazarına liderlik etmeye devam ediyor. Bu pazarda sahip olduğu markalarla yüzde 30'un üzerinde paya sahip olan Stellantis Pro One, lider konumunu korumak ve sürdürülebilir büyüme için yeni modeli Cargo Box BEV'in üretimine başladığını açıkladı. Stellantis'in büyük hacimli van modellerinin (Citroën, FIAT Professional, Opel, PEUGEOT ve Vauxhall) de üretildiği İtalya'daki Atessa (CH) fabrikasında üretimine başlanan Cargo Box BEV, pazardaki en kullanışlı hafif ticari BEV olarak dikkat çekiyor.

## KOMPAKT BOYUTLARA RAĞMEN GENİŞ İÇ KARGO KAPASİTESİ!

4.230 mm uzunluk, 2.032 mm genişlik ve 2.150 mm yükseklik gibi ölçülere sahip olan Cargo Box, ferah bir iç mekan ve 18,3 m<sup>3</sup> gibi oldukça iddialı bir kargo kapasitesi sunuyor. Batarya elektrikli şasi-kabin versiyonu temel alınarak geliştirilen araç, 410 Nm maksimum tork ve 200 kW (270 beygir) güç sağlıyor ve 110 kWsa batarya ile 323 kilometreye kadar menzil sunuyor. Ek kargo alanına ihtiyaç duyan müşteriler için, 4.500 mm iç uzunluk ve 2.300 mm yükseklik ile kargo hacmini 20,5 m<sup>3</sup>e çıkaran L4 konfigürasyonu da sunulacak. Stellantis Pro One, büyük hacimli van segmentindeki teklifini daha da genişletmek için artık standart olarak 22 kW AC şarj özelliğini sunuyor. Böylece, araç, bir sonraki iş gününde kullanıma hazır olması için, bir gecede rahatça şarj edilebiliyor. 22 kW AC şarj, önceki 11 kW çözüme kıyasla sadece 6 saat gibi normal şarj süresinin yarısı kadar bir zaman aralığında tam şarja olanak sağlıyor. 1,2 milyon metrekarelik bir alana yayılan ve yaklaşık 5 bin çalışanı bulunan Atessa tesisi, sadece hafif ticari araç üretimine ayrılmış Avrupa'nın en büyük fabrikası olmakla kalmıyor, aynı zamanda üretiminin yüzde 80'ini dünyanın 75 ülkesine ihraç eden küresel bir referans konumunda bulunuyor. 15 kilometre uzun-



luğundaki montaj hattı, Stellantis dünyasının en büyük kaporta atölyesi ve enerji verimliliği ile çevresel sürdürülebilirlik açısından en güncel kriterleri karşılamak üzere sürekli yenilenen bir boya atölyesi ile Atessa, karavan alt yapısından üstü açılır araçlara ve yük taşımacılığına yönelik araçlara kadar 1.200 adedin üzerinde konfigürasyonu işleyebiliyor. 14 motor, 4 şanzıman, 300 adedin üzerinde opsiyon ve 8 adet van hacmiyle tesis, 2 bin 500 adedin üzerinde farklı versiyon sunma kapasitesiyle tam bir üretim ekosistemini temsil ediyor. Tesis ayrıca, Stellantis Pro One CV üretiminin yüzde 50'sini kapsayan ve dünya genelinde 550'nin üzerinde sertifikalı ortakla iş birliği içinde geliştirilen çözümlerle entegrasyonu da içeren, gelişen bir dönüşüm ve kişiselleştirme programı olan Stellantis CustomFit için en gelişmiş merkezlerden biri. Stellantis, bu kapsamlı ağ sayesinde müşterilerinin tüm profesyonel gereksinimlerini karşılayabiliyor ve bayi ağı üzerinden modifiye edilmiş araçlar sunarak teslimat sürelerini ve müşteri deneyimini optimize edebiliyor.

## 'ARAÇ PARKIMIZ ÇEŞİTLİLİK VE ESNEKLİK AÇISINDAN BENZERSİZ!'

Stellantis, 2024'te sertifikalı ortaklarla yapılan dönüşümlerde yüzde 25 artış sağlarken, şirket içinde ürettiği büyük filolara yönelik özel yapım araç sayısını ikiye katlayarak Avrupa genelinde dönüştürülmüş araç satışlarını yüzde 35 artırdı. Stellantis

Pro One Başkanı Anne Abboud, "Cargo Box BEV'in lansmanı, verimlilik, kalite ve pazara sunma süresi açısından profesyonel müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamaya adanmış bu tesisin olağanüstü gelişimini gösteriyor. Ürün gamımız çeşitlilik ve esneklik açısından benzersiz" dedi. Stellantis CustomFit'in özellikle karavan ve motokaravan sektörüne odaklandığını belirten Küresel Başkan Arnaud Leclerc, "550 yetkili ortağımızla entegre çalışan fabrikalarımız, resmi bayi ağımızla birlikte son derece kapsamlı bir temas noktası sunuyor. Ortaklarımızın ürettiği tüm bağlantı parçaları, doğrudan fabrikadan gelen araçlarla aynı şekilde 2 yıl garanti kapsamına sahip. 2006'dan bu yana bu pazardayız ve üreticilerle sürekli iletişim halinde yenilikçi çözümler geliştiriyoruz. Son olarak 'sırt sırta' adını verdiğimiz çözümlerle iki bağımsız sürücü kabinini birleştirerek maliyet, lojistik ve çevresel etki açısından önemli tasarruflar sağladık" diye konuştu.

## 'EN SEÇİCİ MÜŞTERİLERİMİZİN TALEPLERİNE HAZIRIZ!'

Hobi amaçlı araçlarda tamamen elektrikli versiyonun pazara sunulduğunu vurgulayan Leclerc, "Stellantis Pro One, son 20 yılda 2 milyonun üzerinde karavan sattı ve segmentin yüzde 75'i Ducato tabanına dayanıyor. Ducato'nun 17 yıldır üst üste Promobil tarafından 'En İyi Karavan Alt Yapısı' seçilmesi tesadüf değil. Yeni BEV serimiz, en seçici müşterilerimizin dahi taleplerini karşılamaya hazır" ifadelerini kullandı.



## ACTROS serisine yeni multimedya kokpit 2 geldi

**M**ercedes-Benz Türk, ağır ticari araç segmentindeki dijitalleşme vizyonunu ileriye taşıyarak Yeni Multimedya Kokpit 2 sistemini Mercedes-Benz Actros L çekicilerde, 6x4 CBU çekicilerde ve Actros 3242 L DNA 8x2 Plus paketli modellerde standart olarak sunmaya başladı. Haziran 2025 itibarıyla satışa sunulan bu yeni nesil kokpit, ergonomisi, bağlantı çözümleri ve yapay zekâ destekli sesli komut sistemiyle sürüş deneyimini daha güvenli, akıllı ve kişiselleştirilebilir hale getiriyor.

Yeni Multimedya Kokpit 2, biri 12.3 inç birincil gösterge paneli, diğeri 10.25 inç dokunmatik ekran olmak üzere iki yüksek çözünürlüklü ekrandan oluşuyor. Sadeleştirilmiş menü yapısı, iyileştirilmiş parlaklık-kontrast oranları ve ergonomik kısa yol tuşlarıyla

sürüş sırasında kolay kullanım ve net görünümlere imkân sunuyor.

Bu kokpitin öne çıkan özelliklerinden biri de "Hey Mercedes!" sesli komut sistemi. Sürücülerin doğal konuşma diliyle iletişim kurabildiği bu sistem; medya, telefon, klima, aydınlatma ve sürüş bilgilerine yalnızca ses komutlarıyla erişim sağlıyor. 14 farklı dil desteği bulunan sistem, sürüş sırasında dikkat dağınıklığını azaltarak güvenliği artırmayı hedefliyor. Yeni kokpitin geliştirilmesinde yalnızca mühendislik çalışmalarına değil, sürücü geri bildirimlerine de önem verildi. Sahadan elde edilen veriler doğrultusunda ekran tasarımı sadeleştirilirken, kullanım kolaylığı ve sürüş konforu artırıldı. Yardımcı sürüş sistemlerine daha hızlı erişim sağlanarak güvenlik desteklendi.

Yeni Multimedya Kokpit 2, harici uygulamalar için tam ekran desteği sunuyor ve filo yönetim sistemleriyle uyumu güçlendiriyor. Ayrıca PSM Gen2 desteği sayesinde 250'den fazla sanal gösterge lambası ve programlanabilir uyarılar eklenerek, üstyapı üreticileri ve filo yöneticileri için operasyonel kontrol imkânı artırıldı.

Mercedes-Benz Türk, Yeni Multimedya Kokpit 2 ile yalnızca bir gösterge paneli değil, entegre bir dijital yönetim merkezi sunuyor. Bu sistem sayesinde sürücüler daha güvenli, daha verimli ve daha kişisel bir sürüş deneyimi yaşayacak.

Mercedes-Benz Türk, bu yatırımla ağır ticari araçlarda dijitalleşme, güvenlik ve sürücü konforunu bir araya getirerek, sektördeki dijital dönüşüme öncülük etmeyi sürdürüyor.

## PROMETEON Tyre Group'tan 3 üst düzey atama

**P**rometeon Tyre Group, şirketin üst düzey yönetim ekibini güçlendirecek üç yeni atamayı duyurdu.

Ayrıca, Grubun ticari büyümesini hızlandırmak ve kilit pazarlardaki konumunu sağlamlaştırmak amacıyla yeni bir Global Ticari Bölüm kuruldu. Bu kapsamda Francesco Antonacci, CCO, Federica Boscolo, CHRO ve Antonio Melone CMO olarak atandı. Üç yönetici de doğrudan Genel Müdür Yardımcısı Liang Yuan'a bağlı olarak görev yapacak. Liderlik yapısını güçlendirerek farklı fonksiyonel yetkinlikleri bir araya getirmek hedefiyle atılan bu adım sayesinde Prometeon, büyüme ve inovasyonu desteklemeyi hedefliyor.

### Francesco Antonacci – CCO

Üç buçuk yılı aşkın süredir Prometeon'un Avrupa Bölgesi CEO'su olarak görev yapan Francesco Antonacci,



Francesco Antonacci

CCO görevine getirildi. Ekonomi alanında lisans diplomasına sahip olan Antonacci, kariyerine Pirelli'de başlayarak yıllar içinde artan sorumluluklar üstlendi ve ardından Prometeon'daki görevlerine devam etti. Yeni kurulan

Global Ticari Bölümü'nde yer alacak olan Antonacci, Grubun dünya çapındaki büyüme stratejisini yönetecek, müşterilerle ilişkileri güçlendirecek ve yeni büyüme fırsatlarını belirleyecek.

### Federica Boscolo – CHRO

CHRO olarak atanan Federica Boscolo, bu görevinde Prometeon'un insan odaklı stratejisini ön planda tutmaya devam etmeyi ve insan kaynakları stratejisini dönüştürme hedefleriyle uyumlu hale getirmeyi amaçlıyor. Kariyeri



Antonio Melone

boyunca İtalya ve yurt dışında insan kaynakları alanında birçok görev üstlenen Boscolo, bu alanda geniş deneyime sahip. Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler alanında lisans eğitimi alan Boscolo, kariyerine Pirelli'de başladı ve 2018 yılından bu yana Prometeon'da görev yapıyor.

### Antonio Melone – CMO

Antonio Melone ise CMO olarak atandı. Loro Piana, Magneti Marelli ve Whirlpool gibi önde gelen şirketlerde görev yaparak üretim sektöründe güçlü bir uluslararası deneyim kazanan Melone, Prometeon'daki görevinde endüstriyel tesislerin operasyonel ve üretim verimliliğinden sorumlu olacak. Bu rolüyle, Grubun pazarındaki rekabet gücünü daha da artırmayı hedefliyor.



Federica Boscolo



**Kadir Hançer**  
Acıbadem Sağlık Grubu Lojistik Müdürü

# Sağlıkta Reuse Ürün Lojistiği ve Sürdürülebilir Tedarik Zinciri

“Sağlık sektöründe yeniden kullanılabilir tıbbi malzemelerin yönetimi hem çevresel sürdürülebilirlik hem de maliyet avantajı açısından önemli bir fırsat sunarken, hasta güvenliği ve hizmet kalitesini koruyacak şeffaf ve izlenebilir bir tedarik zinciri yapılanmasını da zorunlu kılmaktadır. Doğru sterilizasyon, yasal düzenlemelere uyum ve operasyonel şeffaflık; sağlık kuruluşlarının verimliliğini artırırken aynı zamanda hizmet kalitesini sürdürülebilir biçimde desteklemektedir.”

**R**euse ürün lojistik yönetimi, sağlık sektöründe özellikle hastanelerde ve cerrahi işlemlerde kullanılan tıbbi malzemelerin tekrar kullanımını ifade eder. Bu süreç, tıbbi malzemelerin bir kez kullanıldıktan sonra uygun sterilizasyon ve temizlik işlemlerinden geçirilerek yeniden kullanıma sunulmasını kapsar. Hem çevresel sürdürülebilirlik hem de maliyetlerin kontrolü açısından önemli bir uygulamadır. Ancak, güvenlik, sterilizasyon ve yasal düzenlemeler gibi pek çok faktör dikkate alınmalıdır. Bu süreçlerin doğru yönetimi, hasta güvenliğini sağlamada kritik bir rol oynar. Yeniden kullanılabilir tıbbi malzemelerin yönetimi; doğru sterilizasyon, uygun depolama, izlenebilirlik ve kalite kontrol gibi birçok aşamadan oluşur.

## YENİDEN KULLANIMIN FAYDALARI

» **Maliyet Etkinliği ve Tasarrufu**  
Yeniden kullanılabilir tıbbi

malzemeler, hastanelerin ve sağlık kuruluşlarının malzeme alım maliyetlerini önemli ölçüde azaltabilir. Bir ürünün birden fazla kez kullanılması, özellikle pahalı cerrahi malzemeler ve cihazlar için büyük bir ekonomik avantaj, tedarik bütçelerini de önemli ölçüde rahatlatır.

### » Çevresel Sürdürülebilirlik

Tıbbi malzemelerin tekrar kullanılması, atık miktarını azaltır ve çevresel etkileri en aza indirir. Sağlık sektöründe, tıbbi atıklar büyük bir çevresel sorun oluşturabilir. Yeniden kullanım, bu atıkların azaltılmasına yardımcı olabilir.

### » Verimli Kaynak Kullanımı

Yeniden kullanılan tıbbi malzemeler, sınırlı kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlar. Bu, özellikle tıbbi malzeme temininde sıkıntı yaşayan bölgelerde faydalıdır. Bu durum, hem hastanelerin hem de sağlık sisteminin kaynak kullanımını iyileştirir.

### » Verimlilik Artışı

Yeniden kullanılabilir malzemeler, sağlık kuruluşlarının malzeme stoklarını etkin bir şekilde yönetmelerine olanak tanır. Örneğin, cerrahi setler ve cihazlar sterilize edilip, bir sonraki operasyon için hazır hale getirilebilir.

### » Atık Azaltma

Sağlık sektöründeki tıbbi atıkların büyük kısmı, tek kullanımlık ürünlerden oluşur. Bu ürünlerin yeniden kullanımı, atık miktarını azaltır ve sağlık kurumlarının çevresel ayak izlerini küçültür.

## YENİDEN KULLANIM VE STERİLİZASYON SÜRECİ

Yeniden kullanılabilir tıbbi malzemelerin etkin ve güvenli bir şekilde tekrar kullanılması için bazı temel adımlar vardır:

### » Temizlik ve Sterilizasyon

Yeniden kullanılabilir tıbbi malzemeler, her kullanım sonrasında düzgün bir şekilde temizlenmeli ve sterilize edilmelidir. Temizlik, mekanik temizlik,



dezenfeksiyon ve sterilizasyon işlemlerini içerir. Sterilizasyon yöntemleri arasında otoklav, kimyasal sterilizasyon, gaz sterilizasyonu ve gama kullanımı yer alabilir. Ürünlerin sterilizasyon sırasında sağlık ve güvenlik standartlarına tamamen uyulmalıdır.

#### » Ürün İzleme ve Takip

Yeniden kullanılan her ürün, kullanımdan önce sterilizasyon ve temizlik süreçlerinin takip edildiğinden emin olunmalıdır. Ayrıca, her ürünün kullanım durumu, bakım geçmişi ve son sterilizasyon tarihi izlenmelidir. Elektronik sistemler veya barkod etiketleme ile her ürünün durumu, güvenliği ve tekrar kullanıma uygunluğu takip edilebilir.

#### » Kullanım Süresi ve Dayanıklılık

Yeniden kullanılabilir malzemelerin her biri, belirli bir süre ve kullanım sayısı için uygundur. Her ürünün kullanım ömrü belirlenmeli ve bu süre sonunda ürünler kullanılamaz hale getirilmelidir.

#### » Yeniden Kullanım Protokolleri

Her hastanenin, hangi malzemelerin yeniden kullanılabilir olduğu ve bunların nasıl sterilize edilip kullanılacağına dair protokoller oluşturması gerekir. Bu protokoller, güvenlik, hijyen ve hasta sağlığı açısından kritik öneme sahiptir.

#### » Zamanlayıcı ve Son Kullanma Tarihi

Yeniden kullanılabilir malzemeler için belirli bir süre, kullanım sayısı veya sterilizasyon süresi geçtikten sonra ürünler yeniden kullanılamaz hale gelebilir. Bu nedenle, her ürünün bir ömrü olmalı ve kullanım süresi sonunda atılmalıdır. Malzemelerin son kullanma tarihi ve yeniden kullanım sayısı belirli standartlarla uyumlu olmalıdır.

#### » Eğitim ve Eğitimli Personel

Yeniden kullanım süreci, sağlık çalışanlarının doğru eğitim almasını gerektirir. Sterilizasyon, temizlik ve bakım süreçleri ile ilgili eğitimler, personelin doğru prosedürleri izlemesini sağlar. Ayrıca, ürünlerin her birinin yeniden kullanılabilir olup olmadığı konusunda sağlık çalışanlarının bilinçli olması önemlidir.

#### » Risk Yönetimi

Yeniden kullanılabilir malzemeler, uygun şekilde sterilize edilmedikleri takdirde hastalar arasında enfeksiyon risklerine yol açabilir. Sağlık kuruluşları, enfeksiyonları önlemek için sıkı denetimler ve kontroller yapmalıdır. Yeniden kullanılabilir ürünlerin, her

“Hastaların güvenliği, tedavi kalitesi ve sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliği açısından hem genel tedarik zinciri yönetimi hem de sağlık işletmeleri gibi hassas sektörlerde son derece önemlidir. Bu kavramlar, özellikle medikal ürünlerin ve ilaçların doğru, güvenli ve verimli bir şekilde temin edilmesi için kritik bir rol oynar.”

# REUSE

yeniden kullanımda aynı kalite ve güvenlik standartlarına uygun olup olmadığını denetlemek önemlidir.

#### YENİDEN KULLANILABİLİR ÖRNEK ÜRÜNLER

##### » Cerrahi Aletler

Makaslar, penseler, endoskopik aletler gibi cerrahi aletler yeniden kullanılabilir. Bu aletler, sterilizasyon işlemlerine tabi tutularak tekrar kullanıma sunulabilir. Cerrahi aletlerin doğru şekilde sterilize edilmesi, hastaların güvenliği için hayati öneme sahiptir.

##### » Endoskopik Cihazlar

Endoskopik cihazlar, çeşitli cerrahi prosedürler ve tanı testleri için kullanılır. Bu cihazlar, özel sterilizasyon prosedürlerine tabi tutularak yeniden kullanılabilir. Endoskopların sterilize edilmesi, enfeksiyon risklerinin önlenmesi için dikkatle yapılmalıdır.

##### » Tıbbi Tekstil Ürünleri

Cerrahi örtüler, örtü setleri, hastane halıları ve çeşitli tıbbi tekstil ürünleri, doğru şekilde temizlenip sterilize edilerek tekrar kullanılabilir. Bu ürünler, uygun sterilizasyon işlemleri ile yeniden kullanılabilir hale getirilebilir.

#### YENİDEN KULLANIMIN ZORLUKLARI

##### » Sterilizasyon ve Güvenlik

Yeniden kullanılabilir malzemelerin doğru şekilde sterilize edilmesi, hastaların güvenliğini sağlamak için kritik öneme sahiptir. Yetersiz sterilizasyon, enfeksiyon riski yaratabilir. Her malzemenin sterilizasyon süresi ve yöntemi farklı olabilir, bu da süreçleri karmaşıklaştırabilir.

##### » Yasal Düzenlemeler ve Standartlar

Yeniden kullanım, özellikle tıbbi malzemelerle ilgili sıkı düzenlemelere tabidir. Sağlık kuruluşları, yeniden kullanım uygulamalarını yasal standartlara uygun şekilde yapmak

zorundadır. Her ülkenin veya bölgenin, yeniden kullanılabilir malzemeler için belirlediği farklı düzenlemeler olabilir.

##### » Ürün Dayanıklılığı ve Aşınma

Yeniden kullanılabilir tıbbi malzemeler, sürekli kullanıma uygun olmalıdır. Aletlerin dayanıklılığı, her kullanımda ve sterilizasyon işleminden sonra test edilmelidir. Zamanla aşınan veya hasar gören malzemeler, kullanımdan önce dikkatle kontrol edilmelidir.

##### » Hastaların Güvenliği

Yeniden kullanılabilir malzemelerin kullanımında, hastaların güvenliği her zaman ön planda tutulmalıdır. Malzeme kullanımındaki herhangi bir hata, ciddi sağlık sorunlarına yol açabilir. Bu nedenle her malzeme, yalnızca güvenli bir şekilde yeniden kullanılmak üzere onaylanmalıdır.

##### » Yüksek Sterilizasyon Maliyetleri

Yeniden kullanılabilir ürünlerin sterilizasyon maliyetleri, başlangıçtaki tasarrufu zaman zaman dengeleyebilir. Sterilizasyon süreci karmaşık ve zaman alıcı olabilir.

#### Sağlık sektörü özelinde Tedarik Zincirinin Şeffaflığı ve İzlenebilirliğinin Önemi Nedir?

Hastaların güvenliği, tedavi kalitesi ve sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliği açısından hem genel tedarik zinciri yönetimi hem de sağlık işletmeleri gibi hassas sektörlerde son derece önemlidir. Bu kavramlar, özellikle medikal ürünlerin ve ilaçların doğru, güvenli ve verimli bir şekilde temin edilmesi için kritik bir rol oynar. Sağlık sektöründe tedarik zincirinin şeffaflığının ve izlenebilirliğinin neden bu kadar önemli olduğuna dair bazı temel nedenler:

##### » Ürün Kalitesinin İzlenmesi

Sağlık sektöründe kullanılan ilaçlar

ve tıbbi cihazlar yüksek kalitede olmalı ve sıkı denetimlerden geçmelidir. Tedarik zincirinin izlenebilirliği, sağlık kuruluşlarının kullanılan ürünlerin kalitesini takip etmelerine olanak tanır. Eğer bir ürünün üretimden teslimata kadar her adımı izlenebilirse, o ürünün hangi tedarikçiden alındığı, hangi koşullarda depolandığı ve hangi işlemlerden geçtiği net bir şekilde görülebilir. Bu da ürün kalitesinin korunmasını sağlar.

### » Sahte Ürünlerin Engellenmesi

Tedarik zincirinin şeffaflığı, sahte veya güvensiz ürünlerin sağlık kurumlarına girmesini engeller. Sağlık sektörü, özellikle ilaç ve tıbbi cihazlar gibi ürünlerde, sahte ürünlerin ciddi sağlık tehditleri oluşturabileceği bir sektördür. İyi bir izlenebilirlik sistemi, sahte ürünlerin tedarik zincirine dahil edilmesini zorlaştırır, çünkü her ürünün kaynağı ve geçmişi doğru bir şekilde izlenebilir.

### » Acil Durumlarda Hızlı Müdahale ve İzleme

Sağlık sektöründe acil durumlar, doğal afetler, salgın hastalıklar veya büyük kazalar gibi kriz anlarında tedarik zincirinin hızlı ve verimli bir şekilde çalışması hayati önem taşır. Şeffaflık sayesinde, hastaneler acil durumda hangi malzemelerin depolarında bulunduğunu hızlıca görebilir ve ihtiyaç duyulan ürünlere ulaşabilirler. İzlenebilirlik, stok yönetimini optimize eder ve sağlık kuruluşlarının hangi ürünlerin eksik olduğunu veya hangi malzemelere daha fazla ihtiyaç duyulduğunu daha doğru bir şekilde belirlemelerine yardımcı olur. Bu nedenle hastanelerde kritik malzeme listesinin güncel ve sürdürülebilirliği kritik rol oynamaktadır.

### » Hukuki ve Regülasyon Uyumluluğu

Sağlık sektöründe kullanılan ürünler, sıkı yasal düzenlemelere tabidir. MDR, FDA, WHO gibi uluslararası sağlık kuruluşları ve yerel sağlık otoriteleri, tıbbi ürünlerin kalite ve güvenliğini denetler. Şeffaf ve izlenebilir bir tedarik zinciri, sağlık kuruluşlarının regülasyonlara uyumunu kolaylaştırır. Eğer bir ürün geri çağrılmak zorunda kalırsa, izlenebilirlik sayesinde, hangi hastanelere veya kliniklere hangi ürünlerin dağıtıldığı hızlıca belirlenebilir ve geri çekme işlemi etkin bir şekilde yapılabilir.

### » Maliyetlerin Yönetilmesi ve Verimlilik

Tedarik zincirinin izlenebilirliği, sağlık kuruluşlarının maliyetleri kontrol etmelerine yardımcı olur. Şeffaf bir tedarik zinciri, sağlık kurumlarının gereksiz stoklama, fazla ürün alımı gibi hatalardan kaçınmalarını sağlar. Ayrıca, doğru envanter yönetimi sayesinde sağlık kurumları, depolama ve taşıma maliyetlerini azaltabilir. Bu da kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılmasına olanak tanır.

### » Tedarikçi Güvenilirliği ve İyileştirme

Sağlık kuruluşları, tedarik zincirinin şeffaf olması sayesinde, hangi tedarikçilerin güvenilir olduğunu ve hangi tedarikçilerin ürünlerinde sorun yaşandığını izleyebilirler. Bu, sağlık kurumlarının sadece yüksek kaliteli ürünler tedarik etmelerini sağlamakla kalmaz, aynı zamanda tedarikçi ilişkilerinde güven oluşturur. Şeffaflık, sağlık işletmelerinin tedarikçilerle olan ilişkilerini iyileştirmelerine, teslimat sürelerini optimize etmelerine ve gerektiğinde tedarikçi değiştirmelerine olanak tanır.

### » Hasta Memnuniyeti

Sağlık hizmetlerinde hasta memnuniyeti doğrudan tedavi sürecinin kalitesine ve hızına bağlıdır. Tedarik zincirindeki şeffaflık, hastaların gerekli tıbbi malzemelere zamanında erişmelerini sağlar, bu da tedavi süreçlerini hızlandırır ve bekleme sürelerini kısaltır. Ayrıca, şeffaflık sayesinde, hastalar kullanılan ürünlerin güvenli ve etkili olduğunu bilerek daha fazla güven duyarlar, bu da genel hasta memnuniyetini artırır.

### » Sürdürülebilirlik ve Etik

Çevresel ve etik sorumluluklar, sağlık sektöründe giderek daha önemli hale geliyor. Tedarik zincirinin şeffaf olması, sağlık kuruluşlarının çevreye duyarlı, sosyal sorumluluğa sahip ve etik tedarik uygulamalarına uygun malzemeler kullanmalarını sağlar. Bu sayede sağlık kurumları, sadece hastalarına değil, aynı zamanda çevreye ve topluma karşı da sorumluluk taşır. Etik ve çevre dostu tedarik zinciri uygulamaları, sağlık sektörünün sürdürülebilirliğini artırır.

### » Kriz Durumlarında İzleme ve Takip

Sağlık sektöründe bazen kriz durumları yaşanabilir (örneğin, pandemi, salgın hastalıklar). Şeffaf bir



tedarik zinciri, acil durumlarda ürünlerin doğru yerlere zamanında ulaştırılmasını sağlar. Ayrıca, bu tür durumlarda, hangi ürünlerin ne kadar talep gördüğü ve hangi stokların tükenmek üzere olduğu bilgisi hızlıca elde edilebilir. İzlenebilirlik, sağlık hizmetlerinin güncel ihtiyaçları hızlıca karşılmasına olanak tanır.

Sonuç olarak yeniden kullanım sağlık sektöründe ekonomik ve çevresel faydalar sağlasa da, tıbbi malzemelerin doğru şekilde yönetilmesi büyük önem taşır. Yeniden kullanılan malzemelerin doğru sterilizasyon ve temizlik işlemleriyle güvenli bir şekilde kullanılması, hasta güvenliğini sağlamada kritik bir rol oynar. Ayrıca, tıbbi malzemelerin yeniden kullanımına dair yasal düzenlemelere, standartlara ve en iyi uygulamalara titizlikle uyulmalıdır. Yeniden kullanılabilir malzemelerin yönetimi, hasta güvenliği ve sağlık hizmetlerinin kalitesini koruyarak daha verimli sağlık hizmetleri sunulmasına olanak tanır. Bu süreç, hastanelerin sürdürülebilirlik hedeflerini desteklerken aynı zamanda maliyetleri de kontrol altında tutmaya yardımcı olur. Sağlık sektöründe tedarik zincirinin şeffaflığı ve izlenebilirliği, hastaların güvenliği, sağlık hizmetlerinin kalitesi, yasal uyumluluk ve maliyet kontrolü gibi kritik alanlarda büyük bir rol oynar. Şeffaflık, sağlık kuruluşlarının daha verimli çalışmasını sağlar, yanlış ürün kullanımını engeller, hasta güvenliğini artırır ve operasyonel verimliliği yükseltir. Bu unsurlar, hem sağlık işletmelerinin iç süreçlerini optimize etmelerine hem de dış paydaşlarla olan ilişkilerini güçlendirmelerine olanak tanır. Sağlık sektöründeki tedarik zinciri yönetimi, sadece operasyonel bir gereklilik değil, aynı zamanda hasta bakım kalitesinin ve güvenliğinin sağlanması açısından temel bir unsur olarak görülmelidir. Bu nedenle, tedarik zincirinde şeffaflık ve izlenebilirliğin sağlanması, sağlık kurumlarının sürdürülebilirliği ve başarısı için vazgeçilmez bir faktördür.

A gate of logistics opening from Türkiye to the world



[www.logisticsinturkiye.com](http://www.logisticsinturkiye.com)



**What do you need in Türkiye?**

- freight from/to Türkiye
- warehouses
- logistics partners
- companies in various services
- news ● interviews ● reports



find all on

[www.logisticsinturkiye.com](http://www.logisticsinturkiye.com)

contact: [cemk@esmyayincilik.com.tr](mailto:cemk@esmyayincilik.com.tr)



AIR FREIGHT



OCEAN FREIGHT



ROAD FREIGHT



INTERMODAL

## INDUSTRY FOCUS



Aerospace  
& AOG



Automotive



Chemicals



Fashion &  
Garments



Health Care &  
Life science



E-Commerce

## SPECIAL SERVICES



Heavy Lift  
& Projects



Ship spares &  
Marine logistics



Live animals

## MEMBERSHIPS



## CERTIFICATES

