www.lojistikhatti.com

30. YIL

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

UTA Lojistik

ARALIK 2024 YIL 30 SAYI 12

SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİK ÇÖZÜMLER

İHRACATÇIYA SOLUK ALDIRDI

Mustafa Gültepe - TİM

24 saatte teslimat bekliyoruz!

Jak Eskinazi – EİB

2024 ayakta kalma yılı oldu

Baran Çelik - UİB

Taşımayı hızlandıran adımlar avantaj yaratıyor

Bülent Aymen - AKAMİB

İntermodal taşımacılığa ilgi artıyor

Sabay'ın odağında e-ticaret ve ilaç lojistiği var

TGL, Avrupa'daki varlığını daha da güçlendirecek

Lima'dan fuar lojistiğinde İNOVATİF ÇÖZÜMLER

PAN LOGISTICS

SOLUTION HUNTER

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

Spare Parts Logistics

Pan Flash

Marine Logistics

Autolog

Aerospace Logistics

Pan Med

X Line

Pan Project

Pan WMS

Pan EVENT

PAN 360 SUSTAINABILITY

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

M3 hareket kabiliyeti

Uluslararası yük taşımacılığında deniz, hava, kara ve raylı sistem taşımacılığının tüm olanaklarından sağlam bir altyapıyla yararlanan Sabay, Türkiye'nin en köklü forwarder kuruluşlarından biri olarak her türlü hammadde ve işlenmiş ürünü kapıdan kapıya güvenle ulaştırır. Değişmeyen M3 kuralıyla:

Müşteri için,
Müşteriye özel,
Müşteri verimi!

1984'te kurulan Sabay, hava, deniz, karayolu ve e-ticaret taşımacılığı alanlarında insan ve teknoloji yatırımıyla gelişimini sürdürdü. Bugün, dünyanın 84 ülkesinde yaygın acente ağı, İstanbul, Mersin, İzmir, İskenderun ve İstanbul Havalimanı ofisleriyle, lojistik sektöründe rasyonel kararlarla büyümeye ISO 9001:2015, ISO 27001 ve GDP belgeleriyle müşterilerine uluslararası standartlarda hizmet vermeyi sürdürmektedir.

®

SABAYLOGISTICS

www.sabay.com.tr

Gayrettepe mah. Yıldız posta cad. D Plaza No.52/4 Beşiktas 34349 / İstanbul

Limitsiz Çözümler

Taşımacılık süreçlerinizde karşılaştığınız zorlukları nasıl çözebileceğimiz hakkında daha fazla bilgi edinmek için:

dfds.com.tr

Deniz taşımacılığındaki köklü tarihimiz ve deneyimimizin yanı sıra intermodal taşımacılık çözümlerimizle size üstün hizmet kalitesi sunmak için çalışıyoruz.

Benzersiz taşımacılık ağımız, filomuz ve ekibimiz sayesinde taşımacılık ihtiyaçlarınıza özel, esnek ve güvenilir çözümler sunuyoruz.

DFDS

bu sayıda...

24
CEX Servisi Wilhelmshaven'ı Ningbo'ya direkt bağlayacak

Mustafa Gültepe

26
İhracatçı 24 saatte teslimat bekliyor!

32
Rekabette zorlanan ihracatçı lojistikte sürdürülebilir çözümler arıyor

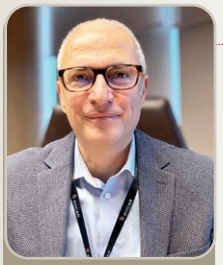
Bülent Aymen

Jak Eskinazi

34
Tedarikçi olma fırsatını lojistikle güçlendirmeliyiz!

36
Taşımaları hızlandıran her adım ihracatçıya avantajı sağlar

Baran Çelik


Alpay Bellisan

40
SOCAR Türkiye lojistikte de değer yaratıyor!

» İÇİNDEKİLER

DOSYA
İHRACAT & LOJİSTİK

26 İhracatçı 24 saatte teslimat bekliyor!
28 Sabay Lojistik'in odağında e-ticaret ve ilaç lojistiği var
30 Batu Logistics geniş hizmet yelpazesiyle ihracatta rekabet avantajı kazandırıyor
32 Rekabette zorlanan ihracatçı lojistikte sürdürülebilir çözümler arıyor
34 Tedarikçi olma fırsatını lojistikle güçlendirmeliyiz!
36 Taşımaları hızlandıran ve maliyetleri düşüren her adım ihracatçıya avantajı sağlar
38 TGL, yeni yatırımlarla Avrupa'daki varlığını daha da güçlendirecek
40 SOCAR Türkiye lojistikte de değer yaratıyor!
42 İlave geçiş belgeleriyle ticaret nefes aldı
44 Railport intermodal taşımacılığa yeni bir soluk getirecek!

DOSYA
FUAR, SERGİ VE ETKİNLİK LOJİSTİĞİ

46 Lima Logistics fuar lojistiğinde güçlü kadro ve hızlı operasyon yapısı ile fark yaratıyor
49 Mars Hava ve Deniz Kargo, 339 Türk Markasını dünya ile buluşturdu

HABER

22 Ekol Uluslararası Taşımacılık artık DFDS oldu
24 CEX Servisi Wilhelmshaven'ı Ningbo'ya direkt bağlayacak
50 Borusan Grubu, global büyümesini hızlandırmak için AWS ile iş birliğine imza attı
51 Depolardaki doluluk oranları kapasite artışını gerekli kılıyor
54 Otonom araçlar lojistik sektörünün geleceğini nasıl etkileyecek?
55 Sürdürülebilirlik bir tercih değil, zorunluluk

LOJİSTİK GÜNDEM

48 Seyhan Gülhan: İhracatta lojistik süreçlerin yeri

HİZMET İHRACATININ YÜKSELEN BAŞARI GRAFİĞİ: LOJİSTİK SEKTÖRÜ

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

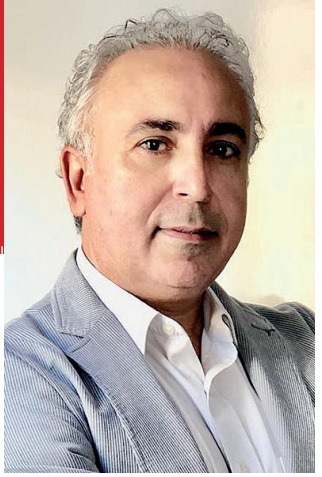
İHRACAT TAŞIMALARINDA DEMİRYOLUNUN GELİŞTİRİLMESİNİN ÖNEMİ

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

lima LOGISTICS
Great Place To Work. Certified
ARA 2023-ARA 2024
TÜRKİYE
lima GREEN
powered by erguvan
lima LOGISTICS
Lima farkıyla...
limalogistics.com
0850 203 54 62
/ limalogistics

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr



2024 NASIL GEÇTİ? 2025 NELER GETİRECEK?

2024 yılını bitirmemize sayılı günler kaldı. Bu yıl hem ihracatçılar hem de lojistikçiler açısından zor geçen bir yıl oldu. Küresel pazardaki daralma, yurt içinde yüksek kredi, girdi maliyetleri ve enflasyon 2024'te şirketlerin rekabet gücünü ve buna paralel olarak da ihracatı zayıflatan faktörler olarak öne çıktı. Ekonomik kriz, artan maliyetler, uzun ödeme vadeleri reel olmayan döviz kurları yüzünden lojistik sektörü de özellikle karlılık açısından pek de parlak olmayan bir yıl geçirdi. Pandemi sonrası büyüme rüzgarını arkasına alan ve ciddi yatırımlar gerçekleştiren sektör, bu dönemde temkinli hareket etti. Sürdürülebilirlik ve yeşil lojistik, dijitalleşme ve teknoloji entegrasyonu, dayanıklılık ve tedarik zinciri kesintileri, e-ticaret ve son adım teslimat, jeopolitik sorunlar ve ticaret politikaları sektör açısından en önemli gündem maddeleri olmaya devam etti.

Çevresel regülasyonlar, iklim sorunlarının ortaya çıkardığı kuraklık, kutuplaşmaya yol açan ülkelerarası anlaşmalar, jeopolitik riskler ve savaşlar sonucu uzayan rotalar lojistik ve tedarik zinciri üzerinden baskı oluştururken, maliyet artışları, gecikmeler ve karbon emisyonlarının yükselmesine yol açtı. Buna karşın Türkiye'nin coğrafi konumunun yarattığı avantaj, Orta Koridor, Kalkınmaya Yolu gibi projelerin etkisiyle bu zorlu dönem Türk lojistik sektörü açısından yeni fırsatlar da yarattı.

2025 yılında neler bekleniyor? 2024'te yüksek faiz oranlarına ve devam eden jeopolitik gerilimlere rağmen dirençli bir büyüme sergileyen küresel ekonomi için 2025'te, "sürekli ama sıradan" bir büyüme öngörülüyor. Rusya-Ukrayna Savaşı ve Orta Doğu'daki artan çatışmalar, jeopolitik ve enerji güvenliğine yönelik riskleri körüklerken, enflasyonist ortamda iyileşme bekleniyor. Türkiye için ise ekonomideki yavaşlama devam edecek. Deutsche Bank yayınladığı raporda, Türkiye ekonomisinin yumuşak iniş yolunda olduğunu açıkladı. Bu yıl ekonomik büyümenin yüzde 2,9 seviyesinde gerçekleşmesi, 2025'te ise yüzde 2,8'e gerilemesi bekleniyor. Uluslararası Para Fonu, IMF de Türkiye ekonomisinin bu yıl yüzde 3 ve gelecek yıl yüzde 2,7 büyümesini öngörüyor.

2024 yılını 260 milyar doların üzerinde mal, 115 milyar doların üzerine hizmet ihracatıyla kapatmayı hedefleyen Türk ihracatçısı, iklimin iyileşmesi ve mevcut engellerin kaldırılmasıyla 2025 yılına umutlu bakıyor. İhracat kapılarında yoğunluk ve uzun bekleme süreleri, geçiş belgelerinde yetersizlik, vize engelleri, profesyonel sürücü eksikliği, denizyolunda eskiyen filo, havayolunda yüksek kargo maliyetleri, demiryolunda çerçeve kanun eksikliği ihracatçıların lojistik süreçlerde engel olarak gördüğü konuların başında geliyor. Lojistik altyapının güçlendirilmesi, dijitalleşmenin ve otomasyonun artırılması, maliyetlerin düşürülmesine yönelik iş birlikleri ve krizlere karşı alternatif lojistik planların geliştirilmesi, sürdürülebilir ve çevreci çözümlerin oluşturulması en temel talepler olarak öne çıkıyor.

2025'in lojistik sektörü açısından ise zor bir yıl olacağı tahmin ediliyor. Navlun ücretlerinin artan maliyetlerle denkleşmemesi, uzayan ödeme vadeleri gibi sorunlarla boğuşan sektör içinde, doğru yönetilemeyen şirketler ayakta kalmakta zorlanacak. Dijitalleşme ve sürdürülebilir çözümler önemini korurken, krizlerin ve zorlukların yarattığı fırsatları iyi değerlendiren, doğru ve sağlam adımlarla ilerleyen şirketler için 2025 kazanım yılı olacak.

Şimdiden herkese sağlıklı, mutlu ve huzur dolu yeni bir yıl diliyorum…

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

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

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

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

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

ŞAN MATBAA
Anadolu 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 yazarına aittir.
Danışma Kurulu üyelerinin adları, soyadlarına göre alfabetik olarak yazılmıştır.

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

Şimdi dünyada ne görseniz;
İSTANBUL'DAN
Nairobi İstanbul Tokyo
Dünyada en çok noktaya uçan hava kargo markası
Turkish Cargo ile yılda 2 milyon tondan fazla kargo
SMARTIST'ten dünyaya taşınıyor.
TURKISH CARGO
SMARTIST
DÜNYANIN
HAVA
LOJİSTİK
MERKEZİ
TURKISH CARGO
SMARTIST

Turkish Cargo, Asya-Pasifik uçuş ağını genişletiyor

Turkish Cargo, Sidney'e Singapur aktarmalı olarak başlatılacak yeni yolcu seferleriyle Asya-Pasifik bölgesindeki ağını daha da genişletecek. Singapur'da müşteriler, iş ortakları ve Sidney seferlerine destek veren havaalanı temsilcileriyle çok verimli görüşmeler gerçekleştirdiklerini söyleyen Türk Hava Yolları Kargo Satışlarından Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Tarık Parlak, "Özellikle korona dönemindeki uygulamalarıyla, Hong Kong ve Çin'den birçok firmanın merkezini buraya taşımasına olanak sağlamış ve Güneydoğu Asya'nın öncü ticaret ve lojistik merkezi olma konumunu pekiştirmişti. Bugün de bu konumunu koruyarak, iş kolaylığı ve güçlü lojistik altyapısıyla bölgedeki firmalar için çekim merkezi olmaya devam ediyor. Ziyaretimiz sırasında Türkiye'den gelen ürünlerimize olan talebi görmek ve Singapur'daki iş ortaklarımızın iş birliklerine olan açık yaklaşımına tanık olmak, kapasite artırma konusunda bizi daha da motive etti. Türkiye'nin tarım ihracatında önemli bir payı olan Mersin, Adana, Bursa ve Antalya gibi bölgelerden çıkan çilek, limon, kiraz, kayısı ve incir gibi ürünleri, Singapur, Hong Kong ve Kuala Lumpur gibi destinasyonlara ulaştırarak pazara en taze şekilde sunmaya devam ediyoruz. Yeni seferlerimizle birlikte, Türkiye'nin ihracatını daha geniş pazarlara taşımak ve ticaret hacmini artırmak için yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Sürat Kargo elektrikli araç sayısını 125'e çıkaracak

Sürdürülebilirlik konusunu bütünsel bir yaklaşımla ele alan ve sıfır atık projeleri, elektrikli araç yatırımları ve yeşil teknoloji kullanımı gibi bir dizi çalışma yürüten Sürat Kargo, 2025 yılında filosundaki elektrikli araç sayısını 125'e çıkaracak. Sürat Kargo Genel Müdürü Cem Oğuz, "Çevresel sorumluluk bilinciyle sürdürülebilirliği odak noktamız haline getiriyoruz. Sürdürülebilirlik dendiğinde ilk akla gelen elektrikli araçlar. 2025 yılında filomuzdaki elektrikli araç sayısı 125'e çıkacak. Bu araçlarla 3,8 milyon kargo teslim edilecek, 1,9 milyon kilometre yol yapılacak. Ayrıca bu sayede yıllık 975 bin ton karbon salımının önüne geçilecek ve 140 bin ağaca eş değer fayda sağlanacak" dedi. Ulusal kargo firmaları içinde Sıfır Atık belgesi alan tek firma olduklarının, 800 şube ve 8 bin personel ile Sıfır Atık Projesi'ni uyguladıklarının altını çizen Oğuz, şubelerinin aynı zamanda elektrikli araç şarj noktaları olacağını vurguladı. Oğuz, "Sürat Kargo'nun yaklaşık 800'e yakın noktasının uygun olanlarının önüne elektrikli araç şarj istasyonları koyuyoruz. Gündüzleri müşterilerimiz orada araçlarını şarj edebilecek gece de biz kendi araçlarımızı şarj edeceğiz. Bir sonraki aşamada da aktarma merkezlerimizin uygun olanlarında güneş panelleri kurmaya başlayacağız" diye konuştu.

Boltas, Ro-Ro hatlarına desteğini sürdürüyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik istatistiklerine göre Türkiye ile Avrupa arasındaki düzenli Ro-Ro hatlarını kullanan tır, treyler, vagon gibi taşımacılık araçlarının sayısı, ocak-ekim aylarında 2019 yılının aynı dönemine kıyasla yüzde 68 arttı. Boltas, uluslararası Ro-Ro taşımacılığında rekabeti artıracak yeni operatör ve hatlara destek vererek, sektördeki öncü rolünü sürdürüyor. Şirket, Ambarlı – Trieste hattında başlayan yeni Ro-Ro hattının en önemli destekleyicisi oldu. Boltas Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, Grimaldi Group'un Türkiye-İtalya hattında Ro-Ro taşımalarına başlamasının sektörün geleceği açısından olumlu bir gelişme olduğunu ifade ederek, dün olduğu gibi bugün de Türkiye'nin ihracat pazarlarında rekabet gücünü artıracak, dış ticaretini geliştirecek hamlelerin her zaman arkasında olduklarını vurguladı. Çobanoğlu, "Grimaldi Group'un açtığı hattı, ilk seferlerden itibaren en yoğun şekilde kullanan markayız. Bu konuda da sektöre öncülük ettik. Söz konusu yatırımı güçlü şekilde destekliyoruz. Farklı hatlarda yeni yatırımlar olursa, yeni operatörler pazara girerse onları da destekleyeceğiz" diye konuştu. Çobanoğlu, Grimaldi'nin Türkiye-İtalya hattında haftada karşılıklı 2 sefer düzenlediğini, bunun kısa sürede daha da artmasını beklediklerini dile getirerek, "Ro-Ro taşımacılığı zamanında teslimat, maliyet ve düşük karbon salımı açısından ithalatçı ve ihracatçılara önemli avantajlar sağlıyor" dedi.

KOSTA SANDALCI MILITZER&MÜNCH'TEN AYRILDI

Türk lojistik sektörünün duayen isimlerinden Kosta Sandalcı Militzer&Münch'ten ayrıldı. 12 yıldır Militzer&Münch Türkiye Koordinatörlüğü'nü yürüten Sandalcı, Uta Lojistik'e bundan sonraki dönemde Türk lojistik sektörüne ulusal ve uluslararası alanda katkı vermeye sürdüreceğini söyledi. Kosta Sandalcı 1951 yılında İstanbul'da doğdu. Avusturya Lisesi'nin bitirdikten sonra, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonomi Bölümü'nden MBA derecesi ile mezun olmuştur. Askerlik hizmetini tamamladıktan sonra 1970'lerin sonunda Almanya merkezli bir çokuluslu taşıma işleri organizatörü firmada (Kühne Nagel) çalışmaya başladı. 15 yıl süren profesyonel iş hayatı sonrası 1990'ların başında yerli bir taşıma işleri organizatörü ve lojistik firmasının bünyesinde (Balnak) firma ortağı ve yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptı. 2012 yılı Ağustos ayında hisselerini satıp M&M (Militzer&Münch)'te Orta Asya, Kafkasya ve Türkiye Bölge Direktörü olarak çalışmaya başladı. Uzun yıllar UTİKAD'ta aktif görevler alan Kosta Sandalcı, 2006-2010 yılları arasında UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptı. Ayrıca Türk lojistik sektörünü, FIATA Karayolu Çalışma Grubu Başkanlığı (2005–2015) ve FIATA Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevleri ile aktif bir şekilde temsil etti. Kosta Sandalcı iyi derecede Almanca, İngilizce, Fransızca, Yunanca ve Türkçe konuşmaktadır. Evli ve bir çocuk babasıdır.

TGL

İhracatın Nabzını Tutan
Esnek Lojistik Çözümler,

TGL İLE MÜMKÜN

Karayolu Taşımacılık I Intermodal Taşımacılık
Konteyner Yıkama I Konteyner Depolama

tetglobal.com

SQAS
Safety and Quality Assessment for Sustainability

Horoz Lojistik, KOBİ'lere e-ihracatı anlattı

Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırmak ve KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda daha etkin rol oynamasını sağlamak amacıyla düzenlenen "Otomotiv ve Yedek Parça Sektöründe Yeni Fırsatlar" etkinliğinin ilk durağı Bursa oldu. Horoz Lojistik'in, eBay ve e-Tradeport iş birliğiyle organize ettiği etkinlik, Hilton Bursa'da geniş bir katılımla gerçekleşti. Etkinlikte, otomotiv ve yedek parça sektörünün ihracat fırsatlarına odaklanılarak, e-ihracatın sunduğu olanaklar masaya yatırıldı. Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Gürkan Gürbüz, etkinlikte yaptığı konuşmada lojistik altyapının e-ihracattaki kritik rolüne dikkat çekti. Gürbüz, şunları aktardı: "Horoz Lojistik olarak sunduğumuz çözümlerle iş ortaklarımızla birlikte büyümeyi ve sürdürülebilir değer yaratmayı hedefliyoruz. Lojistik altyapısına uygun geniş hizmet alanları oluşturmadan ihracat süreçlerinin kolaylaşmadığını görüyoruz. Bu noktada, devletimizin sağladığı teşviklerle coğrafi avantajlarımızı ve hizmet çeşitliliğimizi en uygun maliyetlerle birleştirerek güçlü çözümler sunuyoruz. Özellikle mobilya sektörü ve online ticaret gibi alanlarda yoğun çalışıyoruz. Otomotiv sektörü ise stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu sektörlerdeki iş ortaklıklarımızla daha kat edilecek çok yol olduğuna inanıyoruz." Etkinliğin ikinci oturumunda, Horoz Lojistik E-ihracat Direktörü Utku Uymaz ise, Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları Destek Programı (YLDA) ve Horoz Lojistik Avrupa Fulfillment depoları hakkında bilgi verdi. Etkinlik, Bursa'nın ardından farklı illerde de düzenlenerek KOBİ'leri uluslararası ticaretle buluşturmaya devam edecek.

Talay Logistics'te hava ve denizi Selim Altay Havlioğlu yönetecek

Talay Logistics'in, hava ve deniz yolu taşıma operasyonlarının başına Selim Altay Havlioğlu getirildi. Havlioğlu, Talay Logistics'in hava ve deniz yolu taşımaları yapan şirketinin Genel Müdürü ve yönetici ortağı oldu. Yüksek lisans eğitimini ABD'nin New York Eyalet Üniversitesi'nde denizcilik üzerine yapan Havlioğlu, sektör kariyerine de yine New York'ta bir lojistik şirketinde İhracat Uzmanı olarak başladı. 2010 yılında Türkiye'ye dönen Havlioğlu, Borusan Lojistik ve EvoLog Lojistik şirketlerinde Deniz yolu Taşımacılığı departmanlarında yöneticilik yaptı. Son olarak Mitlog Logistics'in kurucuları arasında yer alan Havlioğlu, şirketin ABD'deki yapılanmasının da başında yer alıyordu. Selim Altay Havlioğlu'nun yöneteceği Talay Logistics Hava ve Deniz Yolu ekibi, kimya, otomotiv, tekstil ve gıda gibi sektörlere özel çözümler sunarak genel yük, proje kargo ve tehlikeli madde gibi farklı yük türlerinin taşınmasında hizmet sunuyor. Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB)'in 2023 yılı İhracat Şampiyonları listesinde 5. sırada yer alan Talay Logistics, yeni yapılanmasıyla hava ve deniz yolu taşımalarında da çıtayı bir üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.

Hizmet ihracatının şampiyonu Mars Logistics oldu

Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından bu sene altıncısı düzenlenen "2023 Yılı Hizmet İhracatının Şampiyonları Ödülleri"nde Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri kategorisinde şampiyonluğu Mars Logistics göğüsledi. Törende, 18 farklı kategoride toplam 54 firmaya ödülleri takdim edildi. Sıralama, firmaların ülkeye kazandırdıkları döviz tutarına göre belirlendi. Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri kategorisinde birinci olan Mars Logistics adına ödülü Mars Logistics İcra Kurulu Üyesi Dilek Kuru Elitez aldı. Mars Logistics Karayolu ve Demiryolu Taşımacılığından Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, konuyla ilgili şunları söyledi: "Mars Logistics olarak ülkemizin kalkınmasına katkı sağlamak bizim için gurur verici. Bu başarıya ulaşmamızda filo, teknoloji, yeşil lojistik ve depolama gibi alanlarda yaptığımız stratejik yatırımlar kadar, Mars ailesinin her bir üyesinin özverili çalışmasının da büyük payı var. Gerçekleştirdiğimiz stratejik yatırımlar ile her geçen gün daha da ileriye gidiyoruz. İntermodal ve demiryolu hatlarımıza özel bir özen göstererek yeşil lojistik hedeflerimize adım adım yaklaşıyoruz." Avrupa'nın en büyük filolarından birine sahip olduklarını söyleyen Günhan kısa süre önce yatırımını gerçekleştirdikleri 1000 yeni römork ile müşterilere sundukları hizmetlerin kalitesini daha da artıracaklarına inandıklarını belirtti ve sözlerini çalışma arkadaşlarına teşekkür ederek bitirdi.

DİNÇER LOJİSTİK, İKİ YENİ DEPO AÇTI

Dinçer Lojistik, Ankara'nın Akyurt ilçesinde 45 bin metrekarelik iki yeni deposunu devreye aldı. Yeni depolarla birlikte şirket depolama kapasitesini 500 bin metrekareye çıkardı. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Dinçer Lojistik, özellikle son 5 yıldır yurt içinde ve yurt dışında yaptığı yatırımlarla hizmet çeşitliğini genişletti. İlk kurulduğu yıllarda tehlikeli madde lojistiği üzerinde yoğunlaşan şirket, son 10 yılda gıda, hızlı tüketim ürünleri, e-ticaret, beyaz eşya, inşaat ve otomotiv sektörlerini portföyüne ekledi. Dinçer Lojistik, özellikle ihracat yapan Türk firmalarının Avrupa piyasasında en önemli çözüm ortağı haline geldi. Şirket, Ankara'nın Akyurt ilçesinde açtığı iki yeni deposuyla depo kapasitesini 500 bin metrekarenin üzerine çıkardı.

BATU LOGISTICS
Logistics redefined

Mükemmel Lojistik Operasyonlarda İzimiz Var!

444 BATU 2288

batulogistics.com | info@batulogistics.com

TGL, Profesyonel Sürücü Programı'nı başlattı

TGL, sektöre yetkin, donanımlı sürücüler kazandırmak amacıyla Profesyonel Sürücü Programı'nı başlattı. Programla lojistik sektörünün ihtiyaçlarına çözüm sunularak hem istihdam yaratmak hem de ülke ekonomisine katkıda bulunmak hedefliyor. TGL İnsan Kaynakları Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Levent Umut Verim, programın önemi hakkında şöyle konuştu: "Lojistik sektörü, ülke ekonomisinin lokomotiflerinden biridir. Bu nedenle, sektörün sürdürülebilirliği ve güvenliğini sağlamak adına nitelikli sürücüler yetiştirmek büyük önem taşıyor.

Profesyonel Sürücü Programı ile hem ülkemizi hem de şirketimizi yurt içi ve yurt dışında başarıyla temsil edebilecek bilgi ve donanıma sahip sürücüler yetiştirmek için sorumluluk alıyoruz. Bu programla yalnızca sektördeki ihtiyacı karşılamayı değil, aynı zamanda tam zamanlı iş imkânları sunarak istihdama katkı sağlamayı da hedefliyoruz." Programda yer almak isteyen adaylarda en az B sınıfı ehliyet, aktif sürüş deneyimi ve en az lise mezunu olma gibi temel koşullar aranıyor. Adayların aynı zamanda takım çalışmasına yatkın, problem çözme yeteneği yüksek ve dikkatli çalışma prensiplerine sahip olması bekleniyor. Programa kabul edilen adaylar, TGL'nin İnsan Kaynakları Departmanı tarafından yapılan mülakat ve pratik sürüş testlerinden geçecek. Başarılı olan adaylar, profesyonel sürücü olmaları için gerekli olan C ve CE sınıfı ehliyetler ile SRC3 ve SRC5 belgelerini almaları için TGL'nin finansal desteğiyle eğitim sürecine başlayacak. Bu aşamada adaylara hem teorik hem de pratik eğitimlerle kapsamlı bir hazırlık sunulacak.

Lima Logistics'ten Çin çıkarması!

Lima Logistics, 26-30 Kasım tarihleri arasında Çin'in Ningbo şehrinde düzenlenen "WIFFA 2024 THE 19TH WORLD INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDING ALLIANCE EXPO" fuarına katılarak hem küresel iş birliklerini güçlendirdi hem de sektörün uzak doğu nabzını tuttu. 80'den fazla ülkeden gelen 2.000 katılımcının yer aldığı ve 50.000'in üzerinde ziyaretçinin buluştuğu bu büyük fuar organizasyonda Lima Logistics Denizyolu Network Geliştirme Müdürü Murat Kılıç ve Otomotiv Ticari Hat Müdürü Ramazan Bedir ile Türkiye'yi başarıyla temsil ederek 300'den fazla temas gerçekleştirdi. Fuar kapsamında Vietnam, Avustralya, Yeni Zelanda ve Japonya pavilyonlarını ziyaret eden Lima Logistics ekibi, bu bölgelerde iş birliğini artıracak olumlu bağlantılar kurdu. Yapılan görüşmeler, özellikle havayolu lojistik taşımacılığı alanında önemli fırsatlar doğururken, Lima Logistics'in

bünyesine yeni acenteler ve interaktif iş ortakları kazandırdı. Lima Logistics ekibi, Çin ziyaretini yalnızca fuarla sınırlı tutmayarak, Ningbo, Şangay ve Hong Kong merkezli denizyolu acentelerini ve iş ortaklarını ziyaret etti. Ayrıca THY Şangay merkezi ve Silkway Havayolları Hong Kong merkezi ile yapılan görüşmeler, havayolu taşımacılığına yönelik yeni iş birliği fırsatları doğurdu.

Ekol Lojistik iletişimi Neslihan Yönet'e emanet

Ekol Lojistik Kurumsal İletişim ve Çalışan Deneyimi Direktörü görevine Neslihan Yönet getirildi. Yönet; medya, hızlı tüketim ürünleri, yiyecek-içecek, perakende, lojistik ve reklam sektörlerindeki farklı şirket kültürlerinde 25 yılı aşkın deneyime sahip. Neslihan Yönet'in uzmanlık alanları arasında pazarlama ve pazarlama iletişimi, kurumsal iletişim, işveren markası, iç iletişim ve çalışan deneyimi bulunuyor. İş hayatı boyunca şirketlerin hedeflerine ulaşabilmesi için veri ve içgörülere dayalı, iş birlikçi ve sonuç odaklı ekip çalışmalarında yer alan Yönet'in çok sayıda ödüllü projede imzası var. Profesyonel iş hayatına 1995 yılında BBDO İstanbul Reklam Ajansı'nda Müşteri Yöneticisi pozisyonunda başlayan Yönet, sırasıyla Ekol Reklam Ajansı'nda Müşteri Direktörü, Sütaş'ta Pazarlama İletişimi Yöneticisi ve Pazarlama İletişimi Müdürü, Doluca Şarapçılık'ta Pazarlama Müdürü, Hürriyet Gazetecilik'te Marka Yöneticisi ve Pazarlama Koordinatörü, Penti Giyim'de Pazarlama İletişimi Müdürü görevlerini başarıyla yürüttü. 2019'da lojistik sektörünün güçlü markası Ekol'e geçen Yönet, İşveren Markası ve İç İletişim Yöneticisi görevinin ardından 2022'den 2024 Eylül ayına kadar Ekol İşveren Markası ve İç İletişim Direktörü olarak çalışmaya devam etti.

MURAT LOJİSTİK, YOLDA.COM'U BÜNYESİNE KATTI

Yolda.com'un teknolojisini kendi bünyesine entegre eden Murat Lojistik, dijitalleşme alanında attığı yeni adımla sektördeki gücünü daha da artırmayı hedefliyor. Yapılan anlaşma ile Yolda.com, dijital dönüşüm yolculuğunda edindiği deneyim ve bilgi birikimini Murat Lojistik'e aktardı. Yolda.com'un geliştirdiği teknoloji sayesinde, rut optimizasyonu, sipariş yönetimi, izlenebilirlik ve analitik raporlama gibi pek çok alanda Murat Lojistik'in dijital altyapısı güçlenecek. Murat Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yüksel, Yolda.com'un teknoloji transferi ile ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Yolda.com'un teknoloji altyapısını satın alarak dijital dönüşüm hedeflerimizi hızlandırıyoruz. Bu altyapı sayesinde süreçlerimizi daha hızlı ve etkili bir şekilde yönetebileceğiz. Yolda.com'un teknoloji gücünü Murat Lojistik bünyesine katmaktan dolayı büyük memnuniyet duyuyoruz." Murat Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Elif Sude Yüksel ise, "Yolda.com'un teknoloji altyapısını bünyemize katarak dijitalleşme yolculuğumuzda büyük bir adım daha attık. Bu teknoloji sayesinde hem operasyonlarımızda hız ve verimliliği artıracağız hem de müşterilerimize daha şeffaf ve izlenebilir çözümler sunacağız" dedi.

YÜKÜNÜZ BİZİMLE GÜVENDE

Uzmanlarımız ihtiyaçlarınızı anında karşılamaya hazır.

www.marshall-log.com

MARSHALL
LOGISTICS

BİM'den Fas'a 4'üncü lojistik merkez yatırımı

2009 yılında Fas'ta ilk mağazasını açarak hizmete başlayan BİM, bölgede yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Fas'ta 770 mağazası ve lojistik merkezleri ile yaklaşık 5 bin kişiye istihdam sağlayan BİM, ülkedeki 4. lojistik merkezini Marakeş'te açtı. Yeni lojistik merkezi yaklaşık olarak 1.000 kişiye doğrudan ve dolaylı istihdam olanağı sağlayacak. Şirket, yatırım planının parçası olarak devreye aldığı merkez ile birlikte 2027 yılına kadar ülkede 3 yeni lojistik merkezi daha açarak, toplam lojistik merkezi sayısını 7'ye çıkarmayı ve daha fazla kişiye istihdam sağlamayı hedefliyor. BİM'in bu yatırımları ülkedeki genişlemesinin önemli bir adımı olarak görülüyor. Lojistik merkezi açılış töreninde konuşan BİM CEO'su Haluk Dortluoğlu, "Avrupa'ya yakın konumu, kültürü, çeşitlendirilmiş ekonomisi, gelişen altyapısı ve dinamik nüfusu ile Fas, bize buraya yatırım yapmaya devam etme konusunda güven veriyor. Yeni lojistik merkezini devreye almamız; bölgenin ekonomik dinamiklerini desteklemenin yanında tüketicilerimizin artan ihtiyaçlarını da verimli bir şekilde karşılama taahhüdümüzü yansıtıyor. Marakeş lojistik merkezimiz ile bölgede istihdama ve yerel ekonominin büyümesine katkı sağlayacağız" dedi.

Akca Lojistik, e-ticarette hacmini ikiye katladı

Öğretmenler Günü, Efsane Cuma ve 11.11 gibi özel günler nedeniyle bu sene de kasım ayında e-ticarette rekor kırılıyor. E-ticarette büyümenin devam edeceğini belirten Akca Lojistik Genel Müdürü Enes Akça, "Pandemi sonrasında değişen tüketici alışkanlıkları, mobil cihaz kullanımının hızla artması ve yapay zeka destekli uygulamaların yaygınlaşmasıyla e-Ticaret sektöründe önemli bir büyüme yaşanıyor. Son beş yılın verilerine baktığımızda, Türkiye'de e-Ticaret sipariş adetlerinde her yıl yüzde 50'nin üzerinde bir büyüme kaydedildiğini ve geçen yıl bu rakamın 5 milyar adedi aştığını görüyoruz. Önümüzdeki beş yıl içindeyse e-Ticaretin toplam ticaret içindeki payının yüzde 30'a ulaşması bekleniyor" dedi. Akca Lojistik'in de iş hacmini ciddi oranda büyüttüğünü vurgulayan Enes Akça, "Lojistik operasyonlarını üstlendiğimiz online satış yapan müşterilerimizin sipariş hacmi, 2024 yılının üçüncü çeyreğinin sonu itibariyle, 2023 yılının tamamını ikiye katladı. Bu yoğunluğu güçlü teknolojik altyapımız, geniş depo kapasitemiz ve nitelikli insan kaynağımızla başarıyla yönetiyoruz" diye konuştu.

CEVA, müşteriyle Yapay Zekanın lojistiğe etkilerini paylaştı

CEVA Türkiye'nin Müşteri Seminerleri, lojistik sektörünün nabzını tutan önemli bir platform olmaya devam ediyor. Bu yıl 6'ıncısı düzenlenen seminerde, yapay zekanın lojistik süreçlerine getirdiği yenilikler ve sektörün geleceği üzerine çarpıcı görüşler paylaşıldı. Yaklaşık 350 müşterinin katılımıyla gerçekleşen etkinlikte sektörün önde gelen isimleri ve uzmanlar lojistiğin dijital dönüşümünü masaya yatırdı. Seminerde konuşan CEVA Satış ve İş Geliştirme Kıdemli Başkan Yardımcısı Murat Karadağ, "Lojistikte yapay zeka uygulamaları" başlıklı konuşmasına deniz, kara, hava ve lojistik çözümlerde küresel bir oyuncu olan CEVA'nın 2023 yılı verilerini ve 2025 yılı sonrası hedeflerini paylaştı. Karadağ, lojistikte sensörlerden, etiketlere, atık yönetiminden, boş konteyner yönetimine, Ro-Ro treyler sahasında mevcut kapasite tespitinden, koordinat verilerine, liman yönetim yazılımlarından, otomatik iade işlemlerine, kalite tespitinden, soğuk zincir izlemeye yapay zekanın artık her yerde kullanıldığını belirtti; yapay zeka yatırımlarının CEVA'ya lojistik süreçlerinde önemli ölçüde verimlilik sağladığını ve müşteri memnuniyetini yükselttiğini söyledi.

ASSET GLI 4'ÜNCÜ OFİSİNİ BURSA'DA AÇTI

2003 yılında kurulan Asset GLI, yurt dışı yatırımlarının yanı sıra, yurt içinde de şubeleşme yatırımlarını sürdürüyor. İstanbul, İzmir, Mersin ve Adana'da yaptığı yatırımlarla büyümeye devam eden Asset GLI, Bursa'da yeni ofisini açtı. Asset GLI Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve CEO Uğur Tekin, " Asset GLI, ulusal ve uluslararası taşımacılıkta kazandığı tecrübeyle bugün sektörün lider oyuncularından biri. Yeni yatırımlarımızla hem yurt içinde hem de yurt dışında daha fazla katma değer yaratmayı hedefliyoruz. Bizim için her ofis, sadece bir iş yeri değil; iş ortaklarımız ve ekonomimiz için yeni bir fırsattır. Bursa'da 17 yıldır önemli bölge firmalarının çözüm ortağıyız. Aynı zamanda buradaki sanayinin ve ihracatın gücüne de inanarak bölgede lojistik ve Worldwide Express gümrük müşaviri çözümlerin yanında, lojistik ve Worldwide Express çözümlerimizle de var olmak istedik. Bu çerçevede yatırımlarımızı artırma kararı aldık. Özellikle başta uluslararası taşıma alanında ve Bursa'da e-ticaret lojistik alanında ayrı bir çalışmamız var. Onu da inşallah yakın zamanda duyuruyor olacağız" dedi.

Türkiye - Almanya Hattında "Intermax"imum Hızla

Intermax LOGISTICS

Genel Merkez:
Cumhuriyet Mah. Gürpınar Yolu Cad. No:2 Keleş Plaza
Kat:4 Ofis:72 34500 Büyükçekmece İstanbul/Türkiye
Tel: +90 (212)-873 13 20 info@intermax.com.tr

Almanya Ofis:
Mühlenstraβe 2 68169 Mannheim/GERMANY
Tel: +49621 / 71783834 Tel: +49621 / 71783835
info@intermaxlogistik.de

intermax.com.tr /intermax-logistics /intermaxlogistics

OTOMOTİV

TEMSA, Fransa'nın en büyük üç oyuncusundan biri oldu

Fransa yollarına çıkardığı 6 bin aracıyla pazardaki güçlü büyümesini sürdüren TEMSA, 3-6 Aralık tarihleri arasında Lyon'da gerçekleşen AutoCar Expo Fuarı'nda güvenli ve sürdürülebilir mobilite çözümlerini tanıttı. İlk elektrikli şehirlerarası otobüs olma özelliğine sahip LD SB E ile Fransa'daki varlığını güçlendiren Temsa, şehirlerarası segmentte (coach) Fransa pazarının en büyük üç üreticisinden biri haline geldi. AutoCar Expo Fuarı'nda inovatif çözümlerini ve çevreci teknolojilerini ziyaretçilerle buluşturan TEMSA, güvenli ve sürdürülebilir mobilite anlayışı doğrultusunda HD 13, LD SB E ve MD 9 araçlarını fuardaki standında sergiledi.

Etkinliğin basın gününde konuşan TEMSA Batı Avrupa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Uzunay, "TEMSA olarak Fransa pazarının en güçlü oyuncuları arasında yer alıyoruz. Bu gücün arkasında bölgede kendi dağıtım ve servis ağı organizasyonumuzun olmasının büyük payı bulunuyor. AutoCar Expo'da da bu gücümüzü göstererek mobilitenin geleceğine yön veren güvenilir, sürdürülebilir ve yenilikçi çözümlerimizle farkımızı bir kez daha ortaya koyduk. 2024'ün son dönemine girerken gerçekleştirdiğimiz teslimatlarla birlikte Fransa yollarındaki TEMSA markalı **araç sayısını 6 bine** çıkarmış olmak bizim için büyük bir gurur kaynağı. Fransa, bugün dünya genelinde en fazla TEMSA aracının hizmet verdiği ülke olma özelliğini taşıyor. Bu başarıyı sürdürülebilir ulaşım çözümlerimizle daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz. Özellikle elektrikli araç segmentindeki gücümüzü, geçtiğimiz yıllarda tanıttığımız ve Avrupalı bir şirket tarafından üretilen ilk elektrikli şehirlerarası otobüs olma özelliğine sahip LD SB E ile daha da pekiştirdik. Teknik özellikleri ve yüksek güvenlik kriterleriyle, Fransa'da okul otobüsü olarak da hizmet verme yetkinliğine sahip bu modelimizle, bir yandan pazarda ürün gamımızı çeşitlendirirken bir yandan da farklı müşteri gruplarının ihtiyaçlarına yenilikçi bir çözüm geliştirdik. Temsa markalı çevreci araçlarımızla, 'Güvenli ve Sürdürülebilir Mobilite' vizyonumuz doğrultusunda hem Fransa'da hem de global ölçekte daha verimli bir ulaşım geleceği inşa etmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

GIDA

Şekerci Cafer Erol Avrupa'ya Londra'dan açılıyor

Türkiye'nin köklü markalarından biri olan Şekerci Cafer Erol yaklaşık iki yıl önce başlattığı uluslararası açılım stratejisiyle 1800'lü yıllardan bugüne uzanan tatlarını şimdi de Avrupa'ya taşıyor. Mart ayında Bakü'de açtığı mağazasıyla yurt dışına adım atan şirket, Avrupa, Körfez ve Amerika'da büyüme hedefleri kapsamında ikinci mağazasını Londra'da Knightsbridge'de Harrods'un yanında açtı. Şekerci Cafer Erol'un 5. kuşak temsilcisi Hakan Erol, markanın yurt dışı yatırım kararını büyük bir titizlikle aldıklarını vurguladı. Erol, "Yaklaşık iki yıl önce yurt dışına açılma politikamızı netleştirerek yurtdışı fuarlarına katılma kararı aldık. Beklentilerimizin çok üzerinde bir ilgiyle karşılaştık. Bugün Türkiye'deki mağazalarımıza gelen yabancı müşterilerimiz markamızı oldukça iyi tanıyor. 2024 Mart ayında Bakü'de açtığımız ilk yurtdışı mağazamızın ardından Kasım 2024'te Londra'nın en gözde bölgelerinden biri olan Knightsbridge'te dünyaca ünlü marka Harrods'ın hemen yanında yeni mağazamızı açtık. Hedefimiz Körfez bölgesinde, Avrupa'da ve Amerika'da büyümek. Bu büyümeyi her zaman kaliteyi en üst seviyede tutarak yapmayı planlıyoruz. 218 yıllık üretim ve satış tecrübemizle bu bölgelerde de üretim yaparak aynı lezzetleri orada da tattırmayı amaçlıyoruz" dedi. Londra'ya yaptıkları yatırımın sadece ticari değil aynı zamanda kültürel bir yatırım olduğunun altını çizen Hakan Erol, 218 yıllık miraslarının en değerli tatlarıyla Türk damak tadını burada yaşatmayı ve Türk kültürünü dünyaya tanıtmayı sürdüreceklerini dile getirdi. Erol "Önümüzdeki senelerde buradaki **mağaza sayımızı 6'ya** çıkarmayı hedefliyoruz. Bu noktada her Şekerci Cafer Erol mağaza açılışının bizim için kültür elçiliği görevimizi de yerine getirmek olacağını ve her adımımızda bu misyonu göz önünde bulunduracağımızı belirtmek isterim" açıklamasında bulundu.

HAZIR GİYİM

LC Waikiki, Şili'deki ilk mağazasını açtı

Türkiye'nin global moda perakende markası LC Waikiki, dünya genelinde büyüme yolculuğunu sürdürüyor. Latin Amerika bölgesinde yeni mağaza yatırımlarına devam eden LC Waikiki, Şili'nin başkenti Santiago'da ilk mağazasını açtı. Mallplaza Oeste Alışveriş Merkezi'nde yer alan 2 katlı, 1300 metrekare büyüklüğündeki mağaza ile LC Waikiki, Latin Amerika bölgesinde 9 ülkede toplam 20 mağazaya ulaşmış oldu. Türkiye dahil dünya çapında 5 kıtada 60 ülkede 1300'den fazla mağaza ile müşterilerine ulaşan LC Waikiki, bu yıl sonuna kadar toplam **50 yeni mağaza** açmış olmayı hedefliyor. 2023 yılında 144 Milyar TL ciroya ulaşan marka, 2024 yılında 200 Milyar TL'nin üzerinde ciro hedefiyle yoluna devam ediyor. Türkiye dahil olmak üzere 23 ülkede pazar lideri olan LC Waikiki, özellikle Latin Amerika ve Afrika pazarlarında istikrarlı büyümesini sürdürmeyi amaçlıyor.

LC Waikiki Mağazacılık Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Berna Akyüz Öğüt, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "LC Waikiki olarak Latin Amerika'da bir büyüme potansiyeli görüyoruz. Yeni ülkemiz Şili'de mağazamızı açmanın ve bölgedeki müşterilerimize ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Hem müşteri memnuniyetini ön planda tutarak hem de teknolojik gelişmelere yatırım yaparak global büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

FREIGHT VILLAGE JADEWESERPORT

EFFICIENCY, SERVICE AND SPACE FOR ADDED VALUE

We offer optimum conditions for your business! Build bigger, higher, better premises right here. Whether multi-user building, high-bay warehouse, picking and packing or distribution centre, anything goes. Benefit from our proximity to Germany's only deep-water port – with a regular scheduled services by several shipping companies. Container trains link Wilhelmshaven with the major routes to southern Germany, Austria and Switzerland several times a week.

OUR PARTNER IN TURKEY:

Wolfgang Wanja

E-Mail: wwanja@gls-consulting.net
Phone: +90 533 734 95 18
+90 212 465 33 30

GLS Consulting

www.jadeweserport.de/en

JADEWESERPORT
WILHELMSHAVEN

MOBİLYA

Bellona yurt dışı mağaza ağına yenisini ekledi

Mobilya sektörünün öncü markası Bellona, global arenadaki büyümesini hız kesmeden sürdürüyor. Marka, Irak'taki mağaza ağına bir yenisini daha ekleyerek başkent Bağdat'ta Kerrade bölgesinde 2 bin 300 metrekarelik 5 katlı yeni mağazasını hizmete açtı. Bellona'nın Irak'ın başkenti Bağdat'taki mağaza açılışı, üst düzey katılımcılarla dikkat çekti. Türkiye'nin Bağdat Büyükelçisi Anıl Bora İnan, Erciyes Anadolu Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Doç. Dr. Alpaslan Baki Ertekin, Bellona Genel Müdürü Cüneyt Ocak, Bellona yöneticileri ve çok sayıda davetli, açılış etkinliğinde bir araya geldi. Açılışta konuşan Bellona Genel Müdürü Cüneyt Ocak, Bellona'nın Irak'taki güçlü varlığını vurgulayarak, "Irak bizi, biz Irak'ı çok sevdik. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz mağazamız, Irak'taki 12. Bellona mağazası. Köklü geçmişimiz, üstün teknolojimiz, yüksek kalite standartlarımız ve profesyonel insan kaynağımızla dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz mağazamızın, markamıza, bölge halkına ve yatırımcımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi. Bellona, Bağdat mağazasıyla birlikte yurt dışındaki **mağaza sayısını 83'e** ulaştırarak global marka olma vizyonunu bir kez daha pekiştirdi. Markanın dünyanın birçok noktasına gerçekleştirdiği ihracatla kalite ve konfor anlayışını dünya genelinde tanıttığını belirten Bellona yöneticileri, uluslararası pazarlardaki büyümeyi sürdüreceklerini ifade etti.

PERAKENDE

Jimmy Key'in yurt dışı mağaza sayısı 33'e ulaşacak

Yurt dışında hızla büyümeye devam eden Jimmy Key, Mısır'da 2. mağazasını Citystars Mall'da açarak, yurt dışında toplam 16 mağazaya ulaştı. Jimmy Key'in yurt dışı mağaza sayısının 2025 sonunda 33'e ulaşması hedefleniyor.

Jimmy Key, Türkiye ile yurt dışı ağını hızla genişletmeye devam ediyor. Mısır'daki ikinci mağazasını Kahire'de 14 Kasım'da Citystars Mall'da açan marka, böylece yurt dışında toplam 16 mağazaya ulaştı. Türkiye'de 73 mağazası bulunan Jimmy Key, 292 metrekarelik yeni konsept mağazasında Sonbahar/Kış sezonu koleksiyonlarını Mısır'daki ziyaretçileriyle buluşturuyor.

Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk, konuyla ilgili olarak şunları ifade etti: "Türkiye'de 73 mağazaya ulaştık ve yurt dışındaki büyüme planlarımızı franchising üzerine kurduk. Türkiye'deki deneyim ve tecrübemizi yurt dışı pazarlara da taşımak istiyoruz. Bu nedenle zorunlu koşullar dışında doğrudan yatırım alternatifini değerlendiriyoruz. Yurt dışında öncelikli hedefimiz Körfez, Orta Doğu ve Orta Asya ülkeleri. 2024 sonunda franchise **mağaza sayımızı 20'ye** çıkarmayı planlıyoruz. Suudi Arabistan'daki mevcut 4 mağazamıza ek olarak 1 yeni mağaza açarak burada toplam 5 mağazaya ulaşacağız. Mısır'da ise hem fiziksel mağazalarımız hem de Amazon, Noon ve Jumia gibi prestijli pazaryerleri aracılığıyla franchise iş modelimizi genişletiyoruz. 2025 sonunda toplam mağaza sayımızı 33'e çıkarmayı hedefliyoruz. Türkiye, Mısır, Kıbrıs, Azerbaycan, ve Suudi Arabistan'daki mağazalarımızla bölgede derinleşmeyi amaçlıyoruz."

Jimmy Key, yalnızca mağaza sayısını artırmakla kalmıyor, her açılışla müşterilerine özgün bir alışveriş deneyimi sunmayı hedeflediğini yineliyor. Yenilikçi mağaza konseptleri ve geniş ürün yelpazesiyle, markanın modaya ve kaliteye olan yaklaşımını her pazarda yansıtmak ve müşterilere en iyi hizmeti sunmak öncelikler arasında yer alıyor.

ENDÜSTRİYEL MUTFAK

İnoksan ihracatın cirodaki payını yüzde 50'ye çıkaracak

1980 yılında Bursa'da mütevazı bir atölyede başlayan yolculuğunu bugün küresel bir marka olarak sürdüren İnoksan, özellikle çevre dostu ve enerji verimliliği yüksek ürünler geliştirmeye odaklanarak, global arenada daha fazla söz sahibi olmayı hedefliyor. Türk mutfağını kendi sektörleri aracılığıyla dünyaya tanıtmayı ve İnoksan'ı bir dünya markası yapmayı hedefleyerek yola çıktıklarını belirten İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, şunları aktardı: "İnoksan, her geçen gün büyüyen ve bugün %37'ye ulaşan ihracat rakamlarıyla İtalya'dan sonra **dünyada 2. sıraya** yerleşen Türk endüstriyel mutfak sektörünün en önemli oyuncularının başında geliyor. Bu önemli yeri edinmek için, kurulduğumuz günden bu yana kalite ve yenilikçilik anlayışımızdan ayrılmadan hem kendimizi hem de sektörümüzü geliştirmek için çalıştık. Sektörde kendi Ar-Ge merkezine sahip bir firma olarak, günümüz teknolojisini yakalamak hatta bir adım öne geçmek için üniversitelerle iş birliği yaparak kendimizi geliştirdik. 2025 yılında toplam ciromuzun en az yüzde 50'sini ihracattan elde etmek için kendimize önemli bir hedef koyduk. Hali hazırda güçlü bir oyuncu olduğumuz Ortadoğu ve Avrupa pazarından sonra her geçen gün gelişen Latin Amerika ve Afrika ile bizim için büyük bir alana sahip olan Amerika pazarlarında yayılmak hedeflerimiz arasında. Sektöre ilkleri getiren İnoksan'ı bir dünya markası haline getirmek için çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz."

Ford Trucks, Türkiye'nin en prestijli ödüllerinden ALFA Awards 2024'te, "Ticari Otomotiv" kategorisinde yılın "Customer Brand" markası olarak ödülün sahibi oldu.

Koç

www.fordtrucks.com.tr 444 3673 / 444 FORD

Ford TRUCKS

Her yükte birlikte

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

HİZMET İHRACATININ YÜKSELEN BAŞARI GRAFİĞİ: LOJİSTİK SEKTÖRÜ

2024'ün sonuna yaklaşırken Türkiye'nin ihracat verileri sektör temsilcilerini gelecek yıla umutla başlama konusunda cesaretlendiriyor. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan verilere göre, 2024 yılının Temmuz ayında ihracatın bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 13,8 artarak 22 milyar 510 milyon dolar, ithalatın yüzde 7,8 azalarak 29 milyar 805 milyon dolar seviyesinde kaydedildiği gözlemleniyor. Temmuz ayında ihracat miktar endeksinde yüzde 12,8 artış gerçekleşirken, ithalat miktar endeksinde ise yüzde 10,5 oranında azalış kaydedildiği tespit ediliyor. 2024 yılı Temmuz ayında dış ticaret açığının ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 41,8 azalarak 7,3 milyar dolar seviyesinde kaydedildiği saptanıyor.

Ticaret Bakanlığı'nın açıkladığı verilere göre ise 2023 yılında hizmet ihracatı yüzde 14'lük bir artış göstererek 106 milyar dolar olarak gerçekleşti. Hizmetler dengesi de 56,7 milyar dolar olarak izlendi. 2023 yılında seyahat sektörü 49,5 milyar dolar; lojistik ve taşımacılık sektörü ise 39,8 milyar dolar ile söz konusu yıl hizmet ihracatında öne çıktı. Türkiye, 2023 yılı dünya hizmet ticaretinden aldığı payı yüzde 1,35'e yükselterek 21. sırada yer aldı.

2024 yılı Ocak – Ağustos ayı hizmet ihracatı verileri incelendiğinde de bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,3 artışla 74 milyar dolar düzeyine yükseldiği gözlemleniyor. Hizmet ithalatı ise yüzde 10,2 artışla 34,8 milyar dolara ulaşırken, aynı dönem için hizmet dengesi ise yüzde 4,9'luk artışla 39,2 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2023 yılı hizmet ihracatı sektörel bazda değerlendirildiğinde, 49,5 milyar dolarla seyahat sektörünün sağlık turizmi ve eğitim hizmetleri de dâhil ilk sırada yer aldığı ve 2023 yılı toplam hizmet ihracatının yüzde 46,7'sini oluşturduğu kaydediliyor. Seyahat hizmetleri sektörünü, yüzde 36,7 ile lojistik ve taşımacılık sektörü ve yüzde 5,2 ile de diğer iş hizmetlerinin takip ettiği gözlemleniyor. Bu veriler ışığında; lojistik sektörünün hizmet sektörünün en önemli sacayaklarından birini oluşturduğu ve her geçen gün de yükselen bir başarı grafiği çizdiği çok net ifade edilebilir. Türkiye jeopolitik öneme sahip bir konumda yer alıyor ve önemli uluslararası taşımacılık koridorları ülkemizin üzerinden geçiyor. Bu avantajla lojistik sektörü, ülke ekonomisine olumlu katkı sağlayan sektörlerden bir tanesi konumunda. Paydaşlar olarak burada daha üst seviyelere ilerlemek için çalışıyoruz. Türkiye'nin lojistik ve taşımacılık sektöründeki büyüme ivmesi verilerle somut bir şekilde görülüyor. Lojistik ve taşımacılık sektörü 100 milyar dolar pazar büyüklüğü ile küresel lojistik ihracatından yüzde 2,5 pay alarak dünyada 11'inci sırada konumlanıyor. Ülkemizin bulunduğu bu pozisyonu destekleyici nitelikte değerlendirebileceğimiz, Dünya Bankası tarafından geçen sene açıklanan Lojistik Performans Endeksi'nde de ilerleme kaydedilmişti. Türkiye, lojistik performans endeksi sıralamasında 2018 yılında 3,15 puan ile 47'nci sırada yer alırken, 2023 yılında ise 3,4 puan ile 38'inci sıraya yükseldi. Bu ilerlemede iyileştirici mevzuat çalışmalarının yanı sıra sektöre sunulan teşviklerin de önemi oldukça büyük. Bizler de UTİKAD olarak bugüne kadar olduğu gibi önümüzdeki süreçte de gerek mevzuat çalışmalarını ve gerekse sektörün gelişmini destekleyici çalışmaları kamu idaresi birimleri ile birlikte takip edeceğiz.

Ticaret Bakanlığı tarafından verilen (tescil ve koruma desteği, pazara giriş belgeleri desteği, birim desteği, reklam, tanıtım ve pazarlama desteği, bireysel ve milli katılım desteği, milli katılım tanıtım desteği, ürün yerleştirme desteği, sektörel alım heyeti-sektörel ticaret heyeti programları desteği, sanal fuar organizasyon desteği, yarışma ve etkinlik desteği) destekler lojistik ve taşımacılık hizmetleri sektöründe büyümede önemli bir rol oynuyor. İlgili bakanlıkların teşviklerini artırması bu olumlu gelişmelerin devam edebilmesi için önemli bir destek diğer yandan Türkiye'nin uluslararası alanda oluşturulan yeni ticaret rotalarında ve koridorlarında yer alması da mutlaka sağlanmalı. Ülkemizin tercih edilebilirliğini artırmalı ve Türkiye'nin doğal bir lojistik merkez olmasına imkan tanıyan jeopolitik konumumuzu en güçlü şekilde kullanmalıyız. Bunu sağlamak için öncelikle tüm taşıma modlarında gümrük süreçlerini basitleştirmek, hızlandırmak, süreçleri dijital ortama aktarmak ve diğer ülkelerle de bu entegrasyonu sağlamak bizlere büyük bir güç katacak. Özellikle son dönemde gündeme gelen Zengezur Koridoru ve Kalkınma Yolu Projesi gibi çalışmaları ülkemizin lojistik altyapısına önemli katkılar sağlayacak planlar olarak ön plana çıkıyor. Kalkınma Yolu Projesi Süveyş Kanalı'na alternatif bir taşıma modeli sunuyor. Özellikle siyasi krizler sebebiyle mevcut durumda kullanılamayan Süveyş Kanalı'nın önemli bir alternatifi olacak proje ile transit süreleri kısalacak. Transit sürenin azaltılmasıyla bölge ülkelerinin ticari rekabetçi gücü de artacak. Diğer yandan fiziki altyapı yatırımları kadar mevzuat altyapısının da özellikle transit taşımacılığı destekler nitelikte düzenlenmesi, ülkemizin bu projelerden en üst seviyede yararlanmasını sağlayacak. Gerek Kalkınma Planı çalışmalarında verdiğimiz destek ve gerekse diğer sivil toplum kuruluşları ile bu konuda yapılması gerekenlere ilişkin yaptığımız çalışmalar ile ülkemizin bir transit hub olması yolundaki tüm çalışmaları destekliyoruz.

TIRSAN

EN HAFİF, EN GÜÇLÜ, EN VERİMLİ: TIRSAN BUZ FRİGO SOĞUK ZİNCİRİN ZİRVESİ

Soğuk zincirin zirvesine çıkan Tırsan Buz Frigo, en hafif, en güçlü ve en verimli yapısıyla fark yaratıyor.

7.490 kg ağırlığı ile pazardaki en hafif frigo olan Tırsan Buz Frigo, K-Değeri 0,31 W/m²K ile yılda 1000 litre yakıt tasarrufu sağlarken, üstün izolasyon performansı sağlıyor.

Tırsan Buz Frigo, sağlam deveboynu şasi ve tek parça king pin yapısı ile mükemmel sürüş dengesi sunarken, 7,2 ton forklift dayanımlı güçlü tabanıyla da her yüke meydan okuyor. Çift boru kilit sistemi ve galvanizli paslanmaz çelik darbe emici rampalar sayesinde yükleme ve boşaltma süreçlerini hızlandırarak, operasyonel verimliliği arttırıyor.

TIRSAN Buz Frigo ile soğuk zincirin zirvesine ulaşmak için bizimle şimdi iletişime geçin!

EN HAFİF

EN GÜÇLÜ

EN VERİMLİ

ÜSTÜN PANEL TEKNOLOJİSİ

ATP FRC

HACCP GIDA HİJYEN SERTİFİKA

ARA BÖLME ÇİFT IKLİMLENDİRME

ÇİFT KAT 66 PALET

KTL TEKNOLOJİSİ 10 YIL PROLONGASYON

Demiryolu Geleceğimizdir

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İHRACAT TAŞIMALARINDA DEMİRYOLUNUN GELİŞTİRİLMESİNİN ÖNEMİ

Dünya ticaretinin hızla dijitalleştiği ve çevre bilincinin giderek daha fazla ön plana çıktığı günümüzde, Yeşil Mutabakat gibi uluslararası girişimler sürdürülebilir lojistik ve taşımacılık sistemlerinin önemini artırmaktadır. Türkiye hem coğrafi konumu hem de lojistik altyapısı itibarıyla Avrupa Birliği (AB) ile ticarette stratejik bir avantaja sahiptir. Ancak, bu avantajın daha etkin bir şekilde kullanılması ve Yeşil Mutabakat kapsamında AB'nin çevre dostu lojistik taleplerine yanıt verebilmek için demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi kritik bir gerekliliktir.

AB'nin 2019 yılında ilan ettiği Yeşil Mutabakat, karbon emisyonlarını azaltmayı ve 2050 yılına kadar karbon nötr bir kıta olmayı hedefliyor. Bu hedefler doğrultusunda, ticari faaliyetler ve lojistik süreçler de dönüşüm sürecine girmiştir. AB, karayolu taşımacılığının yüksek karbon salınımı nedeniyle demiryolu ve denizyolu gibi daha çevreci alternatifleri teşvik etmektedir. Türkiye, AB'nin en büyük ticaret ortaklarından biri olarak, lojistik süreçlerini bu standartlara uyumlu hale getirmek zorundadır.

Türkiye, Asya ile Avrupa arasında bir köprü konumunda bulunarak, Trans-Avrupa Ulaşım Ağı (TEN-T) ve Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı gibi projelerde önemli bir aktör olarak öne çıkmaktadır. Ancak, Türkiye'deki mevcut demiryolu altyapısı, bu potansiyeli tam anlamıyla karşılayacak seviyede değildir. Bu alanda yapılacak yatırımlar hem Türkiye'nin lojistik maliyetlerini düşürmek hem de çevresel hedeflere katkıda bulunmak açısından öneme sahiptir.

AB ülkeleri, ithal edilen ürünlerin karbon ayak izine daha fazla önem vermekte ve sınırda karbon düzenlemesi gibi yeni uygulamalarla ihracatçı ülkeleri düşük karbonlu lojistik sistemlere yönlendirmektedir. Türkiye'nin ihracatının yüzde 40'ından fazlasını AB ülkelerine yaptığı düşünüldüğünde, demiryolu taşımacılığının çevresel ve ekonomik avantajlar, düşük karbon salımı maliyet avantajı ve tedarik zinciri verimliliği konusundaki katkıları göz ardı edilemez. Demiryolu hatlarının TEN-T gibi Avrupa ağlarına entegrasyonu, lojistik süreçlerde kesintisizliği sağlar.

Türkiye'nin demiryolu taşımacılığını geliştirmek ve AB ile ticari ilişkilerinde rekabet avantajını sürdürmek için atması gereken başlıca adımları şu şekilde sıralayabiliriz;

Altyapı Yatırımları: Yük taşımacılığına uygun demiryolu hatlarının modernize edilmesi, intermodal taşımacılık altyapısının geliştirilmesi.

Lojistik Merkezlerinin Geliştirilmesi: Limanlar ve organize sanayi bölgeleri ile demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi.

Uluslararası İş birlikleri: AB ile ortak projeler ve finansman anlaşmaları yoluyla demiryolu yatırımlarının hızlandırılması.

Yasal ve Politik Uyum: Türkiye'nin taşımacılık ve lojistik politikalarının Yeşil Mutabakat ve AB standartlarıyla uyumlu hale getirilmesi.

Türkiye'nin ihracat ve lojistik sektöründe Yeşil Mutabakat çerçevesinde demiryolu taşımacılığını geliştirmesi hem çevresel sürdürülebilirlik hem de ekonomik rekabet gücü açısından kritik bir öneme sahiptir. AB'nin sınırda karbon düzenlemeleri gibi uygulamalarına uyum sağlamak, Türkiye'nin dış ticaret hacmini koruması ve artırması için bir gereklilik haline gelmiştir. Bu bağlamda, Türkiye'nin demiryolu taşımacılığına yönelik stratejik yatırımları, geleceğin yeşil ekonomisinde lider bir lojistik aktör olma hedefine katkıda bulunacaktır.

GELECEĞE DOĞRU
SUPER BİR ADIM ATIN.
Scania Super Serisi, yüzde 8'e varan yakıt tasarrufu sağlayan yeni nesil 13 litrelik motoru ile güç ve verimlilikte fark yaratıyor. Yüksek tork kapasitesi her yol koşulunda güvenli sürüş sunarken, konforu ön planda tutarak yolculukları daha keyifli hale getiriyor. Yakıt tasarrufu ile sürdürülebilir verimlilik sağlayarak, geleceğe doğru Super bir adım atmanıza imkan tanıyor.
SCANIA
Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | 444 72 44 (444 SC 44) | /Scania Türkiye

Büyük satışta mutlu son:

EKOL ULUSLARARASI TAŞIMACILIK ARTIK DFDS OLDU

Danimarkalı nakliye şirketi DFDS'in, Ekol Lojistik'in uluslararası taşımacılık birimini satın almak üzere yaptığı anlaşmada mutlu sona ulaşıldı. DFDS, 15 Kasım 2024'te Ekol Lojistik'ten Türkiye ve Avrupa'yı birbirine bağlayan uluslararası kara taşımacılığı ağını satın aldı.

Ahmet Musul

Jeppe Skivild

Torben Carlsen

Son aşamada iptal edilen Ekol Transport A.Ş.'nin DFDS firmasına devrinde anlaşma sağlandı. Anlaşmanın hedeflenen 1 Kasım 2024 tarihinde tamamlanamamasının ardından Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu'nun araya girmesiyle taraflar kararlarını tekrar gözden geçirerek uzlaştı. Ekol Transport A.Ş.'nin DFDS firmasına devri 15 Kasım 2024'te gerçekleşti.

DFDS'NİN İKİNCİ BÜYÜK YATIRIMI

DFDS üst yönetimi anlaşmaya ilişkin açıklamalarda bulundu. DFDS CEO'su Torben Carlsen "Bu, Türkiye'ye altı yılda yaptığımız ikinci büyük yatırım ve bu satın alma Türkiye pazarının potansiyeline olan güçlü inancımızı yansıtıyor. Türkiye, DFDS için stratejik öneme sahip ve Ekol'ün uluslararası kara taşımacılığı ağının satın alınması, Türkiye'nin bir üretim merkezi olarak sürekli büyümesini desteklerken, güvenilir ve verimli bir taşımacılık altyapısı sunma kabiliyetlerimizi de büyük ölçüde artırıyor" dedi.

DFDS Türkiye Lojistik Başkanı Jeppe Skivild ise, "Avrupa ve Türkiye'yi birbirine bağlayarak işimizi ve müşterilerimize sunduğumuz çözümleri genişletmeye devam ederken, Ekol Uluslararası Taşımacılık'taki harika ekiple çalışmayı sabırsızlıkla bekliyorum" diye konuştu.

AHMET MUSUL BURAK DAĞLIOĞLU'NA TEŞEKKÜR ETTİ

Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul, yaşanan süreçle ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "Uluslararası taşımacılık ve gümrükleme faaliyetlerimizin DFDS firmasına devri süreci, hedeflediğimiz 1 Kasım 2024 tarihinde tamamlanamamıştı. Ancak, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Sayın Burak Dağlıoğlu'nun süreç boyunca gösterdiği yakın ilgi ve destek, tarafların bir araya gelerek görüşmeleri yeniden değerlendirmesine olanak sağladı. Kendisine bu süreçteki katkılarından dolayı teşekkür ederiz.

Bu adımla, Ekol olarak teknoloji, depo yönetimi ve dağıtım alanlarındaki sürdürülebilir büyüme hedeflerimize daha hızlı ve sağlam bir şekilde ilerlemek için bir temel oluşturmayı amaçladık. DFDS ise lojistik ağını Avrupa genelinde genişleterek Türkiye ile bağlayacak. Böylece Türkiye ile Avrupa arasında ticaret yapan müşterilere uçtan uca taşıma ve lojistik çözümleri sunma fırsatı yakalayacak. Ayrıca, bu kararımızın ülkemize yabancı sermaye girişine katkıda bulunması açısından da büyük önem taşıdığını belirtmek isteriz.

Gelişmeler sonucunda, Ekol Transport A.Ş.'nin DFDS firmasına devri konusunda mutabakata varıldı. Bu süreçte yanımızda olan ve desteğiyle bize güç veren tüm çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz. Ekol olarak, sektörümüze ve ülke ekonomisine katkı sağlamayı hedefleyen yenilikçi projelerimize aynı kararlılıkla devam edeceğiz."

STRATEJİK UYUM

Bu satın alma, DFDS'in yükleri römorklarda deniz, kara ve demir yoluyla taşıma ve tamamlayıcı lojistik çözümleri sunma odaklı ulaşım ağı stratejisiyle tamamen uyumlu... Ekol Uluslararası Taşımacılık'ın DFDS operasyonlarına eklenmesi, DFDS'in Akdeniz'deki deniz yolu yük taşımacılığı ağına karayolu taşımacılığını ekleyerek Kuzey Avrupa'da halihazırda sunulan başarılı deniz ve kara yolu iş modelini bu bölgede genişletmesine olanak sağlıyor. Bu gelişme, Türkiye ve Avrupa arasında ticaret yapan tüm DFDS müşterilerine uçtan uca taşımacılık, lojistik çözümleri ve gümrük hizmetlerine erişim sağlayacak.

10. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

MAYIS 2025 – İSTANBUL

DÜNYADA ve TÜRKİYE'DE LOJİSTİK

» EĞİLİMLER & YÖNELİMLER
» YENİ PAZARLAR & SINIRLAR
» TEKNOLOJİK TRENDLER

10. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 30 yıldır aylık olarak yayınlanmakta olan UTA Lojistik Dergisi tarafından ilgili bakanlıklar, sektörel birlik ve dernekler, lojistik dünyası ve profesyonellerinin katılımlarıyla Mayıs 2025 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek.

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK OTURUMLARI

» E-TİCARET LOJİSTİĞİ
» PERAKENDE ve DAĞITIM LOJİSTİĞİ
» TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
» PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ
» TEKSTİL ve HAZIR GİYİM LOJİSTİĞİ
» OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
» GIDA LOJİSTİĞİ » SAĞLIK ve FARMA LOJİSTİĞİ
» SAVUNMA LOJİSTİĞİ » AFET LOJİSTİĞİ

9. YILIN LOJİSTİKTE BAŞARI ÖDÜLLERİ TÖRENİ
Mayıs 2025

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

China-Europe-Express (CEX) Servisi Wilhelmshaven'ı Ningbo'ya direkt bağlayacak

China-Europe-Express (CEX) Servisi, Wilhelmshaven Limanını doğrudan dünyanın en büyük limanı Ningbo'ya bağlayacak. İlk seferin 30 Aralık 2025 tarihinde yapılması planlanan CEX Servisi'nin 2025 yılının ikinci yarısında sürekli hale getirilmesi planlanıyor.

Wilhelmshaven / Şanghay (Çin), 8 Kasım 2024 tarihinde Şangay'da gerçekleştirilen China International Import Expo (CIIE) fuarında imzalanan mutabakat zaptıyla, Ningbo ve Wilhelmshaven limanları arasında direkt sefer bağlantısı oluşturulacağı açıklandı. Bağlantının ilk seferinin 30 Aralık 2024 tarihinde Ningbo'dan kalkması planlanıyor. Ningbo'da kalkacak konteyner gemisinin 26 gün sonra 24 Ocak 2025 tarihinde Wilhelmshaven'in JadeWeserPort (JWP) Limanı'na yanaşması bekleniyor.

DEMİRYOLU BAĞLANTISIYLA GÜÇLENDİRİLECEK

Asya ile Kuzey Avrupa arasında hızlı bir su yolu bağlantısı sağlayacak bu servis, başka bir limana uğramadan Wilhelmshaven limanına doğrudan seferler şeklinde sunulacak. CEX – China-Europe-Express adıyla servisin 2025 yılının ortasında sürekli hale getirilmesi planlanıyor. İki kıta arasındaki bu suyolu bağlantısının Wilhelmshaven'dan Budapeşte'ye oluşturulacak demiryolu hattı bağlantısıyla kesintisiz bir hinterland taşımacılığıyla tamamlanması öngörülüyor.

Bu yeni bağlantıya, Wilhelmshaven limanında bulunan P3 (Singapur) şirketinin lojistik parkı içerisinde daha birkaç ay önce yaklaşık 33 bin metrekare büyüklüğünde bir alana yerleşmiş olan Zhejiang Seaport Logistics Group öncü oldu.

İmzalanan anlaşma ilk olarak 2.400 TEU yüklü bir konteyner gemisinin deneme seferini kapsıyor. Bu ilk seferle bağlantılı olarak KAWA Shipping, ilk önce bu gemicilik ekspresinin hizmete alınmasını test ederek nakliye sürelerini daha fazla optimize etmeyi ve lojistik güvenilirliğini daha da yükseltmeyi amaçlıyor. Bu çalışmayla JWP Limanı'nın Avrupa hinterland'ına Macaristan'daki CECZ de dahil üç modlu bir bağlantıyla verimli bir şekilde bağlanması hedefleniyor.

YEPYENİ BİR HIZ ŞERİDİ SUNUYOR

Öngörülen projeler CIIE fuarı sırasında imzalanan Niyet Belgesi (Memorandum of Understanding -MOU) resmileştirildi. Niyet belgesine Zhejiang Seaport Logistics Group ve KAWA Shipping denizcilik şirketinin yanı sıra Central European Trade and Logistics Cooperation Zone (CECZ) ve Container Terminal Wilhelmshaven JadeWeserPort-Marketing (CTW JWP-M) şirketleri de imza attı.

Törende hazır bulunan Zhejiang Seaport Group Yönetim Kurulu Başkanı Bay Tao, bir deniz limanı lokasyonu olarak Wilhelmshaven'in önemini şu sözlerle vurguladı: "JadeWeserPort'un hem planlanan Avrupa hinterland taşımacılığı hem de Amerikan doğu kıyısı istikametindeki aktarma rotaları için en iyi lojistik kavşağını sağladığından kesinlikle eminiz." Gelecekteki ekspres ulaşım bağlantısı, Ningbo ve Wilhelmshaven arasında zaten var olan hat bağlantılarını tamamlayıcı nitelikte ve gemi taşımacılığı pazarına yepyeni türden bir "hız şeridi" (Fast-Lane) sunuyor.

CTW JWP-M Genel Müdürü Marc-Oliver Hauswald da törende şunları vurguladı: "Bugün bu niyet mektubunun imzalanması Asya ve Avrupa arasında yeni bir 'Deniz İpekyolu Ekspres Servisi' (Maritime Silkroad Shipping Express Service) oluşturulması çerçevesinde önemli bir kilometre taşı demektir. Bu direkt bağlantıyla Wilhelmshaven JWP Limanı Avrupa kuzey bölgesi limanları karşısında önemli bir ayırt edici özellik kazanmaktadır."

China-Europe Express (CEX) Hattı Servisinin İzleyeceği Rota

ECO

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!

WCAworld

www.wcaworld.com

2024'te küresel pazardaki daralma ve yüksek üretim maliyetleri nedeniyle rakabet gücü zayıflayan Türk ihracatçısı, ekonomide girdi maliyetleriyle döviz kurunun dengelenmesini, lojistikte teslimat sürelerinin 24 saatin altına indirilmesini bekliyor. Bir takım oyunu olan ihracatın gizli kahramanın lojistik olduğunu vurgulayan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, "İhracatın tüm yükünü lojistikçilerimiz çekiyor. Kilogram bazında ihracatımızın yükü giderek artıyor. Lojistikçilerimizin verimli bir hizmet sunmaları ihracatçılarımızın rekabetçiliği açısından son derece kritik" dedi.

Mustafa Gültepe

İHRACATÇI 24 SAATTE TESLİMAT BEKLİYOR!

Türk ihracatçısı zorlu geçen 2024 yılında nasıl bir başarı sağladı?

Öncelikle bir konunun altını çizmek istiyorum: Üretim ve ihracat Türkiye ekonomisi için lokomotif rolü oynuyor. Ülkemizi kalkındırmanın, milletimizin refahını artırmanın yolu, kaynaklarımızı en etkili şekilde kullanmaktan, ürettiğimize değer katmaktan ve daha çok ihracat yapmaktan geçiyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) olarak ilk günden itibaren bu bilinçle çalışıyor, ülkemize daha fazla döviz kazandırmak için tüm imkânlarımızı seferber ediyoruz.

Ancak küresel pazarlarda talebin yavaş seyretmesi ve yurt içinde girdi maliyetleri ile kur arasındaki makasın açılması nedeniyle 2024 rekabetçiliğimizin zayıfladığı bir yıl oldu. Tüm olumsuzluklara rağmen 2024'ün 11 ayını 238,5 milyar dolarlık ihracatla tamamladık. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2,5 artıdayız. Yıl sonunda 260 milyar doların üzerinde bir mal ihracatıyla tüm zamanların en yüksek değerine ulaşmış olacağız. Hizmet ihracatçılarımız 2024'te de çok başarılı bir performans sergiliyor. Geçen yıl 106 milyar dolar olan hizmet ihracatımızı yıl sonunda inşallah 115 milyar doların üzerine taşıyarak rekor tazeleyeceğiz.

Mal ihracatında da bu yıl tüm zamanların en yüksek değerine ulaşsak da sonucu başarı olarak göremiyoruz. Çünkü yılı hedefin altında tamamlıyoruz. Evet küresel pazarlarda talebin yavaş seyretmesi mal ihracatımıza olumsuz yansıdı. Ancak asıl sorun rekabetçiliğimizi kaybetmemizden kaynaklandı. Çünkü Türkiye'de üretim maliyetleri çok yüksek. Dolar bazında Asya'daki rakiplerimizden yüzde 40-50, Avrupa'daki bazı ülkelerden yüzde 15-20 pahalıyız. Birçok sektörde fiyat tutturamadığımız için günden güne rekabetçiliğimizi kaybediyoruz. Firmalarımız, çarkı döndürmek, müşteri kaybetmemek için maliyetine, hatta zararına sipariş almak zorunda kalıyor. Elbette bu sürdürülebilir bir durum değil. Girdi maliyetleri ve kur arasındaki dengesizlik devam ettikçe oyundan düşüyoruz.

İhracatçı için kısa vadede girdi maliyetleriyle döviz kurunu dengelemenin dışında bir çözüm görünmüyor. Biz 2025'le birlikte bu sorunların aşılacağını umut ediyoruz. Hızımızı kesen engeller kaldırılırsa 2025'te 280 milyar dolarlık hedefe emin adımlarla koşabiliriz. 2028'de ise 375 milyar dolarlık mal ve 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefimiz var. Bu hedeflere ulaşabilmemiz için ihracatımızı her yıl çift haneli büyütebilmeliyiz.

'İHRACATÇILARIMIZIN KALBİ AVRUPA'DA ATMAYA DEVAM DİYOR'

İhracatta hangi pazarların yıldızı parladı?

İhracatçılarımızın kalbi, her zaman olduğu gibi Avrupa'da atmaya devam ediyor. Toplam ihracatımızın yüzde 42'sini AB ülkelerine gerçekleştiriyoruz. Diğer Avrupa ülkeleriyle birlikte oran yüzde 57'ye ulaşıyor. 11 aylık süreçte Avrupa'ya ihracatımızı yüzde 3,4 artırarak 136 milyar dolar seviyesine ulaştık.

Kuzey Amerika, Orta Asya ve Uzak Doğu pazarına ihracatımızda önemli artışlar var. Ocak-Kasım döneminde Kuzey Amerika'ya ihracatımız yüzde 9,2, Orta Asya ve Uzak Doğu'ya ihracatımız yüzde 7,2 artış gösterdi. Bu artışlarda, Türkiye'nin ihracat portföyünü daha çeşitli ve sürdürülebilir bir yapıya dönüştürmek için özellikle son iki yılda yoğunlaştırdığımız ticaret ve alım heyetlerinin önemli katkısı olduğuna inanıyoruz. Örneğin bu yılı toplamda 132 ticaret ve 16 alım heyeti ve yaklaşık 390 fuar katılımı ile tamamlayacağız. Farklı coğrafyalarda yeni hedeflere ulaşmak, önümüzdeki dönemde yine önceliklerimizden olacak.

İhracatın büyümesinde lojistik nasıl bir rol oynuyor? Hizmet ihracatında lojistik nasıl bir pay alıyor?

Her zaman söylüyoruz ihracat bir takım oyunu. Bu nedenle takımın her bir parçası son derece önemli. Üretimden gümrüğe ve teslimata kadar sürecin tüm paydaşları kusursuz bir iş birliği içerisinde çalışmak zorunda. Lojistik sektörümüzü ihracatın arkasındaki gizli kahramanlardan biri olarak görüyoruz. İhracat hedeflerimize lojistiğin katkısı olmadan ulaşamayız. Deyim yerindeyse ihracatın tüm yükünü lojistikçilerimiz çekiyor. Kilogram bazında ihracatımızın yükü giderek artıyor. Elbette burada lojistikçilerimizin verimli bir hizmet sunmaları ihracatçılarımızın rekabetçiliği açısından son derece kritik.

Belirttiğiniz gibi lojistik sektörümüzün ayrıca hizmet sektörü kapsamında ülkemize döviz kazandırıcı bir etkisi de var. Merkez Bankasının verilerine göre 2024 yılının Ocak-Eylül döneminde geçen yıla göre yüzde 7,4 artışla 86,4 milyar dolarlık hizmet ihracatı gerçekleştirdik. Bunun 43,1 milyar doları seyahat, 16,7 milyar doları yolcu taşımacılığı ve 10,1 milyar doları ise navlun alt gruplarından geldi. Yıl sonunda hizmet ihracatında 115 milyar dolara ulaşacağımızı öngörüyoruz. Bu kapsamda lojistik sektörümüzün de 2024'ü geçen yılın üzerinde bir rakamla yılı tamamlayacağını söyleyebiliriz. Hizmet ihracatında 2025 yılı Orta Vadeli Program (OVP) hedefi 121 milyar dolar. Bu hedefe ulaşmak için Hizmet İhracatçıları Birliğimiz ile birlikte var gücümüzle çalışacağız. Lojistik sektörümüz, hem ihracatımızın yükünü taşırken hem de hizmet ihracatında ülkemize döviz kazandırıcı rolünü sürdürmeye devam edecek.

Ticaret Bakanlığı tarafından başlatılan Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları (YLDA) Projesi kapsamında açılan lojistik merkezler ihracatın büyümesine nasıl bir katkı sunuyor? Bu alanda beklentileriniz neler?

YLDA Projesi, firmalarımızın uluslararası tedarik ve dağıtım zincirlerine daha rekabetçi fiyatlarla nüfuz ederek ihracatımızın sürdürülebilir kılınması ve önemli pazarlardaki payımızın artırılması amacıyla altyapı imkânlarının geliştirilmesini hedefliyor. Hem mal ihracatımızın artırılması hem de lojistik ve taşımacılık sektörümüzün dünya çapında rekabet edebilir seviyeye ulaşması açısından bu projeyi kritik bir adım olarak görüyoruz.

Ticaret Bakanlığı tarafından İtalya (Trieste), Fransa (Sete ve Marsilya), İspanya (Tarragona ve Barselona) ve Almanya (Hamburg) olmak üzere Avrupa'da dört, ABD'de ise Chicago ve New Jersey merkezli olmak üzere iki YLDA Projesine onay verildi.

Bu proje, dünya ticaretindeki büyümeye ve gelişmelere hızlı bir şekilde uyum sağlamak için büyük önem taşıyor. İhracatımızın geliştirilmesinde ve hızlandırılmasında da önemli rol oynayacak projeden beklentimiz yurt dışında teslimat sürelerinin 24 saatin altına inmesidir. Bu sayede, hızlı gümrükleme ve doğru iade lojistiğiyle hedef pazarlarda müşteri memnuniyetini artırabiliriz. Aynı zamanda marka bilinirliğimizi de güçlendirerek, kaliteli ve hızlı katma değerli hizmetler sunabileceğimizi düşünüyorum.

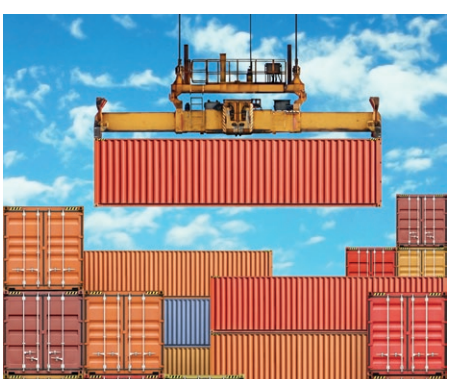
> "İhracat taşımacılığında liman ve sınır kapılarındaki yoğunluğun, karayolunda ikili, transit, üçüncü ülke, dönüş yükü ve benzeri izin belgelerinin yetersizliği ile profesyonel sürücü eksikliğinin öne çıktığını söyleyebilirim. Deniz taşımacılığında eskiyen filo, havayolunda yüksek kargo maliyetleri, demiryolunda ise çerçeve kanun eksikliği gibi sorunlar öne çıkıyor."

'KRİZLERE KARŞI ALTERNATİF PLANLAR OLUŞTURULMALI'

İhracat taşımalarında karşılaşılan en temel sorunlar neler? Bu sorunların çözümüne ilişkin hangi alanlarda iyileştirmelerin yapılması gerekiyor?

İhracat taşımacılığında liman ve sınır kapılarındaki yoğunluğun, karayolunda ikili, transit, üçüncü ülke, dönüş yükü ve benzeri izin belgelerinin yetersizliği ile profesyonel sürücü eksikliğinin öne çıktığını söyleyebilirim. Deniz taşımacılığında eskiyen filo, havayolunda yüksek kargo maliyetleri, demiryolunda ise çerçeve kanun eksikliği gibi sorunlar öne çıkıyor.

Bu sorunları çözmek için lojistik altyapının güçlendirilmesi, dijitalleşmenin artırılması, maliyetlerin düşürülmesine yönelik iş birlikleri ve krizlere karşı alternatif lojistik planların geliştirilmesi adımları faydalı olabilir. Böylece lojistik süreçlerimizi daha hızlı, verimli ve maliyet açısından yönetilebilir hale getirebiliriz. Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi'nde üst sıralarda yer alması gümrük işlemlerinin verimliliğinin artırılması ve hızlandırılması, sevkiyatların rekabetçi koşullarda gerçekleştirilmesi, sunulan lojistik hizmetlerin kalitesinin artırılması ile mümkün olacaktır.



'LOJİSTİK SEKTÖRÜYLE KOORDİNASYON İÇİNDEYİZ'

TİM olarak ihracatçı ve lojistikçi arasındaki bağların güçlendirilmesi için neler yapıyorsunuz?

TİM olarak ülkemiz ihracatının ve dünya pazarlarındaki payımızın artırılması ile rekabet gücümüzün geliştirilmesi amacıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. İhracatçılarımızın taleplerinin karşılanması ve sorunlarının çözümü için dış ticaretimizde faaliyet gösteren ilgili sektör paydaşları ile koordinasyon çalışmalarını sürdürüyor, istişare toplantıları düzenliyoruz.

Bu kapsamda 17 Mayıs 2024'te Gümrük ve Lojistik Çalıştayı düzenledik. Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu'nun da katıldığı çalıştayda dış ticaret işlemlerinin dijitalleşmesi ve sistemlerin entegrasyonunun önemine yönelik katılımcıların görüş ve önerileri bakanlarımızla paylaşıldı.

Öte yandan, AB'de uygulanan elektronik gümrük sistemlerinden İthalat Kontrol Sistemi-2'nin (Import Control System-ICS2) üçüncü aşamasına ilişkin ihracatçılarımıza bilgi verilmesi kapsamında 2 Mayıs 2024 Perşembe günü çevrim içi bilgilendirme webinarı gerçekleştirdik. Böylelikle geçiş esnasında karşılaşılabilecek sorunların önlenmesi hedeflenmiş ve sürece dair farkındalığın artırılmasına katkı sağladık.

Sınır kapılarında yaşanan sorunların daha ayrıntılı bir şekilde tespit edilmesi, bu sorunlara etkin ve kalıcı çözümler üretilmesi amacıyla, yetkililerle birlikte kapsamlı bir inceleme ve değerlendirme çalışması çerçevesinde Gürbulak ve Kapıkule sınır kapılarını ziyaret ettik.

SABAY LOGISTICS'in odağında e-ticaret ve ilaç lojistiği var

Lojistik sektöründe 40. yılını kutlayan Sabay Lojistik, hava kargo, konteyner ve proje taşımacılığı, e-ticaret lojistiği alanlarında yakaladığı başarıyla dikkat çekiyor. 2024 yılını İstanbul'da açacağı depolama tesisiyle kapatacak olan Sabay, 2025'te e-ticaret ve ilaç lojistiğinde büyümeyi hedefliyor.

Haluk Aymen tarafından 1984 yılında İskenderun'da kurulan Sabay Lojistik, 40 yıldır çeşitlendirdiği ve büyüttüğü hizmet ağıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Bugün hava kargo, konteyner, proje ve ETGB lisansıyla express taşımaları pazarında önemli bir aktör olan Sabay Lojistik, 2023 yılında başladığı ilaç taşımacılığında da hızlı büyümeye devam ediyor. Türkiye'deki 5 ofisi ve networkünde bulunan acentelerle yurt dışında faaliyetlerini sürdüren şirket, tüm zorluklarına rağmen başarı grafiğini devam ettirdiği 2024 yılını, İstanbul'da devreye alacağı depolama tesisiyle kapatacak. Artık üçüncü kuşağın iş başında olduğu Sabay Lojistik'in, 2025 yılında odağında e-ticaret ve ilaç taşımaları olacak.

'SABAY'I YENİ BİR VİZYONLA İLERİYE TAŞIYACAĞIZ'

Şirketin üçüncü kuşak yöneticisi Sabay Lojistik CEO'su Kerim Aymen, 40 yılda nereden nereye geldiklerini şöyle özetledi: "Sabay,1984 yılında dedem Haluk Aymen tarafından İskenderun'da o tarihlerde Irak'a transit ticaretin yoğun olmasından dolayı gemi acenteliği ve transit nakliye hizmetleri vermek üzere kuruldu. Babam Bülent Aymen'in 1985 yılında yönetimi devralmasından sonra şirket faaliyetlerine hava, deniz ve proje taşımacılığı da eklenerek Sabay Lojistik bu alanlarda, Sabay Denizcilik ise gemi acenteliği ve gemi kiralama kollarında hizmet vermek üzere ayrı ayrı şirketler olarak şubeleşmeye gidildi. Şirketlerin operasyon merkezinin 1998 yılında İstanbul'a taşınmasından sonra faaliyet alanlarımız daha da genişledi. Ben de şirkete 2020 yılında Amerika'da üniversite eğitimim bitince katıldım. Şu anda Sabay Lojistik, SBY Express, Bay Ic ve Dış. Ticaret ve Sabay Denizcilik Grup şirketleri ile lojistik, denizcilik, e-ticaret ve dış ticaret sektörlerinde faaliyetlerimize devam ediyoruz. Dedemin kurduğu ve babamın hiç yoktan bir değer yaratarak günümüze getirdiği Sabay'ı, çalışma arkadaşlarımızın da katkılarıyla yeni bir vizyon ile daha da ileri taşımayı hedefliyoruz."

İSTANBUL'DA DEPO AÇACAK

Sabay'ın hava kargo, parsiyel & full konteyner ve proje taşımacılığı alanlarında 40 yıldır yoğun olarak faaliyette bulunduğunu aktaran Kerim Aymen, 2019 yılında beri SBY Express markasıyla önemli e-ticaret sitelerinin B2C ve B2B yüklemeleri için hizmet verdiklerini söyledi. 2023 yılında aldıkları GDP akreditasyonu kapsamında ilaç taşımalarında da hızlı bir büyüme kaydettiklerini aktaran Aymen, 2024 yılını İstanbul'da açarak e-ticaret taşımaları için kullanacakları depolama tesisiyle kapatacaklarını söyledi.

2024 yılının lojistik sektörü açısından oldukça zor bir yıl olduğunu vurgulayan Kerim Aymen, "2024, Türkiye için ekonomik krizin daha da derin hissedildiği bir yıl oldu. Kur-faiz-enflasyon üçgeni ve yüksek kredi maliyetleri gerek sanayi ve gerekse ihracat yapan firmaların üzerinde hala kabus olmaya devam ediyor. Lojistik şirketleri de yüksek TL girdi maliyetlerine karşılık, reel olmayan döviz kurları yüzünden çok da sevinilecek bir yıl geçirmedi.

Kerim Aymen

Sabay olarak biz de krize depo yatırımı yaparken yakalandık. Ciro artışında Sabay olarak kötü bir sene geçirmiyoruz, fakat karlılık için aynı şeyi söyleyemeyeceğim" dedi.

'YENİ İŞ PLANLARINI DEVREYE ALACAĞIZ'

2025 yılında özellikle e-ticaret ve ilaç lojistiği alanlarına yoğunlaşacaklarını ifade eden Aymen, "Bugüne kadar ihracat ve transit ticarette çok fazla servis verilmeyen veya riskli destinasyonlara anahtar teslim teslimatlarla ilgilendik. Bunun yanısıra geleneksel pazarlarda müşterilerimizin ve acentelerimizin düzenle taşımalarını da günlük rutinimizde gerçekleştiriyoruz. Her ne kadar yaşadığımız zorlu ekonomik süreçler işlerimizi ve yatırımlarımızı etkilese de yeni hedefler ve hacmimizi büyütecek yeni iş alanları konusunda çalışmalarımız sekteye uğramıyor. 2025 yılında da daha geniş perspektifte yeni iş planlarımızı devreye alacağız. Özellikle e-ticaret ve ilaç taşımalarında büyümeyi hedefliyoruz. Ayrıca SBY Express için ek depo ve araç yatırımlarımız olacak" diye konuştu.

FOTEG İSTANBUL 2025

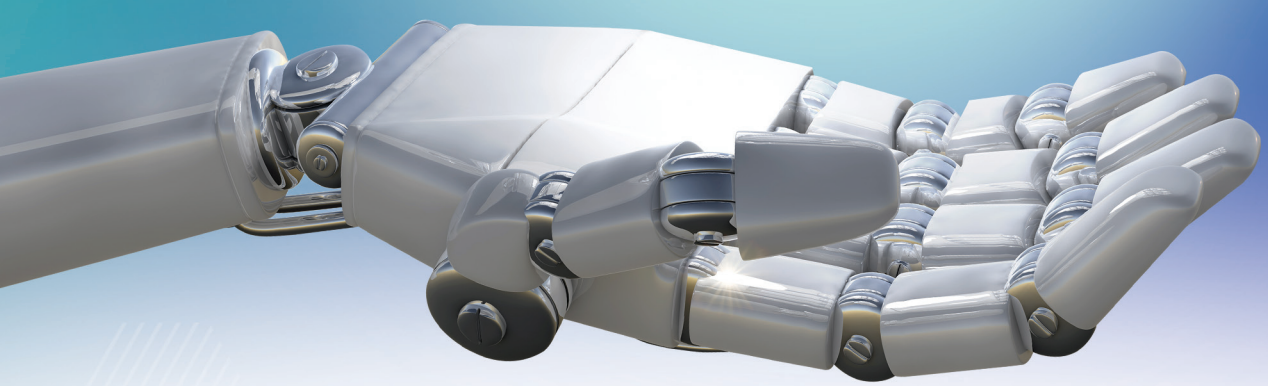
17. Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı

17th International Trade Fair For Food Processing Technologies

24-26 NİSAN / APRIL 2025

İSTANBUL FUAR MERKEZİ / ISTANBUL EXPO CENTER HALL 5-6

- GIDA İŞLEME / FOOD PROCESSING
- GIDA KATKI MADDELERİ / FOOD INGREDIENTS
- GIDA AMBALAJ / FOOD PACKAGING
- DEPOLAMA / WAREHOUSING
- SOĞUK ZİNCİR / SUPPLY CHAIN
- GIDA OTOMASYON / FOOD AUTOMATION
- GIDA GÜVENLİĞİ / FOOD SAFETY
- İÇECEK TEKNOLOJİLERİ / BEVERAGE TECHNOLOGIES
- BASKI VE ETİKETLEME / PRINT & LABELING
- DANIŞMANLIK HİZMETLERİ / CONSULTANCY



www.fotegistanbul.com

ufi Member
Host of the 75th UFI Congress in 2008

hkf Fuarcılık AŞ Trade Fairs
www.hkftradefairs.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR ORGANIZED BY THE APPROVAL OF UNION CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY ACCORDING THE LAW NUMBER 5174.

BATU LOGISTICS
Logistics redefined

geniş hizmet yelpazesiyle ihracatta rekabet avantajı kazandırıyor

Efe Göktuna

Karayolunda parsiyel, komple, ekspres ve ultra ekspres, Speedy Van, ısı kontrollü, ADR'li ve intermodal taşımacılık çözümleriyle ihracatın gelişmesine destek sunan Batu Logistics, Avrupa'da 30'dan fazla ülkeye ve tüm CIS ülkelerine ulaşıyor. Batu Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna, yurt dışında yeni depo yatırımlarıyla uluslararası yük hacimlerinde yüzde 50'nin üzerinde artış hedeflerken, bulundukları pazarlarda hizmetlerini güçlendirerek, Türk ihracatçısına rekabet avantajı kazandırmaya devam edeceklerini söyledi.

Batu Logistics, hangi çözümleriyle ihracatçılara destek oluyor?

Türkiye ile Avrupa arasındaki yoğun kara yolu taşımalarımızla uzun yıllardır ihracatçı müşterilerimize destek oluyoruz. Bu alanda hızlı, esnek ve haftalık düzenli çıkışlar gerçekleştirerek ihracat planlamalarına ayak uyduruyoruz. Bu sayede hedefe güvenle ve hızla ulaşarak, ihracatçılarımızın müşteri memnuniyetini artırmalarına katkı sağlıyoruz. Farklı tipte ihracat yüklerine uygun araç tedarik altyapımızla parsiyel ve komple yükleri güvenle taşıyabiliyoruz.

Özellikle Avrupa ülkelerine daha hızlı ulaşması gereken yükleri, Speedy Van hizmetimizle 36-72 saat aralığında teslim ediyoruz. 1.300 kg veya 15 metreküpe kadar olan acil yüklerin sevkiyatında, hava yolu hızına alternatif sunuyoruz. Bu alanda hava yolu kadar hızlı ama daha ekonomik bir taşımacılık hizmeti veriyoruz. Farklı sektörlere özel dizayn edilmiş araçlarımızla kapıdan kapıya teslimat yapıyoruz. Sınır kapılarında bekleme sürelerini ortadan kaldırarak doğrudan hedefe ulaşıyoruz. Kimya, FMCG, otomotiv, tekstil ve likit yükler başta olmak üzere pek çok sektöre entegre lojistik hizmetler sunuyoruz.

Aynı zamanda ETGB (Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi) lisansına sahibiz. Böylece Türkiye'den Avrupa'ya ya da Avrupa'dan Türkiye'ye ulaştırılması gereken 300 kg ve 15.000 Euro'nun altındaki yükleri, ETGB lisansımız ile taşıyoruz. Gümrük süreçlerini hızlandırarak, tüm işlemleri elektronik ortamda yürütüyor ve verimli bir süreç sağlıyoruz. Böylece hem ihracatçılarımızın hedef ülkelere daha hızlı ulaşmasını sağlıyor hem de onlara daha ekonomik bir seçenek sunuyoruz.

ETGB VERİMLİLİK ARTIŞI SAĞLADI

Sunduğunuz hizmet ve çözümlerle müşterilerinize maliyet, zaman vb. alanlarda ne tür avantajlar sağlıyorsunuz?

Batu Logistics olarak her müşterimizi özel olarak değerlendiriyor, ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmaya odaklanıyoruz. Özellikle Speedy Van hizmetimizle hız ve maliyet avantajı sağlıyor, ETGB lisansımız ile süreçlerde verimliliği artırıyoruz.

Endüstri mühendislerinden oluşan

Ar-Ge ekibimiz ile rota ve yük optimizasyonu, alternatif taşıma modelleri ve "cost efficiency" yaratacak projeler üretiyoruz. Bu sayede müşterilerimize yarattığımız alternatif modellemeler ile hava, deniz, kara ve demir yolunda geniş acente ağımızı en etkin şekilde kullanıyoruz.

Başta Avrupa olmak üzere dünyanın birçok noktasındaki güçlü acente bağlantılarımızla çok sayıda araca erişebiliyoruz. Müşterilerimizin ihracat süreçlerinde herhangi bir olumsuzluk yaşamaması adına teslimat akışını en ideal şekilde belirliyoruz.

Bu alanda Ekspres ve Ultra Ekspres taşıma çözümlerimizin yanı sıra –25 ila +25 °C aralığında ısı kontrollü taşımacılık ve ADR'li taşımacılık çözümleri de sunuyoruz. Isı kontrollü özel araçlar ile müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılıyor, soğuk zincirin kırılmamasını sağlıyoruz. Avrupa ülkelerinde ısı kontrollü taşımacılık hizmetleri veriyoruz.

Türk ihracatçısından gelen talepler doğrultusunda son yıllarda yoğunlaştığınız pazarlar nereler? Yeni duraklarınız hangi ülkeler veya bölgeler olacak?

Geçen yıl başta Almanya olmak üzere tüm Avrupa destinasyonlarında yoğun parsiyel taşımalar gerçekleştirdik. Bu yıl da yine Almanya başta tüm Avrupa ülkelerinde ihracatçılarımıza yoğun şekilde hizmet veriyoruz. Aynı zamanda Doğu Avrupa rotamızı da güçlendirdik. Polonya, Macaristan, Slovakya ve Çekya'da altyapımızı büyüterek bu hatta taşıma hacmimizi artırdık. 2025 yılında da Avrupa genelindeki taşımalarımıza ek olarak CIS ülkelerinde hatlarımızı güçlendirmeye ve hedef pazarlarda ihracatçılarımıza rekabet avantajı kazandırmaya devam edeceğiz.

İTHALAT YÜKLERİ YÜZDE 30 ARTIŞ GÖSTERDİ

İş hacminiz içerisinde yurt içi, ithalat ve ihracat taşımaları nasıl bir dağılım gösteriyor? Bunu nasıl bir seviye çıkarmayı planlıyorsunuz?

Yurt içi taşıma hizmetlerimizi, uluslararası lojistik, antrepo ve depo hizmetlerimizi tamamlayıcı nitelikte planlıyor; 81 ilde komple, parsiyel ve mikro dağıtım hizmeti sunuyoruz. A'dan Z'ye entegre taşımacılık çözümleri sunarak müşteri memnuniyetini sağlıyoruz. Avrupa'da 30'dan fazla ülkeye ve tüm CIS ülkelerine ihracat-ithalat parsiyel, komple ve intermodal taşıma hizmetlerimizle servis veriyoruz. Son dönemde ithalat yüklemelerimizin genel yük dağılımına oranı yüzde 30 oranında artış gösterdi. Önümüzdeki yıllarda yurt dışı depo yatırım planlarımızla genel yük hacmimizde ihracat-ithalat anlamında yüzde 50'nin üzerinde bir artış hedefliyoruz. Yatırım planlarımızı da bu kapsamda yapıyoruz.

"Özellikle ultra ekspres ve ekspres taşıma çözümlerimize talep artarak sürüyor. Bu alandaki yatırımlarımızla müşterilerimize en hızlı taşımacılık çözümleri sunan iş ortağı olmaya devam edeceğiz. Ayrıca intermodal taşımacılıkta yeşil taşıma çözümlerimizle hizmet verdiğimiz destinasyon sayımızdaki artış da sürüyor."

Gündeminizde ihracatçılara önemli avantajlar sağlayacak yeni hizmetler ve yatırımlar var mı?

Özellikle ultra ekspres ve ekspres taşıma çözümlerimize talep artarak sürüyor. Bu alandaki yatırımlarımızla müşterilerimize en hızlı taşımacılık çözümleri sunan iş ortağı olmaya devam edeceğiz. Ayrıca intermodal taşımacılıkta yeşil taşıma çözümlerimizle hizmet verdiğimiz destinasyon sayımızdaki artış da sürüyor.

'SORUNLARA EŞ GÜDÜM İÇİNDE ÇÖZÜM BULABİLİRİZ'

Türkiye'de dış ticaretin gelişmesi için lojistik altyapının iyi planlanması ve yatırımların aksamadan devam etmesi çok önemli. Bu konuda sanayiciler ve lojistikçiler hangi ortak adımları atabilir?

Sanayi, ihracat ve lojistik sektörü dernekleri, daha sık bir araya gelerek ortak sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirebilir. Bu önerilerin hayata geçirilmesi için kamudan daha güçlü destek sağlanabilir. Mesela tır sürücülerinin AB vizesi engeli konusunda, hep birlikte eş güdümle hareket edebiliriz. Uluslararası kuruluşlar ve yargı organları nezdinde girişimlerde bulunabiliriz. Özellikle Avrupa ve BDT ülkelerinde karşılaştığımız geçiş kotası ya da ilave ücret talepleri gibi sorunlarımıza, yine eş güdüm içerisinde daha hızlı ve kalıcı çözümler bulabiliriz. Neticede bu sorunlar sadece lojistik şirketlerini değil, ihracatçılarımızı da çok olumsuz etkiliyor.

Rekabette zorlanan ihracatçı lojistikte SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLER ARIYOR

Bülent Aymen

İhracatta rekabetin daha da zorlaştığı bu dönemde lojistik hizmetler büyümede kritik rol oynuyor. İhracatta sürdürübelir büyüme için lojistikte sürdürülebilir çözümlere ihtiyaç olduğunu vurgulayan Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) Onursal Başkanı Bülent Aymen, "Sınır kapılarında işlem süreçlerinin hızlandırılması ve denizyolu taşımacılığında daha fazla yerli gemi filosu oluşturulması, taşıma kapasitelerini artıracaktır. Ayrıca, intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması maliyetleri düşürmede etkili olacaktır" dedi.

Akdeniz Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği (AKAMİB) açısından 2024 yılı nasıl geçti?

2024 yılı beklentimizin altında seyrediyor. Her şeyden önce enflasyonist ortamının iyileşmesi, döviz kurunun enflasyona paralel ilerlemesi ve makasın kapanması, AB'deki enflasyon ortamının toparlanarak talebin canlanması gibi beklentilerimiz vardı. Bu beklentiler gerçekleşmeyince ihracat hedeflerimiz de aşağı yönlü ilerledi.

Türkiye mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörünün 2024 yılı 11 aylık dönemindeki ihracatı 1,6 azalışla 7 milyar 187 milyon 802 bin dolar oldu. AKAMİB olarak da bu dönemde yüzde 0,5 artış ile 812 milyon 592 bin dolar ihracat geliri elde ettik.

Firmalarımız, düşük fiyat verme zorunluluğu altında rekabet gücünü büyük ölçüde yitirdi ve çoğu zaman zararına satış yapar hale geldi. Bu koşullar altında sürdürülebilir büyüme imkansız hale geliyor. İhracatçılarımız, böylesine zorlayıcı bir rekabet ortamında dahi büyük bir azimle mücadele ediyor, ancak mevcut koşullarda bu çabanın sürdürülebilir olması için ekonomi yönetiminden acil destekleyici adımlar bekliyoruz. Bu destekler sağlandığı takdirde, hem rekabetçiliğimizi yeniden kazanacak hem de ihracatımızı sürdürülebilir bir şekilde artırabileceğiz.

Yine de genel tabloya baktığımızda çevremizde devam eden Ukrayna-Rusya savaşı ile İsrail'in Filistin'e yönelik gerçekleştirdiği saldırıların olduğu görüyoruz. Maalesef bu savaş ortamının yanı sıra, hem ülkemizde hem AB'de enflasyonist ortamın devam etmesi ihracatı oldukça zorlu kılıyor. Elde ettiğimiz verilere baktığımızda mevcut ihracatımızın bu koşullar çerçevesinde başarı olduğunu söyleyebiliriz. Bu başarının altında firmalarımızın büyük özverileri yatıyor.

'2025 İÇİN POZİTİFLİĞİMİZİ KORUYORUZ'

İhracatçılar 2024 yılında en çok hangi alanlarda zorluklar yaşadı? 2025 yılı için öngörüleriniz neler?

2023 yılına da baktığımızda ülke ihracatı açısından en zorlu dönemlerimizden birini yaşadık. Sektörümüz de bu durumdan etkilendi. Küresel boyutta resesyon, enflasyon süreci derken savaşları da beraberinde gördük. Yanı sıra, ülkemizin de içinde bulunduğu yüksek enflasyonist ortam ve akabinde getirdiği finansmana erişim zorlukları da cabası oldu. Bu sorunlar negatif etkilerini 2024 yılında daha sert gösteriyor.

Tüm bu koşullar altında sürdürebilir ihracat yapmak, pazar çeşitliliğini geliştirmek oldukça zor. Rekabetçilikten uzaklaştıkça girdi maliyetleri bize göre nispeten düşük, marka algısı yüksek ülkelerle yarışmak hiç kolay değil. Ancak biz yine de mücadelemizi sürdürüyor, hedef pazarlarımızı arşınlıyor, ihracat gelirimizi artırmaya gayret ediyoruz.

Bu yılı maksimum ihracatla kapatıp yeni yıla odaklanacağız. Yeni

yılda benzer sorunlar devam ederse ihracatımızda düşüşler olacaktır. Ancak biz pozitif bir bakışa sahibiz. Hem ülkemizde hem hedef pazarlarda ihracat ikliminin iyileşeceğine inanıyoruz. Koşullar toparlandığı takdirde ihracat hedefimizi de net bir şekilde saptayabiliriz. Bugünden 2025 yılı için net bir hedef vermek güç olsa da bu yıldan daha iyi bir ihracat hedefini yakalamak istiyoruz.

'İNTERMODAL TAŞIMACILIĞA İLGİ ARTIYOR'

İhracatın büyümesinde lojistik nasıl bir rol oynuyor? AKAMİB üyeleri ihracat taşımalarında en çok hangi taşıma modlarını kullanıyor?

Lojistik, ihracatın büyümesinde kritik bir rol oynuyor. Ürünlerimizin dünya pazarlarına en hızlı ve verimli şekilde ulaştırabilmesi, rekabet gücümüzü doğrudan etkiliyor. İhracat taşımalarında en çok tercih edilen yöntem denizyolu ve karayolu taşımacılığıdır. Özellikle büyük hacimli yükler için denizyolu avantaj sağlarken, komşu ülkelere yapılan ihracatta karayolu taşımacılığı ön plandadır.

TÜİK verilerine göre Ocak-Eylül döneminde ihracatın yüzde 56'sı denizyolu ile yüzde 33'ü karayolu ile yüzde 10'u havayolu ile ve yüzde 1'i de demiryolu ile yapıldı. AKAMİB olarak, bu oransal ağırlığın denizyolu ve kara taşımacılığı özelinde bizim için de geçerli olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca son dönemde, zaman ve maliyet avantajı sunan intermodal taşımacılığa olan ilgi de artıyor. Bu yöntem, birden fazla taşıma modunun entegre şekilde kullanılmasıyla operasyonel esneklik sağlıyor. Ayrıca, gıda ve kimyasal ürün gibi özel taşıma gereksinimi olan sektörlerde, soğuk zincir ve tehlikeli madde taşımacılığı gibi özel yöntemler de tercih ediliyor.

AKAMİB üyesi 3 bin civarında ihracatçı firma bulunuyor. Bulunduğumuz bölgenin lojistik avantajı sayesinde en fazla ticaretin yapıldığı Irak, İran, CIS ülkeleri, Rusya ve hatta Suriye ile ihracat taşımaları karayolu ve diğer pazarlara konteyner taşımacılığı ile gerçekleştiriliyor. Lojistik altyapısının geliştirilmesi ve alternatif rotaların kullanımı, AKAMİB'in ihracat kapasitesini artırmak için öncelikli konular arasında yer alıyor. Sürdürülebilir ve hızlı taşımacılık çözümleri, sektörümüzün büyümesini destekliyor.

"İhracat taşımalarında karşılaşılan en temel sorunlardan biri, yüksek navlun maliyetleridir. Konteyner ve gemi bulma zorlukları, denizyolu taşımacılığında ciddi gecikmelere yol açabiliyor. Karayolu taşımacılığında ise sınır kapılarındaki yoğunluk, şoförlerin vize problemi ve gümrük işlemlerindeki yavaşlık zaman kaybına neden oluyor."

İhracat taşımalarında karşılaşılan en temel sorunlar neler? Bu sorunların çözümüne ilişkin hangi alanlarda iyileştirmelerin yapılması gerekiyor?

İhracat taşımalarında karşılaşılan en temel sorunlardan biri, yüksek navlun maliyetleridir. Özellikle son dönemde artan lojistik maliyetleri, ihracatçılarımızın rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Bunun yanı sıra, konteyner ve gemi bulma zorlukları, denizyolu taşımacılığında ciddi gecikmelere yol açabiliyor. Karayolu taşımacılığında ise sınır kapılarındaki yoğunluk, şoförlerin vize problemi ve gümrük işlemlerindeki yavaşlık zaman kaybına neden oluyor.

Bu sorunların çözümü için lojistik altyapısının iyileştirilmesi, dijitalleşme ve otomasyon sistemlerinin devreye alınması büyük önem taşıyor. Sınır kapılarında işlem süreçlerinin hızlandırılması ve denizyolu taşımacılığında daha fazla yerli gemi filosu oluşturulması, taşıma kapasitelerini artıracaktır. Ayrıca, intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması maliyetleri düşürmede etkili olabilir.

Küresel ticaretin dinamiklerine hızlı adapte olabilmek için, lojistik süreçlerin daha verimli hale getirilmesi ve kamu-özel sektör iş birliğinin artırılması gereklidir. Bu adımlar, ihracatçılarımızın sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacaktır.

'BAĞLARIN GÜÇLENDİRİLMESİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ'

İhracatçı ve lojistikçi arasındaki bağların güçlendirilmesi için AKAMİB olarak siz neler yapıyorsunuz?

İhracatçı ve lojistikçi arasındaki bağların güçlendirilmesi ihracat süreçlerinin daha verimli ve rekabetçi hale gelmesi için kritik öneme sahip. AKAMİB olarak, bu bağları kuvvetlendirmek adına düzenli toplantılar ve sektör buluşmaları organize ediyoruz. Bu etkinliklerde lojistik firmaları ile ihracatçılar bir araya gelerek ihtiyaçlarını ve çözüm önerilerini doğrudan paylaşabiliyor.

Ayrıca, lojistik süreçlerdeki yenilikler ve alternatif taşımacılık yöntemleri hakkında üyelerimizi bilgilendirmek için eğitim, çalıştay ve seminerler düzenliyoruz. Dijital platformların kullanımını artırarak lojistikçi ve ihracatçı arasındaki iletişim ve koordinasyonu güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Gelecekte, sektördeki entegrasyonu artırmak için veri paylaşımı ve ortak projeler geliştirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Özellikle akıllı lojistik çözümleri ve intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması ihracatçılarımızın uluslararası arenada daha güçlü bir konum elde etmesini sağlayacaktır.

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi

Tedarikçi olma fırsatını lojistikle güçlendirmeliyiz!

Tedarik zincirinde yakın coğrafyalardan ürün tedarik etme stratejisinin bir sonucu olarak dünyadan Türkiye'ye yönelik oluşacak talep artışına cevap verebilmek için lojistik sektörünün güçlendirilmesi gerektiğini vurgulayan EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "Üretimden depolama, taşıma ve tüketime kadar zincirin bütün halkalarının tabandan iyileştirilmesi için uğraşmalıyız" dedi.

Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) 2024 yılını nasıl kapatıyor?

Ege İhracatçı Birlikleri olarak 2024 yılının 11 aylık diliminde ihracatını yüzde 1,3'lük artışla 16 milyar 888 milyon dolara çıkarırken, EİB son 1 yıllık dönemde ihracatını yüzde 1 geliştirerek 18 milyar 469 milyon dolar dövizi Türkiye'ye kazandırdı. 2024 yılının Ocak-Kasım döneminde 214 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştirirken 107'sine ihracatımızı artırdık. 2024 yılını 18,5 milyar dolar civarında ihracatla kapatacağımızı öngörüyoruz.

2024 'AYAKTA KALMA' YILI OLDU

İhracatçılar 2024 yılında hangi zorluklarla başa çıkmak zorunda kaldı? 2025 için öngörüleriniz neler?

Finansman koşulları, talepteki örselenme, ihracat kanallarının tıkalı olması, enflasyonla mücadele gibi faktörlerle 2024 yılında zor bir sene geçirdik. 2024 yılına girerken hedefimiz mevcudu korumaktı. Bu sene ihracatçılarımız için "Ayakta Kalma" yılıydı. Hükümetin enflasyonu düşürmek için uyguladığı politikaları destekliyoruz. Dövizin rekabet edilebilir seviyelere gelmesini umut ediyoruz. Ekonomi yönetiminin maliye politikasının daha sıkı olacağına dair kararlılığı 2025'te işlerin daha iyiye gideceği umudunu veriyor. 2025 ikinci yarısından itibaren müşterilerimizdeki alım iştahını artıracağını ve taleplerin artacağını umuyoruz. Toparlanmanın siparişlere ve ihracata yansıması 2025'in ikinci yarısını bulacaktır. 2025 yılında da mevcudu koruyarak 18,5 milyar dolar ihracata ulaşacağımızı öngörüyoruz.

'TÜM HALKALARI İYİLEŞTİRMELİYİZ'

EİB üyeleri ihracat taşımalarında en çok hangi taşıma modlarını kullanıyor? Tercih edilen özel yöntemler var mı?

Bölgemizin ihracatının yüzde 55'i deniz yoluyla yapılıyor. Üreticilerimiz, dünyada her zaman güçlü tasarım ekipleri, esnek üretim becerileri, hızlı teslimat, müşterilerin talep ettiği sosyal uygunluk sertifikalarına sahip olma gibi avantajlarıyla öne çıkıyor. Mc Kinsey'nin pandemi öncesinde yayımladığı raporunda da belirtilmişti. Rapora göre Avrupalı markaların yöneticileriyle yapılan bir anket çalışmasında şirketlerin 2025 yılında tedariklerini yakın coğrafyadan yapmayı düşündükleri belirtilerek, Türkiye'nin payı yüzde 29 olarak gösterilmişti. Bugün bir yabancı alıcı Türkiye'de hammaddeden bitmiş ürüne kadar ihtiyacını hızlı bir şekilde karşılayabiliyor. Dünyadan ülkemize yönelik talep artışına cevap verebilmek için lojistik sektörümüzü güçlendirmek zorundayız.

Üretimden depolama, taşıma ve tüketime kadar zincirin bütün halkalarının tabandan iyileştirilmesi için uğraşmalıyız. Tarladan markete gelinceye kadar gıda ürünlerinin üçte biri ziyan oluyor. Besin tedarik zincirinde kaybı ve israfı azaltmak için devlet nezdinde yeni stratejilerin geliştirilmesi gerekiyor.

Jak Eskinazi

İhracat taşımalarında karşılaşılan en temel sorunlar neler?

"Çin'in Kuşak ve Yol Projesi gibi girişimlerle uyumlu projeler geliştirilmelidir. Orta Koridor güçlendirilmeli. Türkiye'nin jeopolitik konumundan faydalanarak Avrupa-Asya ticaretini hızlandıracak koridorlar oluşturulabilir. Son olarak daha fazla ülkeyle Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) imzalayarak lojistik sektörüne destek sağlanabilir."

İhracat taşımalarında karşılaşılan temel sorunlar şu şekilde sıralanabilir:

Sınır geçişlerinde uzun bekleme süreleri: Özellikle Avrupa'ya karayolu taşımacılığında sınır kapılarındaki yoğunluk, transit sürelerini uzatıyor.

Geçiş belgelerinin sınırlı sayıda olması: Türk ihracatçılar, özellikle Avrupa ülkeleri için sınırlı sayıda geçiş belgesine erişebiliyor ve bu durum lojistik planlamayı zorlaştırıyor.

Vize ve çalışma izinleri: Şoförlerin Avrupa ülkelerine geçişlerinde yaşanan vize sorunları, teslimat sürelerini olumsuz etkiliyor.

Yüksek navlun maliyetleri: Global taşımacılık sektöründeki dalgalanmalar nedeniyle navlun maliyetleri zaman zaman kontrol edilemez seviyelere ulaşıyor.

Türkiye'nin lojistik sektöründe daha rekabetçi bir hale gelmesi için dijitalleşme-akıllı lojistik ve yeşil lojistikle ilgili stratejiler üzerinde çalışması büyük fayda sağlayabilir.

E-lojistik altyapısı ile dijital izleme ve yönetim sistemleri kurularak lojistik operasyonlarının gerçek zamanlı izlenmesi sağlanabilir.

Yapay zeka (AI) entegrasyonu yapılarak trafik analizi, rota optimizasyonu ve talep tahminleri için yapay zeka çözümleri kullanılabilir. Tedarik zincirindeki güvenliği artırmak için blockchain tabanlı takip sistemleri geliştirilmelidir.

Otonom araçlar ve dronlar: Kargo taşımacılığında otonom araçlar ve drone teknolojisi kullanılabilir. Big data analizi ile müşteri ihtiyaçları ve lojistik süreçler daha iyi analiz edilebilir.

Şehir içi dağıtımda karbon salınımını azaltacak elektrikli veya hibrit araç filoları oluşturulabilir. Güneş ve rüzgar enerjisiyle çalışan, enerji verimliliği yüksek karbon nötr depolar kurulabilir.

Geri dönüştürülebilir ambalajlar ve karbon ayak izini azaltan taşımacılık sistemleri teşvik edilmelidir. Multimodal taşımacılık sistemleri kurulmalı. Türkiye'nin genişleyen demiryolu ağı, kara ve deniz taşımacılığıyla entegre edilerek maliyetler düşürülebilir.

Limanlarda modernizasyon yapılarak yük aktarma süreleri kısaltılabilir. Havayolu kargo merkezleri oluşturularak stratejik bölgelerdeki havaalanlarında lojistik üsler kurulabilir. Stratejik bölgelerde lojistik köyler oluşturulmalı. İzmir, Mersin, Gaziantep gibi ticaret hacmi yüksek bölgelerde modern lojistik köyler inşa edilmeli. İzmir Kemalpaşa'da kurulması planlanan Lojistik Merkeziyle ilgili üç STK ortak çalışıyoruz. Burası hızlı bir şekilde devreye girdiğinde İzmir lojistik üs haline gelecek.

Ticaret yolları üzerinde serbest ticaret bölgeleri artırılarak gümrük süreçleri hızlandırılabilir. Uzun süredir İzmir'in "Serbest Şehir" yapılmasını dile getiriyoruz. İzmir'in serbest şehir olması halinde Akdeniz'in Yıldızı olma hedefine hızla ulaşacağına inanıyorum. Şimdilik serbest bölgeler hayata geçirip, İzmir'deki serbest bölgelerin sayılarını artırabiliriz. Bu konuda İzmir'de yatırımcıya yol gösterecek, üç serbest bölgemiz var.

Yeni ticaret koridorları oluşturulmalı. Çin'in Kuşak ve Yol Projesi gibi girişimlerle uyumlu projeler geliştirilmelidir. Orta Koridor güçlendirilmeli. Türkiye'nin jeopolitik konumundan faydalanarak Avrupa-Asya ticaretini hızlandıracak koridorlar oluşturulabilir. Son olarak daha fazla ülkeyle Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) imzalayarak lojistik sektörüne destek sağlanabilir.

"Ürünleri zamanında ve sorunsuz bir şekilde ulaştırmak, ihracatçılarımızın rekabet gücünü artırıyor" diyen Uludağ İhracatçı Birlikleri'nin (UİB) Koordinatör Başkanı Baran Çelik, yüksek lojistik maliyetleri, gümrük süreçlerinde gecikmeler ve taşımacılık altyapısındaki yetersizlikler gibi alanlarda yapılacak iyileştirmelerin ihracatçıya hem zaman hem de rekabet avantajı sağlayacağını söyledi.

Taşımaları hızlandıran ve maliyetleri düşüren her adım

İHRACATÇIYA AVANTAJI SAĞLAR

Baran Çelik

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) açısından 2024 yılı nasıl geçti?

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) olarak, Türkiye'nin Genel Sekreterlik bazında en fazla ihracat yapan ikinci birliğiyiz. Bu güçlü konumumuzu güçlendirmek ve ülke ihracatına maksimum katkıyı sunmak için gayret gösteriyoruz. Bu bağlamda 2024 yılına da büyüme hedefiyle başladık. Geldiğimiz noktada 11 aylık periyotta ihracatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,47'lik artışla 34 milyar 993 milyon 82 bin dolara ulaştı. 2024 yılını 38 milyar doların üzerinde bir ihracat rakamı ile kapatacağız.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği'nin (OİB), ocak-kasım dönemi ihracatı, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 6,61'lik artışla 29 milyar 225 milyon 960 bin dolar oldu. Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği (UTİB), bu dönemde 1 milyar 176 milyon 790 bin dolar ihracat gerçekleşti. Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin (UHKİB), 11 aylık ihracatı ise 806 milyon 950 bin dolar seviyelerinde gerçekleşti. Uludağ Meyve Sebze Mamulleri İhracatçıları Birliği (UMSMİB), ihracatı da yüzde 7,01'lik artışla 281 milyon 152 bin dolar oldu. Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB), yılın 11 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,90'lık artışla 193 milyon 847 bin dolar seviyelerinde dış satışa imza attı.

Dünya genelinde yaşanan resesyon, yakın coğrafyalarımızda gerçekleşen savaşlar ve bu nedenle yaşanan gerginliğe rağmen bu ülkenin gücüne inanan ve geleceğine katkı sunmak için durmadan çalışan ihracatçılar olarak, ülkemize değer katmaya devam ediyoruz. Çalışmanın ve üretmenin gücüne inanarak, ülke ekonomisinin lokomotifi olmayı sürdüreceğiz.

TALEPTEKİ DARALMA VE ÜRETİM MALİYETLERİ İHRACATI VURDU

İhracatçılar 2024 yılında özellikle en çok hangi alanlarda zorluklar yaşadı?

Yıl genelinde hem küresel ekonomi hem de gelişmekte olan ülkeler açısından zorlu bir süreç oldu. Bir yandan resesyon süreçleri, diğer yanda yakın coğrafyalarımızdaki savaşlar talep yaratma noktasında baskı yarattı. Dolayısıyla kıyasıya rekabetin yaşandığı global pazarda talep daralmaları oldu. Başta tekstil ve hazır giyim sektörlerimiz olmak üzere ihracatçılarımız yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandı. Ülkemizde yüksek enflasyon nedeniyle enerji, hammadde ve işçilik ücretlerindeki artışın

"2025 yılında her daim bizleri destekleyen çok kıymetli ekonomi yönetimimizden küresel rekabet gücümüzü artıracak ileri adımlar için yardım talep ediyoruz. Verilecek destekler, ihracatta yeni başarıları beraberinde getirecektir. Şartlar ne olursa olsun UİB olarak, başarı çıtamızı daha yükseğe koymaya devam edeceğiz, yeni başarı hikâyelerini yazarak ülkemize daha fazla katkı sunmaya çaba göstereceğiz."

üretim maliyetlerini olumsuz etkilemesi de önemli diğer nedenler oldu. Kurun baskı altında tutulması nedeniyle üreticilerimiz ve ihracatçılarımız fiyat oluşturmakta zorlandı. Bu olumsuzluklara rağmen sektörümüz yılmadan çalışmaya, üretmeye ve geliştirmeye devam etti, edecek.

UİB olarak 2025 yılı hedefiniz nedir?

UİB olarak temel hedefimiz her yıl bir önceki yılın üzerinde bir ihracat rakamına ulaşmak. 2025 yılına da bu hedefle başlayacağız. Amacımız maksimum ihracat katkısıyla ülke ekonomimize destek olmak. Bunu sağlayabilmemiz için ihracatçılarımızın rekabet gücünü artırmamız gerekiyor. 2024 yılındaki tüm zorlukları değerlendirdiğimizde Türk ihracatçılarının, rekabetin güçleştiği koşullarda dahi ülke ekonomimize değer kattığını görüyoruz. Ancak ihracat rekorları kıran sektörlerimiz kamu teşvik taleplerinde zorlanırken, küresel bazda daralan ve fiyat rekabetçiliğini kaybeden sektörlerimiz de enflasyona paralel kur talebine henüz karşılık alabilmiş değil.

2025 yılında beklentilerimizin karşılık bulacağı, desteklerin sağlanacağını düşünüyoruz. Sektörlerimizin potansiyelini ihracat rakamlarına daha fazla yansıtması için teşvik taleplerimizin de ekonomi yönetiminden karşılık bulmasını beklemekteyiz. Çünkü elde ettiğimiz başarılarımız, ülkemizin ekonomisine hem istihdam hem döviz geliri olarak yansıyor. Kur-enflasyon-faiz gibi üretimi, yatırımı ve ihracatı doğrudan etkileyen kalemlerde alınacak pozisyon ihracatımızda belirleyici olacaktır.

EN ÇOK KARA VE DENİZYOLU TERCİH EDİLİYOR

İhracatın büyümesinde lojistik nasıl bir rol oynuyor? UİB üyeleri ihracatta hangi taşıma modlarını kullanıyor?

Lojistik, ihracatın büyümesinde gerçekten çok önemli bir yer tutuyor. Ürünleri zamanında ve sorunsuz bir şekilde ulaştırmak, ihracatçılarımızın rekabet gücünü artırıyor. UİB üyelerimiz, özellikle Avrupa'ya ihracatta kara ve deniz taşımacılığını sıkça tercih ediyor. Kara taşımacılığı hız sağlarken, deniz taşımacılığı büyük hacimli yüklerde maliyet avantajı sunuyor. Son yıllarda demiryolu taşımacılığı da çevreci bir alternatif olarak dikkat çekiyor. Bozulabilir ya da değerli ürünlerde ise soğuk zincir taşımacılığı gibi özel yöntemler öne çıkıyor. Tüm bu çözümler, ihracatçılarımız için hem zaman kazandırıyor hem de işleri kolaylaştırıyor.

İhracat taşımalarında karşılaşılan en temel sorunlar neler? Bu sorunların çözümüne ilişkin hangi alanlarda iyileştirmelerin yapılması gerekiyor?

İhracat taşımalarında en sık karşılaşılan sorunların başında lojistik maliyetlerin yüksekliği, gümrük süreçlerindeki gecikmeler ve taşımacılık altyapısındaki eksiklikler geliyor. Özellikle artan yakıt fiyatları ve navlun ücretleri, ihracatçıların rekabet gücünü olumsuz etkileyebiliyor. Gümrüklerde yaşanan yoğunluk ve bürokratik işlemler de ürünlerin teslimat sürelerini uzatabiliyor. Bazı rotalarda taşımacılık altyapısının yetersizliği, özellikle demiryolu ve liman bağlantılarında sorunlara yol açıyor.

Bu sorunları çözmek için öncelikle lojistik maliyetlerini düşürecek teşvikler ve destek mekanizmaları geliştirilmeli. Gümrük işlemlerinin dijitalleşmesi ve süreçlerin hızlandırılması da büyük önem taşıyor. Ayrıca, demiryolu taşımacılığını geliştirecek yatırımlar ve limanlarda kapasite artırımı gibi altyapı iyileştirmeleri yapılmalı. Özetle, taşıma süreçlerini hızlandıran ve maliyetleri düşüren her adım, ihracatçılarımıza hem zaman kazandırır hem de rekabet avantajı sağlar.

'ÇEVRE DOSTU ÇÖZÜMLERE İHTİYAÇ VAR'

İhracatçı ve lojistikçi arasındaki bağların güçlendirilmesi için UİB olarak siz neler yapıyorsunuz?

UİB olarak öncelikle tarafları bir araya getiren etkinlikler ve platformlar düzenliyoruz. İş birliği geliştirme toplantıları, sektörel çalıştaylar ve lojistik firmalarıyla yapılan bilgi paylaşımı oturumları sayesinde, ihracatçılar ihtiyaçlarını doğrudan lojistikçilere iletebiliyor. Ayrıca, sektördeki yenilikler ve çözümlerle ilgili eğitim programları düzenleyerek, üyelerimizin güncel bilgilere kolayca erişmesini sağlıyoruz.

Bu alanda daha fazlasını yapmak için iletişim ve şeffaflık temelinde daha fazla iş birliği fırsatı yaratılabilir. Örneğin, ortak dijital platformlar ile taşıma planlaması ve süreç takibi kolaylaştırılabilir. Ayrıca, lojistik altyapısının geliştirilmesi ve maliyetlerin düşürülmesi için ihracatçı ve lojistikçiler birlikte hareket edebilir. Güçlü bir bağ, her iki tarafın da daha verimli ve kazançlı çalışmasını sağlar. Biz de bu bağları güçlendirmek için elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam ediyoruz.

Günümüzde üretimde yaşanan dönüşümü kaçırmamak Avrupa pazarıyla ticari ilişkilerimizi geliştirmek açısından çok önemli. Üretimde dijitalleşme ve karbon azaltımı gündemini takip ederek güvenilir ve gelişmiş bir üretim merkezi olan konumumuzu sürdürmeye devam etmeliyiz. Lojistik altyapı güçlendirilirken çevreye dost yatırımlar ve sürdürülebilirlik göz önünde bulundurulmalı. Bu nedenle demiryolu taşımacılığının öneminin giderek artacağını düşünüyoruz. AB ülkelerine yönelik ihracatımızda karbon vergisi ile karşılaşmamak için süratle gerekli adımları atmalıyız.

Hakan Darip

TGL, yeni yatırımlarla

Avrupa'daki varlığını daha da güçlendirecek

Romanya'daki TGL RO yapılanmasıyla, Avrupa lojistiğinde rekabetçi bir konuma ulaşan TGL, ihracatçılar için lojistik süreçlerin daha verimli, sürdürülebilir ve rekabetçi hale getirilmesi hedefiyle yurt dışı yatırımlarına devam edecek. "Müşterilerimize sadece lojistik hizmet değil, aynı zamanda iş ortaklığı sunarak, onların başarılarına katkıda bulunmayı hedefliyoruz" diyen TGL Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Hakan Darip, Avrupa'da yeni ofislerin kurulması, mevcut filo gücünün büyütülmesi, çevre ve kalite standartlarının artırılması, lojistik hizmetlerde çeşitlilik sağlanması gibi adımlarla Türk ihracatçısına önemli destekler sunmayı amaçladıklarını söyledi.

Lojistik sektöründe dökme kimyasal taşımacılık ve çevre dostu çözümleriyle öne çıkan TGL, iş hacmi içinde ihracat taşımalarının payını artırmaya devam ediyor. Lojistik sektöründe yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler sunarak, müşterilerinin ihtiyaçlarına en iyi şekilde yanıt vermeyi amaçladıklarını belirten TGL Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Hakan Darip, Romanya'daki TGL RO yapılanmasının, Avrupa lojistiğinde rekabetçi bir konuma ulaşmalarında önemli bir kilometre taşı olduğunu söyledi. "Modern filomuz, dijitalleşme odaklı çözümlerimiz ve çevre dostu uygulamalarımızla lojistik süreçlerinizi optimize ediyoruz. Müşterilerimize sadece lojistik hizmet değil, aynı zamanda iş ortaklığı sunarak, onların başarılarına katkıda bulunmayı hedefliyoruz" diyen Darip, ihracatın kolaylaştırılmasına dönük sundukları çözümleri şöyle anlattı.

TGL, hangi çözümleriyle ticaret süreçlerini kolaylaştırıyor?

TGL olarak, lojistik sektöründe ihracatçı ve ithalatçı arasında köprü vazifesi görerek, ticaret süreçlerini kolaylaştırıyoruz. Bu doğrultuda hem ihracatçıların hem de ithalatçıların gereksinimlerini doğru bir şekilde analiz ediyor, şeffaf iletişim, lojistikte çeşitlilik, kalitede sürdürülebilirlik ve maliyetlerde rekabetçilik ilkeleriyle hareket ediyoruz.

Ana faaliyet alanımız karayoluyla dökme kimyasal madde taşımacılığı olmakla birlikte, müşterilerimize alternatif çözümler sunarak ihracat süreçlerini daha verimli hale getiriyoruz. Özellikle intermodal taşıma çözümleriyle karayolu ve denizyolu kombinasyonunu kullanarak, zaman ve maliyet avantajı sağlıyoruz. Romanya'da açtığımız yeni şirketimiz TGL RO ve Romanya plakalı araçlarımız sayesinde Türk plakalı araçların karşılaştığı kısıtlamaları aşarak daha esnek ve hızlı çözümler sunabiliyoruz. Ayrıca, tahliye sürecinde ısıtılması gereken ürünlerin yolda ısıtılması gibi yenilikçi hizmetlerimizle zaman tasarrufu sağlıyor ve ürün kalitesini koruyoruz.

Romanya'daki yapılanmamız TGL RO, Avrupa'daki lojistik faaliyetlerimizi genişletmek adına stratejik bir adım oldu. Braşov'daki ofisimiz, dökme kimyasal taşımacılığı gibi hassas süreçlerde hızlı ve etkili çözümler üretiyor. Bunun yanı sıra, ERP yazılımımızla

taşımacılık süreçlerini dijitalleştiriyor, 7/24 araç takibi hizmeti sunarak ihracatçılarımıza güvenilir ve şeffaf bir operasyon deneyimi yaşatıyoruz.

TGL olarak, tehlikeli madde taşımacılığı, likit kimyasal madde taşımacılığı, intermodal taşımacılık, tank konteyner depolama ve yıkama hizmetleri gibi uzmanlık gerektiren alanlarda müşterilerimize yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler sunmaya devam ediyoruz.

VERİMLİLİĞİ ARTIRIRKEN, MALİYETLERİ OPTİMİZE EDİYORUZ

Müşterilerinize hangi alanlarda ne tür avantajlar sağlıyorsunuz?

Sunduğumuz yenilikçi hizmet ve çözümlerle müşterilerimize maliyet ve zaman avantajı sağlama konusunda önemli katkılar sunuyoruz. Modern filomuz, dijital çözümlerimiz ve operasyonel mükemmeliyet yaklaşımımızla, lojistik süreçlerin verimliliğini artırırken maliyetleri optimize ediyoruz.

Stratejik iş birliklerimiz ve teknolojik altyapımız bu avantajları mümkün kılıyor. Örneğin, Prometeon ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği sayesinde, lastiklerin kullanım ömrünü uzatarak maliyet tasarrufu sağlıyoruz. Yakıt tasarrufu sunan yeni nesil dorselerimiz ve çevre dostu uygulamalarımız sayesinde müşterilerimize hem ekonomik hem de çevresel faydalar sunuyoruz. Gelişmiş dijital çözümlerimizle güzergâh entegrasyonu, araç takibi ve varış zamanlarının optimize edilmesi gibi süreçler etkin bir şekilde yönetiliyor, böylece taşıma süreleri kısaltılarak tedarik zinciri verimliliği artırılıyor.

Müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlamak ve onlara özel çözümler sunmak temel önceliğimiz arasında yer alıyor. Sloganımız olan "We are aware, We care" (Farkındayız, Önemsiyoruz) anlayışıyla, beklentilerini karşılayacak hizmetler sunuyoruz. Müşterilerimizin ürünlerinin zamanında ve sorunsuz bir şekilde teslim edilmesinin, maliyetlerin rekabetçi seviyelerde tutulmasının ve bu standartların sürdürülebilir olmasının farkındayız. Çevreyi, insanı ve müşterilerimizin ürünlerinin kalitesini önemsiyor, çalışanlarımızın düzenli eğitimlerle bu farkındalığını artırıyoruz.

Isıtmalı taşıma hizmetimiz sayesinde, ürünler taşıma sırasında ısıtılarak hem kalitesi korunuyor hem de teslimat süreçleri hızlandırılıyor. Ara depolama ve demuraj masraflarını minimize eden lojistik çözümlerimizle maliyet avantajı sağlıyoruz. Romanya'da çift şoför uygulamasıyla araçlarımız kesintisiz çalışarak hız avantajı sunarken, Karasu-Köstence hattındaki Ro-Ro hizmetimiz ve Romanya'daki TGL RO araçlarımızla, Türk plakalı araçlara getirilen kısıtlamaları bypass ederek süreçleri daha verimli hale getiriyoruz. TGL olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarını ön planda tutarak her zaman yenilikçi, sürdürülebilir ve değer katan çözümler sunmaya devam ediyoruz.

'KITA AVRUPASI'NA ODAKLANIYORUZ'

Son yıllarda yoğunlaştığınız pazarlar nereler? Yeni duraklarınız hangi ülkeler veya bölgeler olacak?

Müşterilerimizin taleplerine uygun alternatif çözümler sunabilmek adına küresel ölçekte aktif bir şekilde faaliyet gösteriyoruz. Partnerimiz olan İngiltere merkezli tank konteyner operatörü ile iş birliği yaparak, gelen taleplere en rekabetçi fiyatlarla yanıt vermeyi hedefliyoruz. Bunun yanı sıra, 500 araçlık öz filomuzla mevcut müşterilerimize kaliteli hizmet sunarken, yeni pazarları keşfetmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Avrupa, lojistik hizmetlerimizde öncelikli konumda yer alıyor. Bu kapsamda, Romanya'da kurduğumuz TGL RO ile önemli bir adım attık ve bu adımın ardından bölgeden yoğun bir talep aldık. Bu talepleri karşılamak için yatırımlarımızı artırmayı planlıyoruz.

Son yıllarda taşımalarımız yoğunlukla Romanya, Polonya ve Yunanistan başta olmak üzere Kıta Avrupası'na odaklanıyoruz. Romanya yapılanmamız TGL RO sayesinde, Avrupa kıtasında dökme likit kimyasal ürün taşımacılığında etkin bir rol üstlenmeyi ana hedef olarak belirledik. Bu doğrultuda, Türk ihracatçılarının ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunarak hem mevcut pazarlarda hem de yeni güzergâhlarda büyümeye devam edeceğiz.

İş hacminiz içerisinde yurt içi, ithalat ve ihracat taşımaları nasıl bir dağılım gösteriyor? Bunu nasıl bir seviye çıkarmayı planlıyorsunuz?

TGL olarak, Türkiye ve Avrupa'nın önde gelen kimya firmalarıyla iş birliği yapmaktan gurur duyuyoruz. Geçmişte yurt içi taşımalarımız ihracat taşımalarına kıyasla daha yoğun bir şekilde gerçekleşiyordu. Ancak, son dönemde yaptığımız yeni yatırımlar, ihracat taşımalarının iş hacmimizdeki payını artırarak bu dengeyi değiştirdi.

Her iki pazar da bizim için stratejik öneme sahip. Bu nedenle, öncelikli hedefimiz Avrupa'daki taşımalarımızı çeşitlendirmek ve bu pazardaki etkinliğimizi artırmak olsa da yurt içi taşımalarımızı da aynı ölçüde geliştirmeyi sürdürüyoruz. Dengeli bir büyüme stratejisiyle, müşterilerimize her iki pazarda da yüksek kaliteli ve güvenilir hizmet sunmaya devam ediyoruz.

ROMANYA'DA YENİ YATIRIMLAR YOLDA

Gündeminizde ihracatçılara önemli avantajlar sağlayacak yeni hizmetler ve yatırımlar var mı?

Yeniliklere açık bir yaklaşım benimsiyor ve yolda olduğumuz sürece müşterilerimizin tüm arz ve taleplerine yanıt vermeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, Avrupa'da yeni ofislerin kurulması, filomuzun büyütülmesi, çevre ve kalite standartlarının artırılması, lojistik hizmetlerimizde çeşitlilik sağlanması gibi adımlarla ihracatçılarımıza önemli destekler sunmayı amaçlıyoruz.

TGL RO yatırımımızın devamı olarak, Avrupa filomuzu yüzde 100 oranında büyütme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bunun yanı sıra, kısa vadede Romanya'da bir depo ve kimyasal yıkama tesisi yatırımı da gündemimizde yer alıyor. Bu yatırımlarla ihracatçılarımızın lojistik süreçlerini daha verimli, sürdürülebilir ve rekabetçi hale getirmeyi hedefliyoruz.

'KİMYA SEKTÖRÜ DESTEKLENMELİ VE ORTAK ADIMLAR ATILMALI'

Türkiye'de dış ticaretin sürdürülebilir şekilde gelişebilmesi için lojistik altyapının doğru bir şekilde planlanması ve yatırımların kesintisiz olarak sürdürülmesinin büyük bir öneme sahip olduğunu belirten TGL Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Hakan Darip, sözlerini şöyle sürdürdü: "Özellikle kimya sektörü, ülkemizin ihracat lokomotifi olarak mutlaka desteklenmeli ve bu alanda ortak adımlar atılmalıdır. Bu doğrultuda, firmamızın da üyesi olduğu ve Türkiye'deki birçok kimyasal lojistik firmasını bir araya getiren LİKİTDER, bu sürecin etkin bir şekilde yönetilmesi için önemli bir platform olarak konumlanıyor. Her ne kadar geç kalınmış bir adım olsa da derneğin kurulmuş olması, kimya lojistiği açısından büyük bir kazanımdır. Kimya sanayicilerinin de bu derneğe destek vererek, birlikte atılacak adımların burada değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz. Nitekim bazı değerli firmalarımız bu doğrultuda çalışmalar yapmaya başladı.

Sanayicilerin ve lojistikçilerin daha sık bir araya gelerek, hedeflerini ve projelerini paylaşması, ihtiyaç duyulan noktalarda ortak çözümler üretmesi gerekiyor. Lojistik tarafında olarak, bu iş birliğinin haksız rekabetin önlenmesi, lojistik firmalarının yatırımlarının desteklenmesi ve taşımacılık süreçlerinde devamlılığın sağlanması gibi önceliklere odaklanmasını öneriyoruz. Devamlılık sağlandığı takdirde, lojistik firmaları geleceği daha net görerek, yatırımlarını daha cesur bir şekilde gerçekleştirebilir. Bu yatırımlar ise maliyetlerin düşmesi, çeşitliliğin artması, süreçlerin hızlanması ve kalite standartlarının yükselmesi gibi birçok avantajı beraberinde getirerek sanayicilere doğrudan katkı sağlayacaktır."

SOCAR Türkiye lojistikte de değer yaratıyor!

Alpay Bellisan

Türkiye'nin en büyük endüstriyel holdingi sıfatıyla faaliyetlerini sürdüren SOCAR Türkiye, ihracat ve ithalatta yarattığı taşıma hacmiyle de göz dolduruyor. Taşıma faaliyetlerinin tamamında dış kaynak kullanan şirketin sisteminde, 50'ye yakın lojistik firması bulunuyor. Tedarik zinciri yönetiminde "değer yaratmaya" odaklandıklarını belirten SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi Tedarik Zinciri ve Lojistik Direktörü Alpay Bellisan, veri analitiği, otomasyon ve yapay zeka gibi dijital çözümleri iş süreçlerine entegre ederek hızlı, esnek ve güvenilir bir operasyon süreci yarattıklarını söyledi.

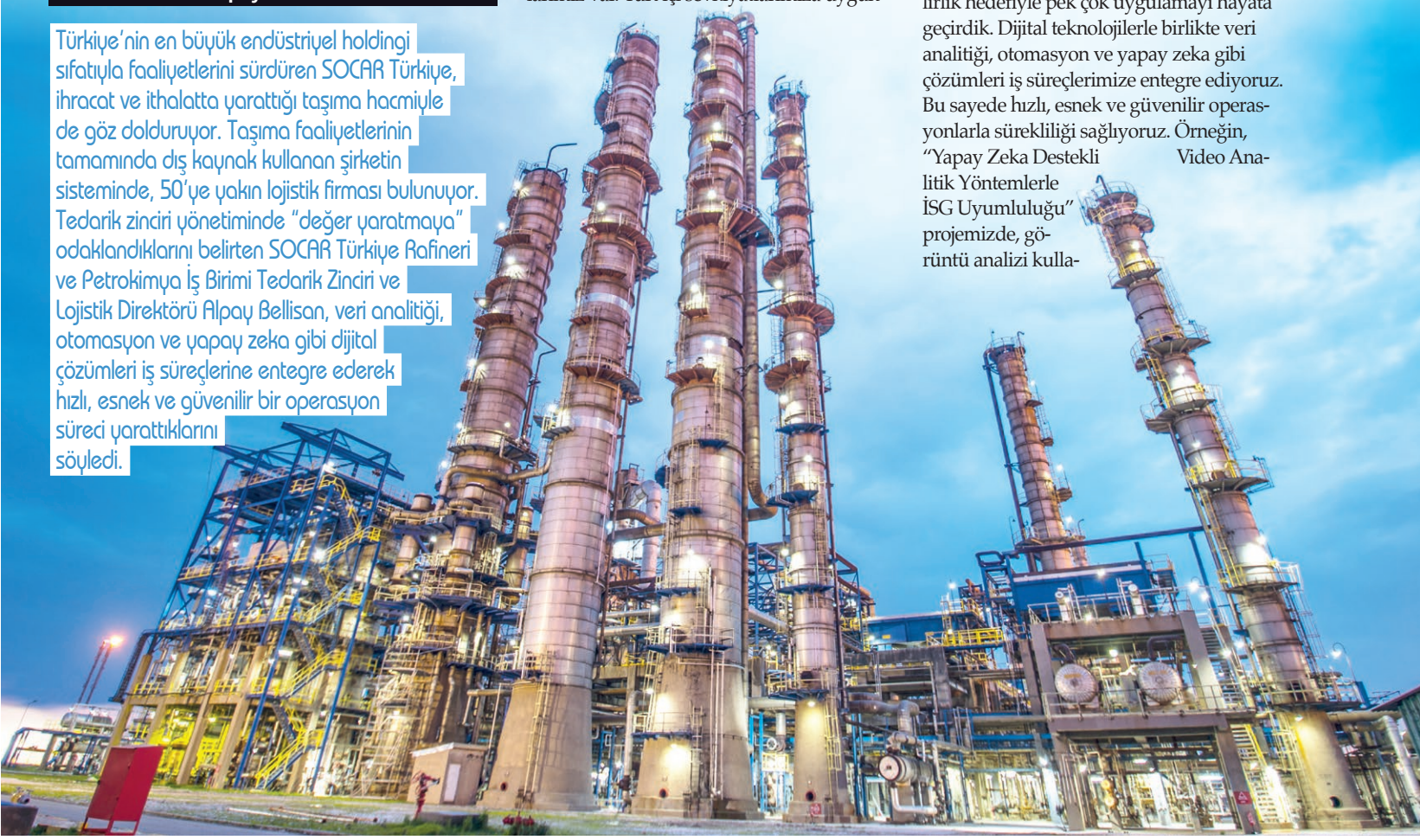
SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi'nin lojistik faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi bünyesindeki tesislerimizin kesintisiz üretimini desteklemek için gereken her türlü ekipman, yedek parça ve kimyasalın dünyanın farklı noktalarından ithalatı ve Petkim'in ürettiği katı ürünlerin başta Avrupa olmak üzere dünya pazarına ihracat lojistiğini yönetiyoruz. Yurt içinde 1500'den fazla müşterimize hizmet sunuyoruz ve plastik paletlerle sevk ettiğimiz katı ürünlerin plastik paletlerini tersine lojistik operasyonuyla geri topluyoruz. İthalat kapsamında Avrupa başta olmak üzere Amerika ve Asya kıtalarındaki birçok farklı ülkeden, kara, deniz ve hava yolu sevkiyatlarımız var. Yurt içi sevkiyatlarımıza uygun dönemlerde demiryolunu da ekliyoruz. Ege Bölgesi'nin en büyük ihracatçısının Petkim olduğu göz önüne alındığında yönetilen hacmin büyüklüğü anlaşılabilir.

TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇLERİNİ DİJİTALLEŞTİRİYOR

SOCAR Türkiye, tedarik zinciri süreçlerini nasıl yönetiyor? Tedarik zinciri süreçlerinizi iyileştirmeye dönük gerçekleştirdiğiniz yatırımlar neler?

Tedarik zinciri yönetimi sadece süreçleri uygulamak değil, net değer yaratmakla ilgilidir. Biz de de strateji olarak "değer yaratmaya" odaklanıyoruz. Bu kapsamda süreç iyileştirme, verimlilik artırma, yeniliklere hızlı uyum sağlama ve sürekli öğrenme önceliğimiz var. Dijitalleşme yatırımları da vazgeçilmez bir unsur ve uçtan uca izlenebilirlik hedefiyle pek çok uygulamayı hayata geçirdik. Dijital teknolojilerle birlikte veri analitiği, otomasyon ve yapay zeka gibi çözümleri iş süreçlerimize entegre ediyoruz. Bu sayede hızlı, esnek ve güvenilir operasyonlarla sürekliliği sağlıyoruz. Örneğin, "Yapay Zeka Destekli Video Analitik Yöntemlerle İSG Uyumluluğu" projemizde, görüntü analizi kulla-



narak tehlikeli alanlarda İSG ihlallerini tespit edip, anlık uyarılarla önlem aldık.

"Süreç Madenciliği" ile operasyonel süreçlerimizi dijital ayak izlerinden analiz ederek darboğazları, gecikmeleri ve verimsizlikleri hızla tespit edip, maliyetleri düşürüyor, verimliliği artırıyor ve stratejik kararlar için daha doğru bilgiler sağlıyoruz. Bu araç, operasyonel mükemmeliyete ulaşmamıza büyük katkı sağlıyor.

"SAP Analytics Cloud" sistemini kullanarak gerçek zamanlı veri analiziyle operasyonel verimlilik sağlıyoruz. Operasyonlarımızı izleyip hızlı kararlar alabiliyor, gecikmeleri önlüyor, malzeme akışını ve stokları optimize ederek maliyetleri düşürüyoruz. Tahmin yetenekleri sayesinde gelecekteki talepleri öngörerek stok yönetimini iyileştiriyoruz. Tedarik zincirimizin her aşamasını entegre bir şekilde yöneterek daha şeffaf ve verimli bir zincir oluşturuyoruz.

Kullandığımız dijital ASNAK platformu sayesinde gerçek zamanlı verilerle sevkiyatları takip ederek olası sorunlara hızla müdahale ediyoruz. Ayrıca, taşıma maliyetlerini optimize ediyor; lojistik tedarikçileri karşılaştırarak en uygun çözümleri seçebiliyoruz.

Emisyon azaltımını, enerji verimliliğini artırmayı ve yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanmayı önceliklerimiz arasında görüyoruz. Tersine lojistik ile plastik paletleri geri toplamak, elektrikli forkliftler kullanmak ve depolar arasında elektrikli araç kullanmak bu çabamızın örnekleri.

Lojistik süreçlerinizde ne oranda dış kaynak kullanıyorsunuz? Maliyetlerinizi nasıl optimize ediyorsunuz?

Taşıma faaliyetlerimizin tamamını dış hizmetten karşılıyoruz. Petrokimya, küresel ölçekte rekabetin en üst seviyede yaşandığı sektörlerden biri ve lojistik kaynaklı maliyetlerin düzenli takip edilmesi ve analizi, maliyet optimizasyonu açısından kritik bir rolde. Değer odaklı tedarik zinciri yaklaşımı, sürdürülebilir büyümenin temel desteklerinden biri. Yaptığımız her işi, attığımız her adımı tekraren gözden geçirerek sağlayabileceğimiz azami faydayı arıyoruz. Bu faydayı ararken kendi ekosistemimizi de dikkate alan iyileştirmelere odaklanıyoruz. Yani, tedarikçilerimizi zarara uğratacak girişimleri değer olarak nitelendirmiyoruz. Aynı bakış açısı ve yaklaşımı onlardan da bekliyoruz.

50'YE YAKIN LOJİSTİK FİRMASIYLA TEMAS HALİNDE

Tedarikçi seçiminde önceliklerinizi neler? Hizmet aldığınız lojistik şirketlerinden neler bekliyorsunuz?

Süreçlerimizi sözleşmeli ve spot alımlar yoluyla esnek, ihtiyaca yönelik çözümlerle yönetiyoruz. Değişken piyasa koşullarından doğan riski en aza indirmek için sürdürülebilirliği ve verimliliği ön planda tutuyoruz. Operasyonlarımız farklı bölgeleri kapsadığı için hem bölgesel hem de ülke genelinde hizmet sunan firmalarla iş birliği yapıyoruz. Sistemimizde kayıtlı elliye yakın lojistik firması bulunmakla birlikte, ihtiyaca göre bu sayı artış gösteriyor.

Tedarikçi seçiminde öncelikli kriterlerimiz arasında "güvenilirlik ve performans" yer alıyor. "Esneklik" ise bir diğer önemli kriter. İş hacmi ve piyasa değişikliklerine hızlı adapte olan, esnek çözümler sunan firmalarla çalışmak, mevsimsel dalgalanmalarda operasyonların kesintisiz sürmesini sağlıyor. Dijital dönüşüme uyumlu, ortak projeler geliştirebildiğimiz "teknoloji ve dijitalleşme" yetkinliği olan firmalar da bizim için öncelikli. Çözüm üretme ve hızlı aksiyon alabilme yeteneği anlamında "çeviklik" tedarikçilerde aradığımız diğer bir temel özellik. Bununla birlikte, "maliyet" kontrolünü sağlayarak verimli ve rekabetçi fiyat politikaları sunan firmalarla uzun vadeli iş ortaklıkları kuruyoruz. "Uyumluluk ve kalite standartları" ile "çevre duyarlılığı" da seçim sürecinde önem verdiğimiz kriterlerden.

Kimya sektörünün lojistik gündemindeki en temel konular neler?

Kimya sektörü kendine özgü dinamikleri ve teknik gereksinimleriyle diğer alanlardan ciddi biçimde ayrılıyor. Stratejik iş birlikleri için kapsamlı analizler ve fizibilite çalışmaları gerekiyor ancak birçok tedarikçinin bu düzeyde detaylı fizibilite çalışması sunamadığını gözlemliyoruz. Bu eksiklik, sektörde doğru kararlar almayı zorlaştırıyor. Tedarikçilerin veri odaklı bir yaklaşımla sektöre özel çözümler sunması, maliyet avantajları yaratması ve risk yönetimi gibi konularda destek sağlaması büyük bir gereklilik. Kimya sektöründe yalnızca operasyonel destek sunan değil, stratejik analizlerde de iş ortaklığı yapabilecek tedarikçilerle iş birlikleri kurulabilir.

Dijital dönüşüm, yatırım maliyeti gerektirse de veri odaklı yaklaşımın temelinde yer alıyor. Küreselleşmenin etkisiyle, bir firmanın yatırım yapmaktan kaçındığı alanlarda, başka bir şirket hızla ilerleyebiliyor. Dijital dönüşüm sürecine henüz başlamamış firmalara, ihtiyaç analizleri doğrultusunda yatırım yaparak dönüşüme adım atmalarını öneriyoruz. Özellikle katma değersiz işlerde maliyeti düşük robotik süreç otomasyonlarıyla başlayarak kaynaklarını daha stratejik alanlara yönlendirebilirler. Kimya sektörünün çevresel etkiler ve regülasyonlar çerçevesinde sorumlulukları, lojistikte çevre dostu çözümleri zorunlu kılıyor. Ancak Türkiye'de lojistik firmalarının sürdürülebilirlik yatırımlarında geri kalması, sektörde çevre dostu çözümleri sınırlıyor. Büyük ölçekli kimya şirketleri dijitalleşme ve çevresel sürdürülebilirlik odaklı çözümler için yurtdışı tedarikçilere yönelmek zorunda kalıyor.

Kimyasal madde lojistiği teknik bilgi ve uzmanlık gerektiriyor. Sektöre özgü eğitim almış lojistik personel sayısının yetersizliği operasyonları zorlaştırıyor. Tehlikeli maddelerle çalışacak personelin ADR sertifikasına sahip olması gerekirken, bu alandaki eğitim ve sertifikasyon süreçlerinin yeterince yaygın olmaması sektörün bir diğer sorunu.

'GÜVENLİK, PLAN VE RİSK YÖNETİMİ ÖNCELİKLİ KONULAR'

Kimyevi madde taşımacılığında dikkat edilmesi gereken en temel hususlar neler?

Öncelikle çevre ve insan sağlığı açısından güvenlik standartlarına uyum sağlanmalı. Tehlikeli ürünlerde katı güvenlik protokollerine uyum sağlamayan bir taşıma, çevresel risklerin yanı sıra insan sağlığı açısından da ciddi tehditler yaratabilir. Yüksek güvenlik standartları, acil durum planlaması ve proaktif risk yönetimi, kimya lojistiğinde en önde gelen unsurlar.

Üretim sürekliliğinin sağlanabilmesi için teslimat süreçlerinin planlı ve aksamadan ilerlemesi şart olduğundan taşıma planlaması ve zaman yönetiminde uzmanlaşmış olmalarını bekliyoruz. Taşıma sürecinde şeffaflık ve gerçek zamanlı izlenebilirlik sürecin her aşamasında yükün takip edilebilmesi, güvenliğin sağlanması kadar önemli.

Çevresel riskler sebebiyle karbon emisyonlarının azaltılması, sürdürülebilir taşımacılık yöntemleri gibi yeşil lojistik uygulamalarını benimseyen lojistik firmalarını tercih ediyoruz.

Maliyetler rekabet gücünü doğrudan etkilediğinden maliyet optimizasyonu açısından değer yaratma odaklı yaklaşımları olan tedarikçiler bizim için öncelikli.

Yunanistan, Macaristan, Rusya ve Kazakistan'a, uluslararası taşımacılığa katkı sağlayan yeni geçiş belgeleri temin edilerek uluslararası ticarete nefes aldırıldı.

4 ülkeye sağlanan ilave geçiş belgeleriyle ticaret nefes aldı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı'nın yoğun çabaları sonucunda, Yunanistan, Macaristan, Rusya ve Kazakistan'a uluslararası taşımacılığın rahatlıkla sağlanması yönünde adımlar atıldı. Böylelikle bu ülkeler ile kesintisiz şekilde ulaşım sağlanacak.

MACARİSTAN'DAN 150 BİN BELGE ALINDI

UND'den yapılan açıklamaya göre, Macaristan'a 2024 yılı için tahsis edilen 145 bin geçiş belgesinin yanı sıra 5 bin ilave belgenin de dahil olduğu toplam 150 bin belge verildi. Girişimler sonucu 6 Aralık sabahı itibarıyla ek 5 bin geçiş belgesi taşımacıların kullanımına açıldı. Bu gelişme, Macaristan üzerinden yapılan taşımaların devam etmesine imkan tanıdı.

YUNANİSTAN İLE İKİLİ BELGE KOTASI 34 BİNE YÜKSELTİLDİ

30 Ekim'de Atina'da gerçekleştirilen Yunanistan Kara Ulaştırması Karma Komisyon (KUKK) toplantısında, iki ülke arasındaki taşımacılığı kolaylaştıracak yeni kararlar alındı. Yunanistan ile yapılan görüşmeler sonucunda ikili geçiş belgesi kotası 30 binden 34 bine yükseltildi. Ayrıca, 2024 yılı için 1500 adet geçici geçiş belgesi daha alındı. Bu sayede, Yunanistan ile taşımacılık faaliyetlerinde belge kaynaklı sorular ortadan kalktı.

RUSYA İÇİN 10 BİN İLAVE BELGE

Diğer yandan Rusya ile yapılan görüşmeler neticesinde, 2024 yılı için 10 bin adet ilave ikili geçiş belgesi Türk taşımacılarının kullanımına sunularak Türk taşımacılarının Rusya ile ticaret yollarında karşılaştığı sıkıntıları büyük ölçüde giderdi ve lojistik operasyonlarının daha sorunsuz devam etmesinin önü açıldı.

KAZAKİSTAN İLE BİR İLK

Türk taşımacılık sektörü için bir ilk olan Kazakistan ile yapılan anlaşma kapsamında, 1000 adet 3. ülke geçiş belgesi temin edildi. Bu belgeler sayesinde, Türk taşımacılar Orta Asya'daki ticaret yollarında daha güçlü varlık gösterebilecek ve yeni lojistik fırsatların önü açılacak.

UND'den yapılan açıklamada, "Bu gelişmeler, taşımacılık sektörümüzün küresel ölçekteki rekabet gücünü artırırken, uluslararası ticaretteki lojistik ağımızın daha etkin işlemesini sağlamaktadır. Türk taşımacılarının uluslararası sahada daha etkin yer almasına olanak tanıyan bu girişimler, ülkemizin ihracat ve lojistik hedeflerine ulaşmasında kritik rol oynuyor. Bu süreçte emeği geçen Ulaştırma ve Altyapı Bakanı'mız Abdulkadir Uraloğlu ile Ticaret Bakanı'mız Ömer Bolat başta olmak üzere tüm bürokratlarımıza teşekkür ederiz" ifadeleri kullanıldı.

UND VE İTALYA TAŞIMACILAR DERNEĞİ ALIS GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

Türkiye ile İtalya arasındaki güçlü ekonomik bağlara dayanarak, iki ülke arasındaki taşımacılıkla ilgili sorunlar, İtalya'da düzenlenen ALIS Genel Kurulu'nda gündeme geldi. Bu çerçevede, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ile İtalya Taşımacılar Derneği (ALIS), transit, ikili ve üçüncü ülke taşımalarının sorunsuz gerçekleştirilmesi ve TIR sürücülerine yönelik vize süreçlerinin hızlandırılması amacıyla önemli bir mutabakat zaptı imzaladı.

Roma'da düzenlenen törene, İtalya Dışişleri Bakanı Antonio Tajani, İtalya Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Matteo Salvini, İtalya İçişleri Bakanı Matteo Piantedosi, Turizm Bakanı Daniela Santanche ve Lazio Bölgesi Başkan Yardımcısı Roberta Angelilli katıldı. İtalya Başbakanı Giorgia Meloni ise video konferans yoluyla destek verdi. UND Başkanı Şerafettin Aras, törende yaptığı konuşmada "Bugün burada yalnızca Türkiye ile İtalya arasındaki taşımacılığı geliştirmekle kalmıyor, aynı zamanda bölgesel lojistik altyapısının güçlenmesine de katkı sağlıyoruz. Bu anlaşma, ekonomik bağlarımızı güçlendiren tarihi bir adımdır" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE VE İTALYA ARASINDAKİ TİCARİ BAĞ GÜÇLENİYOR

Türkiye, Avrupa ile ticaretinde İtalya'yı kritik bir ortak olarak konumlandırıyor. İki ülke arasındaki ticaret hacmi ihracatta 12 milyar Euro, ithalatta ise 14 milyar Euro seviyelerinde. Türkiye'den Avrupa'ya yapılan taşımaların önemli bir kısmı Ro-Ro yöntemiyle gerçekleşiyor. Ancak sınırlı

geçiş belgeleri ve zorlu vize süreçleri, bu ticaretin önündeki en büyük engellerden biri.

UND, TIR sürücülerine yönelik vize süreçlerinde yaşanan zorlukların, taşımacılık sektörünün ayrılmaz bir parçası olan ticareti de olumsuz etkilediğine dikkat çekiyor. Aras, İtalya'nın sürücüler için vize süreçlerini kolaylaştırmasının hem ticaret hem de lojistik altyapısı açısından kritik bir adım olacağını vurguladı: "TIR yükü ve sürücüsü birbirinden ayrılamaz bir bütündür. Bu süreçlerde yaşanan gecikmeler, sadece lojistik sektörü için değil, ticaretin genel akışı için de büyük kayıplara yol açmaktadır."

ALIS Başkanı Guido Grimaldi'nin iki ülke arasındaki çevre dostu gemi hatları gibi projelerine atıfta bulunan Aras, bu yatırımın sadece bölgesel değil, küresel lojistik ve ticaret ağlarını güçlendireceğini ifade etti. Türkiye'nin Orta Koridor, Zengezur Koridoru ve Kalkınma Yolu üzerindeki stratejik rolü, İtalya'nın Trieste ve Bari limanlarıyla birleşerek Asya ile Avrupa arasında güçlü bir ticaret köprüsü oluşturuyor.

İmzalanan mutabakat zaptı, taşımacılık sektörünü daha verimli ve sürdürülebilir hale getirme hedefi taşıyor.

UND Başkanı Aras, bu anlaşmayı şu sözlerle değerlendirdi: "Bu mutabakat zaptı, sadece bir iş birliği anlaşması değil, ortak vizyonumuzun bir göstergesidir. Türkiye ve İtalya olarak, lojistik ve ticarette daha güçlü bir geleceği birlikte inşa edeceğiz."

İmzalanan bu anlaşma, Türkiye ve İtalya arasındaki taşımacılık engellerini kaldırarak ekonomik bağları daha da güçlendirmeyi ve her iki ülkenin uluslararası ticaretteki konumlarını sağlamlaştırmayı amaçlıyor. UND ve ALIS'in bu iş birliği, bölgesel ekonomilerin kalkınmasında ve ticaret hacimlerinin artmasında önemli bir rol oynayacak.

TÜRK DEVLETLERİ TAŞIMACILIK DERNEKLERİ BİRLİĞİ OTS-URTA KURULDU

Türk devletlerinin yer aldığı Orta Kuşak'taki gelişmeler dünyada yakından takip edilirken Türk Devletleri Teşkilatı üye devletleri harekete geçerek lojistik için güç birliği yaptı. Türkiye ile birlikte Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan ve Türkmenistan taşımacılık derneklerinin ortaklığıyla kurulan OTS-URTA için 20 Kasım'da İstanbul'da imzalar atıldı. UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, ABADA Başkanı Habib Hasanov (Azerbaycan), AIRCUZ Başkanı Sanjar Pulatov (Özbekistan) ve THADA Başkanı Bekmurat Eyerbediyev (Türkmenistan) imza atarken törenine katılamayan Kırgızistan (AIRTO-KR) ve Kazakistan (KAZOTO) dernekleri diplomatik yoldan imzaları atacak.

Türk Devletleri Teşkilatı Genel Sekreteri Kubanichek Omuraliyev imza törende yaptığı konuşmada, OTS-URTA'nın üye devlet başkanlarının kararlılığının bir kanıtı olduğunu söyledi. Omuraliyev, "OTS-URTA'nın kurulmasıyla, Türk Bölgesinde karayolu taşımacılığı sektörünün karşılaştığı zorlukların ele alınmasında önemli bir adım atmış bulunuyoruz. Bu platform paydaşlar arasında yapıcı diyaloğu kolaylaştıracak, pratik çözümler önerecek ve Orta Koridor gibi ulaşım koridorları arasında daha güçlü bağlantılar kurulmasını teşvik edecektir" diye konuştu.

UND Yönetim kurulu Başkanı Şerafettin Aras da yaptığı konuşmada, Türk dünyası arasında tedarik zincirinin güçlendirmenin büyük önem kazandığı bir dönemde OTS-URTA'nın hayata geçmesinin bölge için önemli bir fırsat sunacağını söyledi. Aras, "Tüm dünya tedarik zinciri kesintilerinin farkında, deniz koridorlarında olan kesintilerin, uluslararası karayolu taşımacılığıyla gerçekleştirilmesini ve ikame etmesini talep ediyor. Ve bu ihtiyaç, daha önce Türk coğrafyası üzerinden devam eden tarihi İpekyolu koridorunun, bizlerin ortaklığıyla ve çabasıyla canlandırılmasını elzem kılıyor" dedi. Orta Koridor'un taşımacılık ve ticarette daha fazla kullanılması için bu oluşuma ihtiyaç olduğunun altı çizen Şerafettin Aras, derneğin hedeflerini de açıkladı: "Orta Asya bölgesinde ulaşım ve lojistik bağlantılarının geliştirilmesi için çalışacağız. Taşımacılık yönetmeliklerinin ve mevzuatlarının düzenlenmesi ve uyumlaştırılması için ortak çalışmalar yapacağız. Üye Devletler ve kilit paydaşlar arasında iş birliğinin teşvik edilmesini sağlayacağız. Taşımacılık ve gümrük faaliyetlerindeki idari engellerin ele alınması ve ortadan kaldırılması için öneriler geliştireceğiz. Bölge ulaştırma ağlarının ve koridorlarının küresel tedarik zincirlerine entegrasyonunun teşvik edilmesini sağlayacağız" dedi.

Railport intermodal taşımacılığa YENİ BİR SOLUK GETİRECEK!

Arkas Holding, liman ve terminal yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Marport iç ve dış ticarette önemli bir lokomotif görevi üstlenirken, Autoport otomotiv lojistiğinde kilit rol oynuyor. Arkas Holding Liman ve Terminal İşletmeleri Grubu Başkanı Özgür Kalelioğlu, dünyanın en büyük intermodal liman işletmecisi olan duisport ortaklığıyla faaliyetlerine 2025 yılının ikinci çeyreğinde başlayacak olan Railport'un ise Doğu-Batı arasındaki ticaretin intermodal köprüsü olacağını söyledi.

Özgür Kalelioğlu

Türkiye'nin en fazla konteyner elleçlenen limanlarından biri olan Marport'un mevcut yapısı, yük elleçleme kapasitesi, son süreçte gerçekleştirdiği yeni yatırımlar hakkında bilgi verir misiniz?

Marport Liman İşletmeleri, Türkiye'nin ilk özel konteyner limanlarından biri olarak 2001 yılında Arkas Holding ve TiL (Terminal Investment Limited) ortaklığında kuruldu. İstanbul'un Ambarlı bölgesinde yer alan Marport, konteyner taşımacılığında öncü rol oynayarak Türkiye'nin ve dünyanın uluslararası ticaretinde kritik bir konuma sahip.

2007 yılında yapımına başladığımız Cep Terminali'mizi 2008 yılında hizmete açtık ve gümrüksüz alanda 7/24 dolum hizmeti sunmaya başladık. 2017 yılında ana terminalin arka sahasında yer alan 67.000 m2 büyüklüğündeki alanı da ekleyerek Marport bünyesine dahil ettik. 2018 yılında Kuzey Terminal Projesi'ni tamamlayarak 55.000 m2'lik gümrüksüz alanı gümrüklü alana dahil ederek ek 300.000 TEU kapasite artışı sağladık.

Marport olarak yıllık 2.3 milyon TEU kapasitemizle Türkiye'nin en büyük konteyner limanlarından biriyiz. Ayrıca Marport olarak 530.000 m2'lik alanda 5 adet rıhtımımızla konteyner gemilerine hizmet verirken ekipman parkımızda da 14 adet Ship to Shore Ganty Crane, 41 adet Rubber Tyred Gantry Crane, 102 adet liman içi aktarma aracı bulunduruyoruz.

Kurulduğumuz günden itibaren toplam yatırım değeri 1 milyar doları aşan Marport'un kapasitesini ve verimliliğini artırmaya sürekli devam ediyoruz. Marport olarak kuruluşumuzdan bugüne kadar toplamda 33.000.000 TEU elleçleyen Türkiye'nin ilk limanı olduk. 2022 yılında başladığımız "Modernizasyon Projesi" kapsamında 5. rıhtımımızı 360 metreden 450 metreye uzattık ve 30 metre açığa bağlama dolfeni inşa ettik. 2024 yılında tüm rıhtımların güçlendirilmesi ile devam eden projemiz kapsamında 4. rıhtıma da mega gemilerin yanaşmasına olanak sağlamak adına parmak iskeleyi kaldırdık ve rıhtım derinliklerini 16 metreye çıkardık.

Stratejik konumu sayesinde Asya, Avrupa ve Ortadoğu ticaret koridorlarının kesişim noktasında bulunan limanımızda; modern altyapımız, dijital çözümlerimiz ve ekipmanlarımızla hızlı yükleme/boşaltma süreçleri sunuyoruz. Limanımız ayrıca Türkiye'nin konteyner hacminin yüzde 12'sini, Marmara konteyner hacminin de yüzde 19'unu karşılıyor.

DÜNYA PAZARLARINA KAPI ARALIYOR

Marport, Türk sanayicisini ve ihracatçısını hangi destinasyonlara ulaştırıyor?

Marport olarak Türk sanayicisini ve ihracatçısını geniş bir destinasyon ağıyla dünya pazarlarına ulaştırıyoruz. Marmara Bölgesi'nin en stratejik konumlarından birinde yer alan limanımız özellikle Avrupa, Asya,

"Limanda düzenli servisleri bulunan ve ev sahipliği yaptığımız hatlarımızla Avrupa, Asya, Afrika ve Amerika pazarlarına kolayca ulaşılabiliyor. Güncellenen hat çeşitliliğimiz, ekipman gücümüz ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla Marport olarak Türk ihracatçısına uluslararası rekabette üstünlük sağlamaya devam edeceğiz."

Afrika ve Amerika pazarlarına ulaşım sağlayan birçok konteyner hattına ev sahipliği yapıyor. Sürekli geliştirdiğimiz yatırımlarımıza ek olarak son teknoloji vinçlerimiz ve otomasyon sistemlerimizle hem hızlı ve kaliteli hizmete önem veriyoruz hem de Türkiye ve dünyanın her noktasındaki sanayi ve ticaret merkezlerini birbirine bağlıyoruz. Aynı zamanda daha az karbon emisyonu hedefleyen yatırımlarımızla da müşterilerimize çevresel uyumluluk konusunda avantaj sağlıyoruz. Güncellenen hat çeşitliliğimiz, ekipman gücümüz ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla Marport olarak Türk ihracatçısına uluslararası rekabette üstünlük sağlamaya devam edeceğiz.

Gündeminizdeki yeni yatırımlar neler?

Sektörün ihtiyaçlarını önceliklendiren anlayışımızla yatırımlarımıza yön vermeye devam ediyor Marport olarak Türkiye'nin iç ve dış ticaretinde önemli bir lokomotif görevi üstleniyoruz. 60 milyon dolarlık yatırımla limanımıza kazandırdığımız 4 adet yeni Ship to Shore Gantry Crane (SSG) vinç ile Marport, Türkiye'de 14 SSG vinci ile hizmet veren ilk ve tek liman haline geldi. 25+1 konteyner yan uzanma kabiliyetine sahip yeni SSG vinçlerimiz, sahip oldukları kapasite, ileri teknoloji donanımlar ve elleçleme hızları sayesinde dünyanın en büyük konteyner gemilerine rahat ve kesintisiz hizmet verebiliyor.

Arkas Holding Liman ve Terminal İşletmeleri Grubumuzun bünyesinde bulunan Türkiye'nin ilk otomotiv ihtisas limanı olan Autoport ile ise 15 bin araç kapasiteli park sahası ve yıllık 650 bin araç elleçleme kapasitesiyle otomotiv lojistiğine özel olarak hizmet vermeye devam ediyoruz. Limanımızın mevcut yapısının genişletilmesini hedefleyen yeni yatırım projemiz kapsamında Autoport'un mevcut alanını 403 bin metrekareye, 15 bin adet park kapasitesini ise 22 bin 500'e çıkartıyoruz. Ayrıca terminalimizin 656 metre olan rıhtım uzunluğunu da 850 metreye uzatarak iki gemiye eş zamanlı operasyonları maksimum verimlilikle gerçekleştirilmeye devam edeceğiz. Bu yatırımlarımız sonucunda Autoport'un yıllık araç elleçleme kapasitesini 650 bin adetten 1 milyon 100 bin adede çıkarmış olacağız.

Grubumuzun yeni limanı olan Railport ile de liman ve terminal işletmeleri grubu olarak Türkiye'ye bir ilki daha kazandıracağız. Ülkemizin ilk intermodal lojistik terminali olacak olan Railport, Arkas Holding ile Almanya merkezli duisport ortaklığında hayata geçecek ve operasyonel faaliyetlerine 2025 yılının ikinci çeyreğinde başlayacak. Küresel ticarette stratejik bir öneme sahip olan Demir İpek Yolu hattının tam merkezinde yer alan konumuyla Railport, ülkemiz ve uluslararası ticaretin gelişmesinde önemli bir rol oynayacak. Bakü-Tiflis-Kars demir yolu hattının faaliyete geçmesiyle hem Türkiye'nin Uzak Doğu ile Avrupa arasındaki ticarette Türkiye'nin bir köprü görevi üstlenmesini hem de Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında Türkiye'nin 2053 net sıfır karbon emisyonu hedeflerine ulaşmasını sağlayacak.

2025'TE GÜÇLÜ BÜYÜME İVMESİNİ SÜRDÜRECEK

2024 yılını nasıl bir büyümeyle kapatmayı planlıyorsunuz? 2025 yılına ilişkin gündeminizde neler var?

Geçtiğimiz yıl sektörümüzde güçlü bir performans sergileyerek senelik elleçlediğimiz yük bakımından önemli bir büyüme kaydettik. Bu büyümenin ana etkenleri arasında limanlarımızın altyapısının güçlendirilmesi, hizmet kapasitelerinin artırılması ve müşteri odaklı hizmet stratejileri yer aldı. 2024 yılına başlarken hedeflerimizi global ticaretin dinamiklerine uyum sağlama ve dijitalleşme süreçlerine yatırım yapma yönünde oluşturmuştuk, 2025 yılına da güçlü bir büyüme ivmesi ve yenilikçi projelerle girmeyi hedefliyoruz.

Lima Logistics

fuar lojistiğinde güçlü kadro ve hızlı operasyon yapısıyla fark yaratıyor

Lima Logistics, A'dan Z'ye hizmet sunduğu fuar lojistiğinde inovatif çözümler üretmeye devam ediyor. "Lima ile çalışmayı deneyimleyen her firma ürünlerinin fuardaki başarısını 1-0 önde başlayarak garantilemiş oluyor" diyen Lima Logistics Fuar ve Etkinlik Lojistiği Müdürü Serkan Kes, 2025'te devreye alacakları "Online Fuar Hizmeti" ile artık fuarlar ve lojistik hizmetlerinin firmaların bir tık uzağında olacağını söyledi.

Lima Logistics, fuar lojistiği hizmetleriyle Türk sanayicisi ve ihracatçısını global pazarlara taşıyor. 2024 yılında 100'ün üzerinde fuarda hizmet sunan şirket, bu alanda gerçekleştirdiği inovatif çözümleriyle dikkat çekiyor. Lima ile çalışmayı deneyimleyen her firmanın fuardaki başarısını 1-0 önde başlayarak garantilediğini vurgulayan Lima Logistics Fuar ve Etkinlik Lojistiği Müdürü Serkan Kes, sundukları hizmetleri şöyle özetledi:

"Fuar lojistiği alanında güçlü ve donanımlı ekibimizle müşterilerimizin yurt dışı fuar etkinliklerinde ürünlerini sergileyebilmeleri ve pazarlayabilmeleri için Lima Logistics olarak kritik bir hizmet sunuyoruz. Bu noktada bizim en büyük farkımız, lojistiğin her alanında uzman ekibimizle yer almamız. Ekibimiz kendilerine özel oluşturdukları sistemsel çalışma yöntemi ile kusursuz denecek bir hizmet sunuyorlar. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet sürecimizde gönderilerin adreslerden toplanması, Türkiye gümrükleme hizmet süreci, havayolu-karayolu-denizyolu nakliyeleri, yurt dışındaki gümrükleme hizmetleri, fuar alanındaki lojistik hizmetlerin tamamı, fuar bitiminde gönderilerin stantlardan toplanması, dönüş sürecindeki gümrükleme hizmetleri, dönüş nakliyeleri, Türkiye dönüş gümrüklemeleri ve son olarak Türkiye adreslere teslimatları gibi ana başlıklar ile ilerliyoruz. Ayrıca ekibimiz tecrübesi ve yapısı gereği, fuar katılımcılarımızın yurt dışındaki menfaatlerini korumaya ve ticaretlerini destekleyen anlayışa sahip. Lima olarak Türkiye ihracatının hangi sektörde olursa olsun o fuarda diğer ülkeler ile olan etkileşim ağlarına büyük önem veriyoruz ve her düzeyde kontak, acente ve birim ile iletişimde kalarak gelişmesini hedefliyoruz."

'EXPOCASE İLE DEVRİM YARATTIK'

Serkan Kes, fuar lojistiği hizmetlerinde yarattıkları en büyük farkın, sundukları butik hizmetlerle nakliye maliyetlerinde fiyat avantajı yaratarak Türk katılımcıları, yüksek fuar masraflarından korumak olduğunu söyledi. Kes, "Konsolide Fuar çıkış uygulaması ve müşterilerimize sunulan ExpoCase özel fuar palet sistemimiz tüm operasyonları kolaylaştırarak fuar lojistiğinde bir devrim niteliğinde fark yaratmıştır. Fuar lojistiği ve genel nakliye işlemleri yapan birçok global şirket bu palet sistemimizi örnek alarak uygulamalarını değiştirdiler. Müşterilerimizden aldığımız olumlu yorumlar ve global firmalara emsal olabilmek bizim için ayrı bir gurur oldu" dedi.

'İHRACATÇI BİRLİKLERİYLE OMUZ OMUZA ÇALIŞIYORUZ'

Tekstil, otomotiv, endüstri geliştirme odaklı ticaret fuarları başta olmak üzere tüm sektörlere servis verdiklerini aktaran Serkan Kes, şunları aktardı: "İhracatçı birliklerinin 55 ülkede toplam 250 fuara katılma hedefinde olan birimleri ile omuz omuza, iş birlikleri yürüterek, ülkemizin ticari hedeflerini takip ederek fuar, etkinlik ve heyet organizasyonlarında kurumlarının güvenini kazanarak milli katılım lojistiğinde liderliğimizi sürdürüyoruz. 2024 yılında özellikle fuarların yoğun olduğu Avrupa pazarına ait Almanya, Fransa, İtalya, Kuzey Avrupa ve İngiltere gibi ülkeler, Amerika Birleşik Devletleri'nin tüm eyaletleri, Güney Amerika'da Brezilya, Arjantin, Rusya en çok fuar hizmeti verdiğimiz pazarları oluşturuyor. 2024 yılında yine Orta Asya, Kazakistan, Özbekistan gibi lokasyonlarda fuar organizasyonlarında yer aldık. Heimtextile Frankfurt, Maison&Object Paris, Fabric Start Munich, Amsterdam Textile Show, Automechanika, Hannover Messe gibi başlıca sayabileceğimiz 100'ün üzerinde fuarda hizmet verdik."

'IELA İLE YENİ İŞ BİRLİKLERİNE YELKEN AÇACAĞIZ'

Serkan Kes, 2025 yılında pazardaki mevcut etkinliklerini artırmanın yanı sıra yeni fuarlarla büyümeye devam edeceklerini söyledi. Bu doğrultuda, dijitalleşme yatırımlarını hızlandırdıklarını vurgulayan Kes, "2025 yılında, gelen taleplere ya da departmanımızın yaptığı araştırmalara istinaden yeni sektör ve coğrafi bölgelerde yeni fuarlarda hizmet vereceğiz. Üyeliğe kabul edildiğimiz IELA aracılığıyla 2025'ten itibaren yeni iş birliklerine yelken açacağız. Devreye almayı planladığımız 'Online Fuar Hizmeti' sayesinde, müşterilerimiz dünyanın her yerinden lojistik taleplerini kolayca iletebilecek. Artık fuarlar ve lojistik hizmetleri firmalarımızın bir tık uzağında olacak" dedi.

ANFAŞ FOOD PRODUCT

28-31 OCAK 2025

31. ULUSLARARASI GIDA VE İÇECEK İHTİSAS FUARI

31st International Trade Exhibition for Food and Beverage

ANFAŞ FUAR MERKEZİ / ANTALYA

anfaş ANTALYA FUARCILIK İŞLETME VE YATIRIM A.Ş. | ANTALYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ | KONYAALTI BELEDİYESİ | ATS ANTALYA TİCARET VE SANAYİ ODASI | BAİB BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ | ANTALYA ESNAF ve SANATKARLAR ODALARI BİRLİĞİ | ASKON | ufi

info@anfasfoodproduct.com | +90 242 462 2000 | www.anfasfoodproduct.com

SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

İHRACATTA LOJİSTİK SÜREÇLERİN YERİ

İhracat, ülkenin ürettiği mal ve hizmetleri diğer ülkelere satarak ekonomik büyüme, istihdam oluşturma ve ithalat dengesini sağlama gibi imkanlar oluşturur. Lojistik ise ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin yurtdışına taşınması gerekirse orada depolanması ve teslim edilmesi süreçlerini ifade eder. Bu nedenle ihracat ve lojistik iç içe geçmiş durumdadır. İhracat geliştikçe lojistik gelişir lojistik geliştikçe de ihracat gelişir.

İhracatın önemi ülkelerin ihracat yoluyla döviz girdisi sağlar, üretim kapasitelerini artırır ve uluslararası rekabet avantajı elde eder. Öte yandan, lojistik, bu sürecin başarılı bir şekilde gerçekleşmesi için gerekli altyapıyı ve hizmetleri sağlar. Hammaddelerin üretim tesislerine ulaştırılmasından bitmiş ürünlerin uluslararası pazarlara taşınmasına kadar lojistik, ihracat zincirinin temel bir parçasıdır.

Gelişmiş ülkelere bakıldığında dünya ticaretinde ciddi ihracat paylarına sahip olduğu görülmektedir.

Lojistik süreçler olmadan ihracatın verimli bir şekilde gerçekleşmesi mümkün değildir. Örneğin, ürünlerin zamanında teslim edilmemesi müşteri memnuniyetsizliğine yol açabilir ve şirket ticari zararlar oluşturur ve sürdürülebilirliğini sağlamakta zorlanır. Ayrıca, lojistik maliyetlerin yüksek olması ihracat ürünlerinin rekabet gücünü azaltabilir. Bu nedenle, lojistiğin doğru yönetilmesi hem işletmeler hem de ülkeler için stratejik bir öneme sahiptir.

LOJİSTİĞİN İHRACAT SÜRECİNDEKİ ROLÜ

Lojistik, ihracat sürecinde aşağıdaki alanlarda kritik bir role sahiptir:

1. Taşıma Yönetimi: Ürünlerin ihraç edilecek ülkeye ulaştırılması, taşıma modunun (denizyolu, havayolu, karayolu veya demiryolu) doğru seçimini gerektirir. Örneğin, büyük hacimli ve ağır ürünler genellikle denizyolu taşımacılığı ile gönderilirken, hızlı teslimat gerektiren ürünler için havayolu tercih edilir. Taşıma modunun doğru seçimi, maliyetlerin azaltılması ve teslimat sürelerinin optimize edilmesi açısından büyük önem taşır.

2. Depolama ve Dağıtım: Ürünlerin taşınma öncesi veya sonrası depolanması ve doğru yerlere dağıtılması, lojistik zincirinin bir diğer önemli aşamasıdır. Depolama süreçlerinde, ürünlerin bozulmaması ve hasar görmemesi için uygun koşullar sağlanmalıdır. Ayrıca, uluslararası müşterilere zamanında teslimat yapılabilmesi için etkili bir dağıtım ağı gereklidir.

3. Gümrük İşlemleri: Lojistik, gümrük prosedürlerinin sorunsuz bir şekilde yönetilmesinde de önemli bir role sahiptir. İhracatçılar, gümrük vergileri, ithalat kotaları ve ticaret düzenlemeleri gibi faktörleri dikkate alarak ihracat belgelerini hazırlamalıdır. Yanlış veya eksik belgeler, sevkiyatın gecikmesine veya reddedilmesine yol açabilir.

4. Tedarik Zinciri Yönetimi: Lojistik, tedarik zincirinin tamamını kapsar. Hammaddelerin tedarik edilmesinden bitmiş ürünlerin nihai müşterilere ulaştırılmasına kadar tüm süreçlerde lojistik hizmetleri gereklidir. İyi bir tedarik zinciri yönetimi, üretim sürecindeki kesintileri önler ve ihracat performansını artırır.

LOJİSTİĞİN İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ

Etkili bir lojistik yönetimi, ihracat performansını artırır. Lojistiğin ihracat üzerindeki etkileri şu şekilde özetlenebilir:

1. Maliyet Azaltımı: İyi bir lojistik planlaması, taşıma ve depolama maliyetlerini düşürerek ihracat ürünlerinin fiyat avantajını korur. Bu durum, ürünlerin uluslararası pazarlarda rekabet edebilirliğini artırır.

2. Hız ve Güvenilirlik: Lojistik süreçlerinin optimize edilmesi, ürünlerin hızlı ve güvenilir bir şekilde teslim edilmesini sağlar. Bu durum, müşteri memnuniyetini artırır ve ihracatçıların uzun vadeli iş ilişkileri kurmasına yardımcı olur.

3. Pazar Erişimi: Etkili bir lojistik altyapısı, ihracatçıların daha uzak ve daha çeşitli pazarlara ulaşmasını mümkün kılar. Örneğin, gelişmiş lojistik hizmetleri sayesinde Türkiye gibi ülkeler Asya, Avrupa ve Afrika pazarlarına aynı anda erişim sağlayabilir.

4. Risk Azaltımı: Lojistik süreçlerinin profesyonel bir şekilde yönetilmesi, taşıma sırasında meydana gelebilecek hasar veya kayıp risklerini minimize eder. Bu durum, ihracatçıların mali kayıplarını azaltır.

LOJİSTİKTE DİJİTALLEŞME VE İHRACATA ETKİSİ

Son yıllarda lojistik sektöründe dijitalleşme hız kazanmıştır. Teknolojik yenilikler, lojistik süreçlerin daha verimli ve şeffaf bir şekilde yönetilmesine olanak tanımaktadır. Bu durum, ihracat performansını olumlu yönde etkilemektedir.

Blockchain Teknolojisi: Lojistik süreçlerde blockchain teknolojisinin kullanılması, veri güvenliğini artırır ve tüm taraflar arasında şeffaf bir bilgi akışı sağlar. Örneğin, bir ihracat gönderisinin taşıma sürecindeki her adımı blockchain ile takip edilebilir.

Nesnelerin İnterneti (IoT): IoT cihazları, ürünlerin taşınması sırasında sıcaklık, nem ve konum gibi verileri gerçek zamanlı olarak iletebilir. Bu, özellikle bozulabilir ürünlerin (örneğin gıda ve ilaç) ihracatında büyük bir avantaj sağlar.

Otomasyon ve Yapay Zeka: Lojistik süreçlerde otomasyon ve yapay zeka kullanımı, verimliliği artırır. Örneğin, rota optimizasyonu yapay zeka ile daha hızlı ve doğru bir şekilde yapılabilir.

TÜRKİYE'DE İHRACAT VE LOJİSTİK

Türkiye, coğrafi konumu itibarıyla ihracat ve lojistik açısından stratejik bir avantaja sahiptir. Üç kıtanın kesişim noktasında yer alması, Türkiye'nin geniş bir pazar ağına erişimini kolaylaştırır. Ancak, Türkiye'nin lojistik altyapısında bazı iyileştirmelere ihtiyaç vardır. Örneğin, demiryolu taşımacılığı gibi çevre dostu ve düşük maliyetli taşıma modlarının daha etkin kullanılması gerekmektedir.

Ayrıca, Türkiye'nin liman kapasitesinin artırılması ve lojistik merkezlerin sayısının çoğaltılması, ihracat performansını daha da yükseltebilir. Bunun yanı sıra, lojistik sektöründe dijitalleşme süreçlerine daha fazla yatırım yapılması, Türkiye'nin uluslararası ticaretteki rekabet gücünü artıracaktır.

İhracat ve lojistik, birbirini tamamlayan iki temel unsurdur. Etkili bir lojistik yönetimi, ihracat süreçlerini daha verimli hale getirir ve uluslararası pazarlarda başarıyı artırır. Özellikle dijitalleşme ve teknolojik yenilikler, lojistik süreçleri optimize ederek ihracatçılara önemli avantajlar sağlamaktadır. Türkiye gibi ihracata dayalı büyüme stratejisi benimseyen ülkeler için, lojistik altyapısının geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğe yer vermesi büyük bir öneme sahiptir.

Sonuç olarak ihracatın sürdürülebilirliği lojistik süreçlerine bağlıdır. Daha iyi bir dünya ve gelecek içinde yeşil lojistik!

Mars Hava ve Deniz Kargo 339 TÜRK MARKASINI dünya ile buluşturdu

Geçtiğimiz Ekim ve Kasım aylarında gerçekleşen, İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım düzenlediği iki büyük uluslararası fuara anahtar teslim hizmet sunan Mars Hava ve Deniz Kargo, 339 Türk markasını dünya ile buluşturdu.

Mars Hava ve Deniz Kargo, uluslararası fuarlara damgasını vurmaya devam ediyor. 19-23 Ekim tarihleri arasında Paris'te düzenlenen, gıda üreticilerini, tedarikçilerini, distribütörleri ve perakendecileri bir araya getiren SIAL Paris Fuarı, dünyanın en büyük ve en önemli gıda fuarlarından biri olarak biliniyor. 5 günde toplamda 285 bin ziyaretçi çeken SIAL Paris 2024'te 127 ülkeden 7500 katılımcı yer aldı. Mars Hava ve Deniz Kargo, İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım düzenlediği fuara toplamda 329 Türk firmasını havayolu ve karayolu taşıma modlarıyla taşıdı.

ANAHTAR TESLİM HİZMET SUNDUK

Mars Fuar ve Etkinlik Lojistiği Müdürü Namık Keleş, konuyla ilgili şu yorumlarda bulundu: "Fuarlar, markaların kendilerini dünyaya tanıtmaları için önemli fırsatları barındırıyor. Gıda sektörünün en büyük katılımlı fuarlarından biri olan SIAL Paris'e Türkiye'den 329 firmayı taşıdık. Markaların sadece taşıma süreçlerini yönetmekle kalmadık, firmalara elleçleme, depolama, gümrükleme, personel, teknik ve ekipman hizmetleri, makine konumlandırma hizmetleri de sunduk. Fuarın bitimi ile birlikte ürünlerin Türkiye'ye geri dönüşünü sağlayarak anahtar teslim hizmet sunarak süreci tamamladık." Dondurulmuş ve ısı kontrollü ürünler için daha farklı süreç işlediğini söyleyen Keleş, ürüne özel taşımacılık yaptıklarının ve taşınacak ürüne, ekipmana göre taşıma modlarının da değişkenlik gösterdiğinin altını çizdi.

Namık Keleş

PAPERWORLD MIDDLE EAST İLE KIRTASİYE SEKTÖRÜ DUBAİ'DE BİR ARAYA GELDİ

Türkiye'den global pazara açılan firmaları dünyanın en önemli kırtasiye, ofis malzemeleri, promosyon ve yazı gereçleri fuarı olarak değerlendirilen Paperworld Middle East Fuarı, bu sene 12-14 Kasım tarihlerinde Dubai'de gerçekleştirildi. İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonu düzenlediği fuarı 3 günde yaklaşık 12 bin kişi ziyaret etti. 39 ülkeden 600 katılımcı ile gerçekleştirilen fuara Türkiye'den katılan 10 firma, bütün lojistik süreçlerini Mars Hava ve Deniz Kargo'ya emanet etti.

Keleş, Paperworld Middle East yolculuğunda Mars Hava ve Deniz Kargo'ya güvenen firmalara havayolu ile taşımacılık hizmetinin dışında, depolama, elleçleme, etiketleme, yurt dışı gümrük işlemleri, stant teslimatı hizmetlerini sunduklarını ve fuar bitiminden sonra ürünlerin tekrar Türkiye'ye dönüşünü sağladıklarını söyledi.

Aralık ayında Automechanika Dubai, Ocak ayında Intersec Dubai Fuarlarına Türk markalarını taşıyacak olan Mars Hava ve Deniz Kargo, güçlü alt yapısı, entegre çözümleri ve uzman kadrosu ile fuar ve etkinlik lojistiği alanında dünya standartlarında hizmet vererek markaları SIAL Paris, SIAL China, SIAL Canada, Anuga Köln, Automechanika Dubai, Automechanika Shanghai, The Hotel Show Dubai, Canton gibi birçok fuara taşıyor.

Yaşar Sarcan

Deniz Emre Dağ

Burak Aydın

Borusan Grubu, global büyümesini hızlandırmak için AWS ile iş birliğine imza attı

Borusan Grubu, Amazon Web Services (AWS) ile stratejik bir iş ortaklığına imza attığını duyurdu. Borusan'ın dijital dönüşüm, operasyonel verimlilik ve global büyüme hedeflerine odaklanan kapsamlı iş birliği, Borusan'ın çeşitli iş birimlerinde bulut teknolojilerinden en üst düzeyde faydalanmasını ve operasyonlarını dijitalleştirmesini amaçlıyor.

Birçok sektörde global başarılara da imza atan Borusan Grubu, geleceğe yönelik, sürdürülebilir büyüme ve küresel pazarlarda rekabet gücünü artırma hedefleri doğrultusunda önemli teknoloji yatırımları da yapıyor. Grup bu doğrultuda dünya devi Amazon Web Services ile stratejik bir iş birliğine imza attı.

Borusan Grubu'nun dijital dönüşüm stratejisinin temelinde bulut altyapısıyla esneklik, maliyet optimizasyonu ve güvenlik elde etmek yer alıyor. Bu doğrultuda, AWS'in küresel ölçekte ölçeklenebilirlik, inovasyon liderliği, esneklik, güvenlik ve maliyet etkinliği gibi alanlarda öne çıkan geniş hizmet ve çözüm yelpazesi, Borusan'ın dijital dönüşüm sürecinde ihtiyaç duyduğu teknolojik altyapıyı sağlarken, aynı zamanda küresel veri merkezleriyle global pazarlarda büyüme hedeflerini de destekliyor. AWS'in bulut altyapısı, Grubun operasyonel süreçlerini modernize etmesinin yanı sıra yapay zeka, makine öğrenimi ve Nesnelerin İnterneti (IoT) gibi inovatif teknolojilerle iş süreçlerini iyileştirmesine, yeni ürünler geliştirmesine olanak tanıyor. AWS, sürdürülebilirlik ve çevresel etkiyi azaltma alanındaki ileri teknolojileriyle de Borusan Holding'in çevresel hedeflerine ulaşmasına, yenilenebilir enerji projelerinde operasyonel verimliliği artırmasına katkıda bulunacak.

Borusan Grubu'nun kullanacağı başlıca AWS servisleri arasında farklı iş yüklerine uygun sanal sunucular oluşturup yönetmesini sağlayacak Amazon EC2 (Elastic Compute Cloud) yer alıyor. Amazon S3 ile Borusan, büyük miktarda veri depolama ve işlemenin yanı sıra yüksek erişilebilirlik ve güvenlik avantajlarından faydalanacak. Sunucusuz bilişim servisi AWS Lambda, Grubun uygulamalarını otomatik olarak çalıştırmasına ve sadece işlem gerçekleştiğinde kaynak kullanmasına olanak sağlayacakken, Amazon RDS veritabanı yönetiminin bulut ortamında hızlı ve güvenli bir şekilde yapılmasını mümkün kılacak. Borusan'ın kullanacağı diğer servislerden Amazon SageMaker büyük veri projelerinde yapay zeka uygulamaları oluşturmalarına yardımcı olacakken, Amazon RedShift ise milyonlarca verinin hızlı ve verimli bir şekilde analiz edilmesine olanak tanıyacak. Bunlara ek olarak, AWS IoT Core Borusan'ın IoT cihazlarının yönetimi ve veri işleme süreçlerini desteklerken, AWS Glue farklı veri kaynakları arasında veri entegrasyonu yapılabilmesini sağlayacak.

'AWS İLE BERABER YENİ BİR DÖNEM AÇTIK'

Borusan Holding, Strateji ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Deniz Emre Dağ, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Grup olarak 5 yılı aşkın bir süredir Cloud first stratejisi ile ilerliyoruz ancak bu sene AWS ile beraber yeni bir dönem açtık. Artık gerek yeni geliştireceğimiz uygulamalar gerekse mevcut iş yüklerimiz için en uygun ortam ve yetkinlikleri seçebilecek durumda olacağız. Bu bize ciddi bir esneklik kazandıracak. Önümüzdeki dönemde yeni KVKK düzenlemelerinin de desteğiyle beraber hızlanmasını planladığımız Cloud dönüşümümüzde AWS'in gücünü de yanımıza almamız bu anlamda çok değerli."

Borusan Holding, BT Altyapı & Bilgi Güvenliği Grup Direktörü Yaşar Sarcan, "Birçok farklı sektörde faaliyet gösteren bir grup olarak uzun zamandır bulut teknolojilerinin gücünden yararlanarak dijital dönüşüm süreçlerimizi başarıyla yönetiyoruz. Değişen iş ihtiyaçlarımıza teknolojik olarak aynı esneklik ve çeviklik ile yanıt verebilmek, dijital dönüşüm stratejimizin temel bir parçası. AWS ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği ile operasyonel verimliliği artırırken, yenilikçi teknolojilere dayalı güçlü bir altyapı kurarak, esneklik, maliyet verimliliği ve teknolojik çeşitliliğimizi artırmayı ve küresel pazarlarda daha rekabetçi bir konuma gelmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

AWS Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın ise "Borusan Holding gibi Türkiye'nin önde gelen gruplarından birinin bulut bilişimin potansiyelinden yararlanmasına destek olduğumuz için mutluluk duyuyoruz. Bu iş birliğinin bulut servislerinin sağladığı avantajlara daha fazla dikkat çekeceğine, diğer organizasyonlara örnek niteliğinde olacağına inanıyoruz. AWS olarak Türkiye'deki şirketlerle yakın çalışarak, ülkemizin küresel rekabet gücünün artmasına katkıda bulunacak çalışmalar yapmalarını desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

Depolardaki doluluk oranları kapasite artışını gerekli kılıyor

Fatih Baş

Geçtiğimiz yıllarda e-ticaretin hızla büyümesi sebebiyle, stok yönetimi ve depo alanlarına olan talep arttı. Artan kullanım sonucunda depolardaki doluluk oranı da oldukça yükseldi. Uzmanlara göre depo kullanım oranındaki artış dikkate alındığında 2025 yılında depolama alanlarında kriz oluşabilir. Globelink Ünimar Genel Müdürü Fatih Baş konuya ilişkin açıklamalarda bulundu.

Türkiye'de depo doluluk oranları son aylarda önemli bir yükseliş kaydetti. Özellikle e-ticaretin artışıyla birlikte depolar da önem kazandı. Şirketler, mevcut stok ihtiyaçlarını karşılamak için yeterli alan bulmakta zorlanırken, yeni depo yatırımlarına olan ihtiyaç her geçen gün artıyor. Sektör uzmanlarına göre, tedarik zincirinde bir aksama yaşanmaması adına bu doğrultuda geleceğe dönük bir planlama yapılması şart.

'ARTAN E-TİCARET SATIŞLARI DEPO KULLANIMINI ARTTIRDI'

Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Globelink Ünimar Genel Müdürü Fatih Baş, "Covid-19 sonrası tüketicilerin e-ticaret yönelmesi sebebiyle birçok firmanın depo ihtiyaçları büyük oranda arttı. Pandemi sonrası ise değişen tüketici alışkanlıkları internetten satışları büyümesini sürdürmeye devam etti. Büyümenin sonucu olarak ülkemizde depoların doluluk oranı kullanım alanının sınırına ulaşıyor. Bu gelişmeler ışığında, kriz yaşanmaması için firmaların depolama altyapısının iyileştirilmesi ve yeni yatırımların yapılması çok önemli. Ayrıca depo alanlarının verimli kullanılmasını sağlayacak inovatif çözümlere de odaklanılması gerekiyor" dedi.

'DÖNÜŞÜM VE OTOMASYON GİBİ TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLER DEVREYE ALINMALI'

Depolama ve lojistik sektörü ülkemizde de dünyadaki büyüme ile orantılı olarak gelişimine dair Fatih Baş, "Depo alanlarının sınırlı olması ve talebin artışı, kiraların yükselmesine yol açarak şirketlerin operasyonel maliyetlerini etkileyebiliyor. Bu noktada uzun vadeli çözümler arasında ise yeni alanların ve ekiplerin kurulması bulunuyor. Ticaret Bakanlığı'nın açıkladığı verilere göre Türkiye'deki e-ticaret hacminin genel ticaret hacmine oranı 2019 yılında yüzde 10,1 iken yıllar içinde büyük bir artış kaydederek 2023 yılında yüzde 20,3'e ulaştı. Dolayısıyla e-ticaret hacminin artmasıyla birlikte depo kullanım oranları da artmaya devam edeceğini ön görebiliyoruz. Bu noktada ise 2025 yılında lojistik sektöründe potansiyel bir kapasite sorunu yaşanmasının önüne geçmek için yeni depo alanları oluşturulmasının yanı sıra, firmaların öncelikli olarak teknoloji odaklı sistemlere yönelmeleri, hem kısa hem de uzun vadede faydalanacakları çözüm haline gelebilir" değerlendirmesinde bulundu.

Pasifik Eurasia Çin-Türkiye hattında düzenli tren seferlerine başlıyor

Pasifik Eurasia, Pasifik Global Lojistik şirketi ile Chongqing Lojistik firmasının bir alt kuruluşu olan Yuxino Lojistik iş birliği anlaşması imzaladı. Anlaşma, Çin-Türkiye lojistik koridorunu güçlendirirken, düzenli tren seferleriyle iki ülke arasındaki ticaretin daha etkin ve maliyet avantajlı hale gelmesini amaçlıyor.

Asya'dan Avrupa'ya Demir İpek Yolu hayalinin gerçekleşmesi için 2019'dan bugüne ülkeler arası anlaşmalara ve taşımalara imza atan Pasifik Eurasia, Pasifik Global Lojistik şirketi ile 5 Aralık 2024'te Çin'in Chongqing şehrinde düzenlenen 2. Çin-Avrupa Demiryolu Ekspresi Chengdu-Chongqing Global Partners Konferansı'nda Chongqing Lojistik firmasının bir alt kuruluşu olan Yuxino Lojistik iş birliği anlaşması imzaladı. Bu anlaşma, Çin-Türkiye lojistik koridorunu güçlendirirken, düzenli tren seferleriyle iki ülke arasındaki ticaretin daha etkin ve maliyet avantajlı hale gelmesini amaçlıyor. Türkiye'nin lojistik ve taşımacılık alanındaki global hedefleri doğrultusunda önemli bir kilometre taşı olarak değerlendiriliyor. Pasifik Eurasia, Çin-Kazakistan-Hazar Denizi-Azerbaycan-Gürcistan-Türkiye hattındaki tüm operasyon ve organizasyon süreçlerini üstlenerek bu güzergâhın yönetimini başarıyla gerçekleştirecek. Ayrıca, ihracatçıların lojistik maliyetlerini düşürmek ve sürdürülebilir bir taşımacılık hizmeti sunmak amacıyla Çin'den satın alınan konteynerler, müşterilerin kullanımına sunulacak.

'BAĞLANTI VE AÇIK DEĞİŞİM' TEMASIYLA ORTA KORİDORA VURGU

Pasifik Eurasia Yönetim Kurulu Başkanı F. Nusret Dur, Çin-Avrupa Demiryolu Ekspresi Konferansı'nın ana temasının "Bağlantı ve Açık Değişim" olduğunu, global olarak lojistik hizmetlerinin kalitesi, verimliliği ve güvenliğini artırmaya yönelik yolların ele alındığını ve konferans sırasında "Trans-Hazar Uluslararası Taşımacılık Rotası" Uluslararası Birliği ile Çin lojistik platformları arasında Stratejik İş Birliği Çerçeve Anlaşması imzalandığını söyledi. Etkinliğe, Çin bakanlıklarından yetkililer, uluslararası taşımacılık kuruluşları, sanayi parkları ve önde gelen küresel lojistik firmalarının yanı sıra çok sayıda uzman katılım sağladı.

ÇİN-TÜRKİYE ARASINDA YENİ BLOK TREN SEFERİ

Pasifik Eurasia, 6 Aralık 2024 tarihinde, Chongqing Lojistik ve Pasifik Global yöneticilerinin katılımıyla Çin'den Türkiye'ye bir blok tren daha uğurladı. Pasifik Eurasia'nın yürüttüğü bu operasyonun iki önemli unsuru dikkat çekiyor:

Tam Organizasyon Yetkinliği: Daha önce farklı ülkelerin şirketlerinin yönettiği Çin- Kazakistan-Hazar Denizi-Azerbaycan-Gürcistan-Türkiye parkurlarının tamamı, bu kezilk kez Pasifik Eurasia'nın yürüme kodları ve organizasyonu ile gerçekleştirildi. Bundan sonraki süreçlerde de bu operasyonel üstünlük devam edecek.

Maliyet Avantajı ve Konteyner Temini: Konteyner teminindeki maliyet zorluklarını minimize etmek için Pasifik Eurasia, Çin'den kendi satın aldığı konteynerleri ihracatçıların hizmetine sunarak, daha öngörülebilir ve uygun maliyetli lojistik hizmetleri sağlamayı hedefledi.

'LOJİSTİKTE TÜRKİYE'NİN MERKEZİ KONUMU GÜÇLENİYOR'

Pasifik Eurasia Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Nusret Dur, bu stratejik iş birliğinin Türkiye'nin taşımacılık sektöründeki küresel hedeflerine katkı sağlayacağını, özellikle Avrupa'da yapılan önemli iş birliği anlaşmalarına ve Çin'den Adriyatik'e uzanan demir yolu ve kara yolu odaklı projelere dikkat çekerek, Türkiye'nin taşımacılık alanında merkez ülke olma vizyonuna katkı sunduklarını vurguladı. Fatih Nusret Dur, Pasifik Eurasia ve Pasifik Global Lojistik'in liderliğinde yola çıkan blok trenlerin bu hedefin somut göstergelerinden biri olduğunu belirtti: "Pasifik Global Lojistik şirketimizle, Çin'den Adriyatik'e uzanacak demir yolu ve kara yolu odaklı lojistik hamlemizle Türkiye'nin taşımacılık alanında merkez ülke hedefine değerli bir adım attık. Yola çıkan bu trenler, gerek şirketimiz gerekse ülkemizin taşımacılık sektörü için çelikten bir imza oldu."

Türkiye'nin ulaştırma ve lojistikte uluslararası bir üs olma vizyonu doğrultusunda demir yolu yatırımlarının hızla devam ettiğini belirterek, bu alandaki stratejik hedeflere dikkat çeken Dur, "Önümüzdeki dönemde demir yolu taşımacılığının uluslararası yük taşımacılığındaki payının önemli ölçüde artırılması hedefleniyor. Bu strateji ve yaklaşım, Pasifik Eurasia olarak yaptığımız yatırımların doğruluğunu ve önemini bir kez daha ortaya koymaktadır."

'ORTA KORİDOR 2025'TE LOJİSTİK DÜNYASININ ODAĞI OLACAK'

Pasifik Eurasia Yönetim Kurulu Başkan Vekili Erol Erkan ise, Orta Koridorun hem Türkiye hem de uluslararası taşımacılık için gelecekte daha kritik bir rol oynayacağını vurguladı. Çin'den dünyaya uzanan farklı lojistik koridorlarda yaşanan jeopolitik ve ekonomik gelişmelerin, orta koridorun önemini yeniden gündeme taşıdığını belirten Erkan, "Zaten sınırlı olan kapasitenin doğru bir şekilde doldurulması gerektiğinin farkındaydık. Bu görüşmelerde ne kadar haklı olduğumuzu bir kez daha gördük. Diğer şirketlerin koridora olan ilgisi, 2025 yılının orta koridor yılı olacağının bir göstergesi niteliğinde" dedi.

Gerçekleştirdikleri operasyonlarla Çin global tedarikçi firmalarının Türkiye ve Avrupa'ya olan tedarik zincirlerini güçlendirdiklerini kaydeden Erkan, "Böylece, endüstriyel katma değeri yüksek ürünlerin hızlı ve güvenli lojistik hizmeti alması sağlanacak. Önümüzdeki günlerde Çin'in farklı şehirlerinden yeni tren organizasyonları yapmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz" diye konuştu.

Demiryolunda yüzde 35 yenilenebilir enerji hedefi

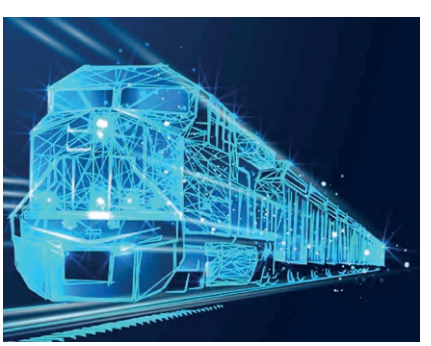
COP29 İklim Değişikliği Konferansı Sürdürülebilir ve Dijital Orta Koridor ve Ötesi Bakanlar Toplantısı'nda konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye'nin Paris Anlaşmasını onayladığını ve 2053 sıfır emisyon hedefini taahhüt ettiğini anımsatarak, "Türkiye hem küresel iklim değişikliği sorunuyla mücadelede yerini aldı hem de bu amaca yönelik politikaların uygulamaya aktarılmasına hız kazandırdı. Yatırım planlamalarımızda, BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin yanı sıra Paris İklim Değişikliği Anlaşması ve AB Yeşil Mutabakatının hedeflerini de kendimize rehber addediyoruz. Bu minvalde hazırladığımız 2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planımızla etkin bir ulaşım sistemini ülkemize kazandırmak için çalışıyoruz. Bütünleşik olarak tasarladığımız ulaşım ekosistemimizde, zorluklara karşı dayanıklılık ve yeşil ulaştırma esasında tüm modları birbirleriyle entegre hâle getiriyoruz" şeklinde konuştu. Bir yandan Yüksek Hızlı Tren ve Hızlı Tren ağının genişletilmesine yönelik projeler yürütürken diğer yandan mevcut hatların elektrifikasyonu ve sinyalizasyonu ile demiryolunun yolcu ve yük taşımacılığındaki payının artırılmasını hedeflediklerini belirten Uraloğlu, "Bu hedefe ulaşırken, milli elektrikli trenimizi de ürettik ve raylarla buluşturduk. Milli trenimizin seri üretimi devam ederken, 2053 yılına kadar demiryolu taşımacılığının toplam enerji ihtiyacının yüzde 35'ini yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılamayı hedefliyoruz" dedi.

Lokomotifler yapay zekayla izleniyor!

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Taşımacılık Tren İzleme ve Koordinasyon Merkezi hakkında açıklamalarda bulundu. Demiryolu taşımacılığında dijital dönüşümün önemli bir parçası olan merkezi 2023 yılında hizmete açtıklarını anımsatan Bakan Uraloğlu, "Lokomotiflere yerleştirilen kameralardan elde edilen veriler Tren İzleme ve Koordinasyon Merkezimizde yapay zekâ destekli uygulamalar ve takip yazılımları ile 7/24 gerçek zamanlı olarak izleniyor. Bu sayede insan kaynaklı olumsuz durumlar sistem tarafından otomatik tespit ediliyor ve alarm durumuna geçiliyor" dedi.

TREN GECİKMELERİNDE YÜZDE 66 İYİLEŞME SAĞLANDI

Tren İzleme ve Koordinasyon Merkezi'nin devreye alınmasıyla günlük tren gecikmelerinde büyük oranda azalma sağlandığının altını çizen Bakan Uraloğlu, "Tren operasyonlarını yürütürken ihtiyacımız olan nitelikli veri ve bilgi kaynağına dijital teknolojileri kullanarak erişiyoruz. Kendi oluşturduğumuz takip yazılımlarımız ile tren işletme verilerini gerçek zamanlı takip ediyor ve plan dışı gecikmelere ve olumsuz durumlara müdahale ederek tren gecikmelerini önemli ölçüde azaltıyoruz." dedi. Demiryolu taşımacılığında kullanılan yapay zekâ destekli uygulamalar sayesinde yük treni gecikmelerinde yüzde 66 iyileşme sağlandığını vurgulayan Uraloğlu, "Verimli



işletmeciliğimiz sayesinde plan dışı yük treni işletilmesini yüzde 27'den yüzde 8'e düşürdük. Bu sayede 40 lokomotif ile 350 makinistlik iş gücü tasarrufu elde ettik." şeklinde konuştu.

Lokomotiflere takılan kameralar sayesinde trenlerde seyir emniyetinin arttığını vurgulayan Bakan Uraloğlu, "Demiryolu tren işletmeciliğimiz dünya standartlarının üzerine çıkaracak her gelişmeyi yakından takip ediyoruz. Mevzuatımızı da modern teknolojileri takip edecek şekilde sürekli güncelliyoruz. Emniyeti bütüncül bir yaklaşımla ele alıyor, en ufak bir taviz vermeden işletmecilik faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu çalışmalarımızın olumlu yansımalarını ise net bir şekilde gözlemliyoruz. Gerek emniyet alanında yapılan çalışmalar gerekse yapay zekâ destekli uygulamalar ve yazılımlar ile demiryolu taşımacılığı kaza oranlarında 2021 yılına göre yüzde 39,2, 2022 yılına göre yüzde 25,6, 2023 yılına göre ise yüzde 9,4 iyileşme sağladık" ifadelerini kullandı.

Otonom araçlar lojistik sektörünün geleceğini nasıl etkileyecek?

Gelişen otonom araç teknolojisi, lojistik sektöründe köklü bir dönüşümün kapısını aralıyor. Yapay zeka destekli bu araçlar, insan müdahalesi olmadan mal taşımacılığını mümkün kılarak sektörün işleyişinde devrim yaratma potansiyeline sahip. Lojistik firmaları, otonom sistemlerle maliyetlerini azaltmayı, operasyonlarını daha verimli hale getirmeyi ve güvenliği artırmayı hedefliyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Tam Otonom Araçların Otonom Sürüş Sistemine İlişkin Motorlu Araçların Tip Onayı Hakkında Yönetmelik, 1 Aralık 2024 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, N (en az dört tekerlekli, motorlu yük taşıma araçları) ve M (moped) kategorisindeki araçların otonom sürüş sistemi ile donatılmasına ve bu sistemlere ilişkin tip onayı için özel test prosedürleri ve teknik gerekliliklere ilişkin hükümler ve bunların uygulanmasına ait usul ve esaslar belirlendi. Yönetmelik Avrupa Birliği standartlarına göre hazırlanırken, otonom sürüş sistemlerinin de yasal çerçevesi çizildi.

Otonom sürüş sistemlerine ilişkin tip onayı üç senaryo kapsamında değerlendirilecek. Bu kapsamda, belirlenmiş alanlarda insan ve mal taşımacılığı için imal edilen tam otonom araçlar, sabit güzergah arasında çalışanlar ile belirli otopark tesislerinde otonom park sistemini kullanan araçlar yer alacak.Tam otonom aracın tip onayı başvurusunda otonom sürüş sistemine ilişkin bilgiler verilecek. Teknik özellikler, onay kuruluşları veya teknik servisleri tarafından değerlendirmeye tabi tutulacak. Yönetmelikte, ayrıca sürüş sırasında trafikte yaşanacak senaryolara da yer verildi.

20 yılı aşkın süre tecrübeye sahip uzman kadrosu ile sektörün öncü firmalarına; karayolu, denizyolu, havayolu, proje taşımacılığı, demiryolu ve kombine taşımacılık alanında alternatif ve yenilikçi çözümler üreterek entegre lojistik hizmetleri sağlayan Lanes Lojistik'in Operasyon Direktörü Ali Demircan, otonom araçların lojistik sektöründeki geleceğini değerlendirdi.

MALİYETLERİN AZALMASI

Otonom araçlar, iş gücü ve yakıt tüketimini optimize ederek lojistik operasyonlarında büyük maliyet avantajları sunuyor. Şoför maliyetlerinin ortadan kalkması ve enerji tasarruflu rotaların oluşturulması sayesinde şirketler, operasyonel giderlerini düşürebilecek. Bu, özellikle uzun mesafeli taşımacılıkta önemli bir maliyet avantajı sağlayacak.

OPERASYONEL VERİMLİLİĞİN ARTMASI

Otonom sistemlerin yapay zeka ile entegre edilmesi, trafik akışına ve yol koşullarına göre rotaları anlık olarak optimize etme imkanı sunar. Bu sayede teslimat süreleri kısalırken araçların daha az bekleme ve dur-kalk yapması sağlanır. Özellikle hava durumu, trafik yoğunluğu gibi değişkenlere göre en uygun güzergahlar belirlenerek teslimatlar daha hızlı ve verimli hale gelecek.

GÜVENLİĞİN ARTMASI

Otonom araçlar, insan hatasından kaynaklanan kazaları azaltma potansiyeline sahiptir. Araçların birbirleriyle iletişim kurabilmesi ve sensörler aracılığıyla çevreyi sürekli taramaları, yol güvenliğini artıracaktır. Bu da, lojistik sektöründe kaza oranlarını düşürebilecek, yük ve can güvenliğini artıracaktır.

24 SAAT KESİNTİSİZ ÇALIŞMA İMKANI

Otonom araçlar, insan şoförlerin aksine günün her saati çalışabilir. Şoförlerin dinlenme sürelerine ihtiyaç duymadan 24 saat kesintisiz operasyon yapılabilir, bu da özellikle zaman hassasiyeti olan teslimatlarda büyük avantaj sağlar. Bu esneklik, lojistik firmalarının siparişleri daha hızlı ve verimli şekilde teslim etmesine olanak tanıyacaktır.

ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE KATKI

Elektrikli ve otonom araçların yaygınlaşmasıyla karbon salınımı azalacak, çevre dostu bir taşımacılık sistemi oluşacak. Otonom sistemlerin enerji tüketimini optimize etmesi ve elektrikle çalışan araçların tercih edilmesi, lojistik sektörünün çevresel ayak izini azaltacak. Bu sayede sektörde sürdürülebilirlik hedefleri daha kolay yakalanacak.

Sürdürülebilirlik tercih değil ZORUNLULUK!

"Sürdürülebilirlik Önemlidir: DHL Express'in Küçük İşletmelere Yönelik Küresel Anketi" adlı araştırma, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler) için farkındalık sunuyor. KOBİ'lerin yüzde 53'ü işletme bütçelerinin yalnızca yüzde 1-3'ünü sürdürülebilirlik uygulamalarına yatırıyor. Kurumun ve müşterilerin sürdürülebilirlik uygulamalarına katılımını sağlamak, KOBİ'ler için büyük bir zorluk olmaya devam ediyor.

DHL Express'in yeni küresel anketi, sürdürülebilirliğin küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler) için stratejik bir zorunluluk haline geldiğini ortaya koyarken, işletmelerin uzun vadeli değerini ve güvenilirliğini önemli ölçüde etkilediğini gösterdi. DHL Express, tedarik zinciri operasyonlarındaki sürdürülebilirliğin giderek artan önemini daha iyi anlamak için Birleşik Krallık, Fransa, Almanya, Hollanda, Avustralya, Çin, Singapur, Japonya, Meksika, Kanada ve Hindistan olmak üzere 11 pazarda 5 bin KOBİ yöneticisiyle kapsamlı bir anket gerçekleştirdi. Perakende, tüketim malları, profesyonel hizmetler, mühendislik, moda, teknoloji, kimyasallar, yaşam bilimleri ve sağlık hizmetleri ve finansal hizmetler olmak üzere dokuz farklı sektörden işletmenin katıldığı araştırma, KOBİ'lere değişen iş dünyasında rehberlik edecek ve yeni fırsatlar yakalamalarına yardımcı olacak değerli bilgiler içeriyor. Araştırma sonuçlarının açıklandığı e-Kitap, sürdürülebilirliğin KOBİ'ler üzerindeki etkisini ve tedarik zinciri operasyonlarında giderek artan önemini gözler önüne seriyor.

DHL Express Küresel Ticari Başkan Yardımcısı Michiel Greeven konuyla ilgili şunları söyledi: "Sürdürülebilirlik artık birçok işletmenin gündeminde ön sıralarda yer alıyor. Ancak ankete katılanların çoğunun sürdürülebilirlik yolculuğuna nereden başlayacaklarını bilmediklerini belirtmesi göz önüne alınırsa bir sürdürülebilirlik stratejisi geliştirmek ve uygulamak çoğu zaman oldukça zorlayıcı görünebiliyor. KOBİ'ler, düşük emisyonlu taşımacılık çözümleri sunmasıyla bilinen DHL Express gibi güvenilir bir lojistik lideriyle iş birliği yaparak kendilerini daha uzun süre ayakta tutabilecek, rekabet edebilecek ve uzun vadeli büyüme sağlayabilecek şekilde konumlandırabilirler."

YATIRIM SEVİYESİ DÜŞÜK

Ankete katılan tüm sektörlerdeki KOBİ'lerin en az üçte ikisi, sürdürülebilirliğin kendileri için "çok önemli" ya da "son derece önemli" olduğunu belirtiyor. Finansal hizmetler sektörü ve moda sektörü yüzde 81 ile bu düşünceye en güçlü şekilde katılan sektörler olarak öne çıkıyor. Ancak konunun öneminin yaygın bir şekilde anlaşılmasına rağmen, KOBİ'lerin çoğu sürdürülebilirlik girişimlerine bütçe ayırmaya isteksiz. Çoğu (yüzde 53), işletme bütçelerinin yalnızca yüzde 1-3'ünü sürdürülebilir uygulamalara yatırmaya istekli olduklarını söylerken sadece yüzde 9'u yüzde 5'ten fazla yatırım yapacağını, yüzde 16'sı ise hiçbir yatırım yapmayacağını belirtiyor.

KURUM VE MÜŞTERİ KATILIMI ZORLUK OLMAYA DEVAM EDİYOR

Sürdürülebilir taşımacılık için daha fazla ödeme yapmaya istekli müşterilerin küresel ortalaması yüzde 23 iken, sürdürülebilirliğe olan inanç oldukça yüksek; Hindistan ve Çin'deki KOBİ'lerin sırasıyla yüzde 51'i ve yüzde 47'si müşterilerinin bunu yapmaya istekli olacağına inanıyor. Sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada yaşadıkları zorluklar sorulduğunda, tüm pazarlardaki KOBİ'lerin çoğunun temel kaygısını, kurum içi katılımı ve müşteri katılımını sağlamak oluşturuyor. Bu durum, KOBİ'lerin yüzde 74'ünün bunun bir zorluk olduğunu belirttiği Almanya'da özellikle yaygın olarak görülüyor.

MODA VE FİNANSAL HİZMETLER EN SÜRDÜRÜLEBİLİR SEKTÖRLER ARASINDA

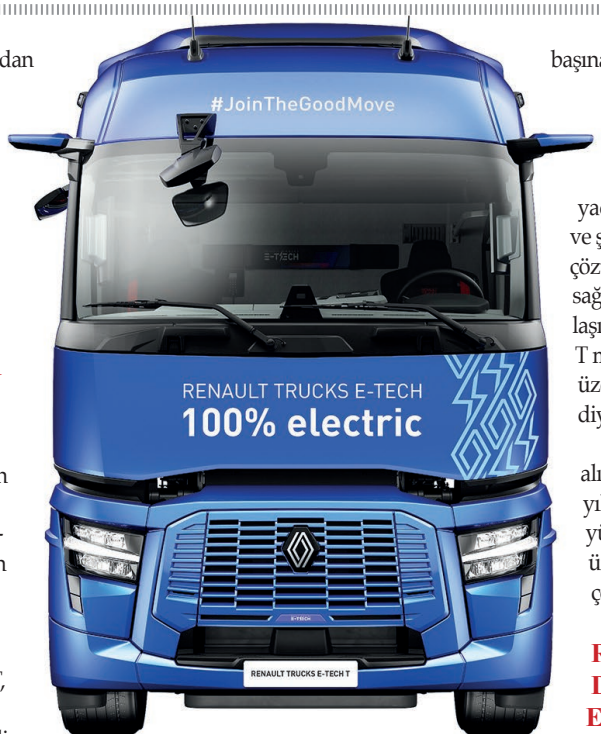
Moda sektörü, tedarik zincirinin sürdürülebilirliği konusunda sıklıkla ciddi eleştirilere maruz kalsa da moda sektöründeki çoğu KOBİ güçlü bir şekilde sürdürülebilirlik yanlısı olduğunu belirtiyor. Moda sektöründeki katılımcıların yüzde 81'i sürdürülebilirliğin işleri için "çok önemli" veya "son derece önemli" olduğunu söylerken dörtte üçünden fazlası (yüzde 78) sürdürülebilir teslimat seçenekleri sunmanın marka imajlarını ("bir ölçüde/büyük ölçüde/çok büyük ölçüde") iyileştirebileceğine inanıyor. Sürdürülebilirliğin işletmeleri için "son derece önemli" olduğunu en çok söyleyen katılımcıları, yüzde 43 ile finansal hizmetler sektöründeki KOBİ'ler oluşturuyor. Bu sektör, sürdürülebilirlik uygulamalarına işletme bütçesi ayırmaya en istekli (yüzde 88) olmanın yanı sıra sürdürülebilir teslimat seçenekleri sunmanın ticari başarıyı artırabileceğini en çok düşünen (yüzde 47 "büyük ölçüde/çok büyük ölçüde") sektör olma özelliği de taşıyor.

RENAULT TRUCKS E-TECH T

600 km menzil ile geliyor

Renault Trucks, 2025'ten itibaren menzili uzatılan yeni versiyon E-Tech T modeli için sipariş almaya başlayacak. Tek bir şarjla 600 km menzile sahip olan bu araç, uzun mesafe taşımacılığının karbon salınımını azaltma konusunda yeni fırsatlar sunuyor.

Taşımacılık profesyonelleri tarafından halihazırda 30 milyon kilometre kullanılan Renault Trucks elektrikli kamyonlar, 29.000 ton CO_2 emisyonundan tasarruf sağladı. Renault Trucks, bu yeni versiyon ile müşterilerinin enerji dönüşümünü desteklemek amacıyla sürdürülebilir taşımacılık çözümleri yelpazesini daha da genişletiyor.



PERFORMANSI YÖNLENDİREN YENİLİKÇİ TEKNOLOJİ

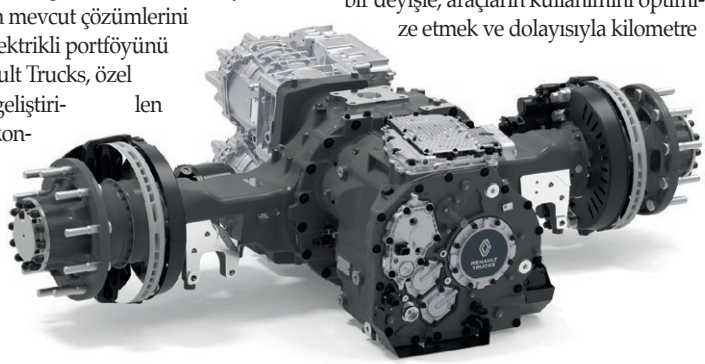
Renault Trucks E-Tech T'nin artan menzili, yeni bir bileşen olan elektrikli aksın entegrasyonuyla sağlanıyor. E-aks teknolojisi, güç aktarma sisteminin tüm bileşenlerinin - elektrik motorları ve şanzıman - aracın arkasında bir araya getirilmesini sağlayarak, yan bileşenler arasında ek batarya paketlerine yer açmak için alan yaratıyor. E-aks ile donatılan Renault Trucks E-Tech T, tek bir şarjla 600 km yol kat edebiliyor.

Renault Trucks Elektromobilite Kıdemli Başkan Yardımcısı Emmanuel Duperray, konuyla ilgili olarak; "Bu elektrikli kamyonun geliştirilmesi, elektrikli mobiliteye geçişi hızlandıracak. Tek bir şarjla 600 km menzil, 2026 yılına kadar özellikle ortak girişimimiz olan Milence aracılığıyla kamusal şarj altyapı ağlarının geliştirilmesiyle birleştiğinde, müşterilerimizin beklediği [dizel teknolojisiyle] operasyonel eşitliği sağlama hedefimize ulaşacağımıza inanıyoruz" açıklamasında bulundu.

MEVCUT ÜRÜN YELPAZESİNİ TAMAMLAYAN BİR VERSİYON

Uzun yol taşımacılığı için tasarlanan Renault Trucks E-Tech T, genişletilmiş menziliyle Renault Trucks'ın mevcut çözümlerini değiştirmeden elektrikli portföyünü geliştiriyor. Renault Trucks, özel kullanımlar için geliştirilen otonom araçlar, konfigürasyonlar ve ekipmanları geniş bir yelpazede sunmaya devam ediyor. Taşımacılık profesyonellerinin ideal çözümleri bulmalarına yardımcı olmak için Renault Trucks, her elektrikli kamyonun müşterilerin özel ihtiyaçlarına göre yapılandırılmasını sağlayan gelişmiş simülasyon araçları da sunuyor.

Emmanuel Duperray; "Tek bir şarjla otonom yarışına girmeyi düşünmüyoruz. Büyük batarya sistemleri, yük kapasitesini düşürüyor, toplam işletme maliyetlerini yükseltiyor ve çevresel ayak izini artırıyor. Temelde, elektrikli bir kamyon içten yanmalı bir araçtan daha pahalı oluyor. Düşük karbonlu lojistiği yeniden düşünmemiz, başka bir deyişle, araçların kullanımını optimize etmek ve dolayısıyla kilometre başına maliyeti düşürmek için taşımacılık modelleri geliştirmemiz gerekiyor" dedi.



Renault Trucks, müşterilerini bataryaların boyutunu gerçek ihtiyaçlarına göre ayarlamaya teşvik ediyor ve şarj stratejisi de dahil olmak üzere çözümün optimize edilmesinde destek sağlıyor. Emmanuel Duperray; "Bu yaklaşım, seri üretim Renault Trucks E Tech T modelimizle günlük 700 kilometrenin üzerinde menzile ulaşmamızı sağlıyor" diye konuştu.

Bu yeni aracın siparişleri, 2025 yılında alınmaya başlanacak. Üretimi ise 2023 yılı sonundan bu yana Renault Trucks'ın yüksek kaliteli elektrikli modellerini ürettiği Bourg-en-Bresse tesisinde gerçekleştirilecek.

RENAULT TRUCKS, DÖNÜŞTÜRDÜĞÜ ELEKTRİKLİ KAMYON İÇİN ONAY ALDI

Renault Trucks, Fransa'nın ilk dönüştürülmüş elektrikli kamyonu için yol homologasyonunu almasıyla önemli bir dönüm noktasına daha ulaştı. 12 tonluk Renault Trucks D modeli, bataryalı bir elektrikli kamyona dönüştürüldü. Araç, Renault Trucks'ın araç kiralama ortağı Clovis Grand Paris aracılığıyla Paris Havalimanı gümrüksüz satış (duty free) mağazalarını işleten Extime şirketine birkaç yıl süreyle kiralanacak.

2023'ün sonunda Renault Trucks, Novumtech ile iş birliği yaparak Fransız Çevre ve Enerji Yönetim Ajansı'nın (Ademe) finansal desteğiyle 12 tonluk içten yanmalı motorlu bir kamyonunun bataryalı elektrikli araca dönüşümünü tamamladı. Fransa'da bir ilk olan bu dönüştürülmüş kamyonunun yol onayı ile Renault Trucks, sürecin ekonomik, çevresel ve ticari sürdürülebilirliğini değerlendirmeye başlıyor.

Mevcut düzenlemelere uyum sağlamak için içten yanmalı motorlu kamyonun elektrikli araca dönüştürülmesi bir dizi süreci gerektiriyordu. Mekanik dönüşümü tamamladıktan sonra Renault Trucks ekibi, ISO 17025 akredi-

tasyonuna sahip Paris merkezli teknik onay kuruluşu olan UTAC'ta bir dizi testi titizlikle gerçekleştirdi.

Bu testler, R100 standardına uygun elektromanyetik uyumluluk değerlendirmeleri ve fren sisteminin uygunluğuna ilişkin detaylı kontrolleri de kapsıyor. Teknik onayın ardından, gerçekleştirilen tüm testlerin ayrıntılı raporlarını içeren kapsamlı bir dosya, çevre ajansı Auvergne Rhône-Alpes DREAL'e sunuldu. 21 Kasım 2024'te Renault Trucks, değerli 'yeşil ışık' onayını aldı ve Fransa'da yol kullanımı için dönüştürülmüş elektrikli bir araca onay alan ilk kamyon üreticisi oldu. Teknik aşamadan homologasyona kadar olan tüm dönüşüm süreci ise iki yıl sürdü.

Renault Trucks'ın araç kiralama ortağı Clovis Grand Paris'in Paris Havalimanı gümrüksüz satış mağazalarını işleten Extime'a kiraladığı dönüştürülmüş elektrikli kamyon, Extime'ın depoları ile havalimanı arasında yapılan servis seferlerinde kullanılacak. 250 km menzile sahip olan 12 tonluk elektrikli kamyon, bu amaç için en ideal şekilde tasarlandığı gibi havalimanı sektörünün karbon emisyonlarını düşürme taahhüdünü de destekliyor.

ELEKTRİKLİ DÖNÜŞÜMÜN GELİŞMESİ İÇİN İLK ADIM

Bu ilk dönüştürülmüş elektrikli kamyon, Renault Trucks için kritik bir 'laboratuvar' görevi görerek, süreci potansiyel olarak genişletmeden önce çözümün verimliliğini ve üretkenliğini değerlendirme olanağı sağlıyor.

Renault Trucks İkinci El Kamyon ve Kentsel Lojistik Başkan Yardımcısı Laurent Colpier, "Bu aracın gerçek operasyonel koşullarda kullanılması, dönüştürülmüş elektrikli çözümün ekonomik uygulanabilirliğini ve sağlamlığını doğrulamamızı sağlayacak. Bu pilot proje, doğal kaynakları koruma ve araç kullanımının çevresel etkilerini minimize edebilme taahhüdümüzü örnekliyor. Kamyon, Renault Trucks olarak savunduğumuz döngüsel ekonomi yaklaşımını mükemmel bir şekilde temsil ediyor" şeklinde açıklamada bulundu.

Yürütülen deneme süreci hem çevresel hem de ekonomik açıdan fayda sağlıyor. Bu şekilde dönüştürülmüş elektrikli bir kamyonun satın alma maliyetinin, yeni bir elektrikli araca göre yüzde 15'e kadar daha düşük olması tahmin ediliyor.

RENAULT TRUCKS T, NCAP'TAN 4 YILDIZ ALARAK YÜKSEK GÜVENLİĞİNİ KANITLADI

Renault Trucks T, Euro NCAP güvenlik değerlendirmesinde 4 yıldız ile ödüllendirildi. Bu ödülle marka pazardaki en güvenli kamyonlardan biri oldu.

Euro NCAP'in ağır vasıta güvenlik değerlendirmesi 1'den 5 yıldıza kadar bir puanlama sistemine dayanıyor ve üç temel alanı kapsıyor. Renault Trucks T, 4 yıldız ve yüzde 74 toplam puan alarak sağlam bir sonuç elde etti. Puan dağılımı, yüzde 72 güvenli sürüş, yüzde 70 çarpışmadan kaçınma ve yüzde 80 kaza sonrası sistemler olarak kaydedildi. Bu sonuç, Renault Trucks'ı güvenlik alanında en fazla çaba gösteren üreticilerden biri olarak öne çıkarıyor. Euro NCAP, değerlendirmesinde Renault Trucks T'nin başarılı 4 yıldızlı derecesini, gelişmiş sürüş destek sistemlerinin yüksek kalitesine ve standart konfigürasyondan itibaren yüksek seviyede güvenlik sunmasına bağlayarak övgülerde bulunuyor.

Renault Trucks T, sürücü ve diğer yol kullanıcıları için üst düzeyde güvenlik sağlayan sürüş destek sistemleriyle donatılıyor. Bu sistemler, aracın etrafındaki savunmasız yol kullanıcılarının varlığını algılayan, sesli ve görsel uyarılar sağlayan radarlar ile yolcu tarafında kör nokta kamerasını kapsıyor. Dur-kalk özelliğine sahip Uyarlanabilir Hız Kontrol sistemi, trafik sıkışıklıklarında durmayı otomatik olarak yönetirken, şeritten ayrılma uyarısı ve şeritte kalma sistemleri ise istikrarlı ve güvenli bir sürüş sağlıyor. Çarpışmaları önlemek için otomatik acil durum frenleme sistemi de bulunuyor. Ayrıca Renault Trucks T, bir dizi geri görüş kamerasıyla donatılıyor. Geleneksel dikiz aynalarından daha kompakt olan bu kameralar, sürücünün doğrudan görüş alanını artırırken manevraları ve sollamaları kolaylaştırıyor. Geliştirilmiş gece görüşü ve geniş açılı görüş sunarak sürücünün treyleri her zaman rahatça görmesini sağlıyor. Renault Trucks T için sertifikasyon testleri, Euro NCAP tarafından belirlenen sıkı protokollere uygun olarak, bağımsız laboratuvar UTAC tarafından Fransa'da gerçekleştirildi.

TIRSAN ve ZF
30 yıllık iş birliğini ileriye taşıyor

Tırsan, elektronik fren sistemi ve ZF ile hava süspansiyonlu treyler sistemlerini de kapsayan mevcut uzun vadeli anlaşmasını yeniledi. Yeni anlaşma, Avrupa Genel Güvenlik Yönetmeliği UN ECE-R 141 ile uyumlu en güncel lastik basıncı izleme teknolojisini de içeriyor.

Tırsan ve ticari araç teknolojileri alanında küresel lider ZF, 30 yılı aşkın süredir devam eden iş birliklerini genişletme amacıyla yeni bir anlaşmaya imza attı.

MÜŞTERİLERİMİZİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRIYORUZ

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Tüm paydaşlarımızla kurduğumuz uzun soluklu ve verimli iş birlikleri ile müşterilerimizin rekabet gücünü artırmaya devam ediyoruz. ZF ile 30 yılı aşkın süredir devam eden güvene dayalı iş birliğimizi, yeni dönemde daha da genişletmiş olarak sürdüreceğiz. Güçlendirdiğimiz bu iş birliğinin herkese fayda sağlamasını temenni ediyorum" açıklamasında bulundu.

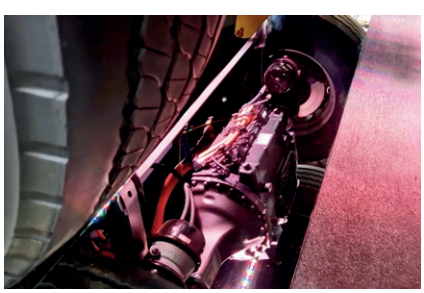
ZF Ticari Araç Çözümleri EMEA Kıdemli Başkan Yardımcısı Fabian Schlegel ise anlaşmanın, EMEA bölgesindeki lider pazar konumlarını sağlamlaştırmasının yanı sıra, Tırsan ve ZF arasındaki iş birliğinin, güvenilir ve yenilikçi teknolojilerin müşterilere sağladığı değeri kanıtladığını belirtti.

SÖZLEŞME İNOVASYON PROJELERİNİ DE KAPSIYOR

Sözleşme, Tırsan'ın genel kargo, soğuk zincir, tanker, silo ve lowbed gibi özel araçları da içeren tüm ürün gamında ZF'nin elektronik fren kontrolü ve havalı süspansiyon teknolojileri ile donatılmaya devam etmesini sağlıyor. Ayrıca, bu sözleşme kapsamında ZF'nin mevcut Trailer-EBS neslinden yeni iEBS nesline geçiş de gerçekleştirilecek.

Bu stratejik sözleşme uzatımı, yeni treylerlerde zorunlu hale gelen ve Avrupa Genel Güvenlik Yönetmeliği UN ECE-R 141 ile uyumlu olan ZF'nin gelişmiş Lastik Basıncı İzleme Sistemi (TPMS) OptiTire'ın tedariğinin artırılmasını içeriyor. Bu en yeni TPMS çözümü, optimum lastik basıncı ile filolara güvenlik ve verimlilik avantajı sağlarken, iEBS ile birlikte artık ek bir ECU gerektirmemesi sayesinde daha az bileşen ihtiyacı doğuruyor.

Tırsan ve ZF arasındaki uzun vadeli iş birliği, aynı zamanda inovasyon projelerini de kapsıyor. Bunun en yeni örneği, Tırsan'ın ürettiği ve Kässbohrer markasıyla IAA Transportation 2024'te sergilediği ZF'nin yenilikçi TrailTrax teknolojisinden faydalandığı eTreyler prototipi oldu.



WIELTON, çevre için SCANIA ile ortak bir etkinlik düzenledi

Wielton, çevre duyarlılığı ve sürdürülebilirlik konularında farkındalık yaratmak amacıyla Galataport'ta Scania ile ortak bir etkinlik düzenledi. Wielton'un yenilikçi Curtain Master treyleri, Scania'nın çevre dostu teknolojilere sahip 560S modeli ile sergilenirken, aynı zamanda sürdürülebilirlik yaklaşımları ile çocuklara ve yetişkinlere yönelik çevre bilinci kazandırmayı ve yaratıcılıklarının geliştirilmesinin hedeflendiği workshoplar gerçekleştirildi.

Yoğun ilgi gören workshoplarda 7 yaş üzeri çocuklar ve 12 yaş üzeri yetişkinler Wielton dorselerinden çıkan atık brandalardan çantalar yaptılar. Hem fonksiyonel hem de kişisel tarzlarını yansıtan çantalar tasarlayarak ileri dönüşümün yaratıcılıkla nasıl birleştirilebileceğini deneyimlediler.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE 'DOĞANIN SORUMLULUĞUNU TAŞIYORUZ'!

Workshoplara katılan kişilere aynı zamanda eğitmenler tarafından çevre bilinci ve ileri dönüşüm hakkında bilgiler de aktarıldı.

Wielton Türkiye üretiminden satışa sunduğu araçlarında kullandığı üstün teknolojiye kadar tüm aşamalarda çevresel etkileri en aza indirerek doğaya gösterdiği saygıyı bir adım ileri taşıyarak 2025 yılı boyunca her dorse satışında doğaya tohum topu atışı gerçekleştirecek. Proje kapsamında Wielton Türkiye "Doğanın Sorumluluğunu Taşıyoruz" mesajıyla, satılan her Wielton dorse için küresel iklim krizine karşı sürdürülebilir, inovatif ve teknolojik çözümler geliştiren sosyal girişim olan Ecording iş birliği ile doğaya tohum topu bırakıyor. İnsansız hava araçları ecoDrone'lar vasıtasıyla, tohum topları toprakla buluşuyor ve doğada yeni yaşam potansiyelleri oluşturuyor.

MERCEDES-BENZ TÜRK Sağlık Bakım Tırı Kapıkule'de

Mercedes-Benz Türk'ün sektöre örnek olacak projelerinden Sağlık Bakım Tırı, Kapıkule Sınır Kapısı'na ulaştı. Bugüne kadar 9.750 şoföre hizmet sağlayan Sağlık Bakım Tırı, 2024 yılı tur programını tamamlayacak. İç hastalıkları uzmanı, fizyoterapisti, psikoloğu ve bakım ekibiyle şoförlere hizmet sunan Sağlık Bakım Tırı, Kapıkule Sınır Kapısı'nda 400'e yakın şoföre hizmet götürdü.

Türkiye ağır ticari araç endüstrisinin öncü markası Mercedes-Benz Türk, gerçekleştirdiği çalışmalar ve etkinliklerle şoförlerin yanında olmaya devam ediyor. Hayatlarının büyük bir bölümünü direksiyon başında geçiren, Türkiye'nin dört bir yanındaki kamyon şoförlerine sağlık ve bakım hizmeti veren Sağlık Bakım Tırı'nın 10'uncu durağı Kapıkule Sınır Kapısı oldu. Sağlık Bakım Tırı Kapıkule Sınır Kapısı'nda 400'e yakın şoföre hizmet götürdü.

2024 YILINI 13 LOKASYON İLE TAMAMLAYACAK!

Üçüncü yılında 13 lokasyonu kapsayan bir rotada kamyon şoförleri ile bir araya gelecek olan Sağlık Bakım Tırı, bugüne kadar 9.750 kamyon şoförüne hizmet götürdü. İç hastalıkları uzmanı, fizyoterapisti, psikoloğu ve bakım ekibiyle Kapıkule Sınır Kapısı'nda misafirlerini ağırlayan Sağlık Bakım Tırı, daha önce de Sarp Sınır Kapısı'nı ziyaret etmişti. Bu sene başında İstanbul BiMola'da turuna başlayan Sağlık Bakım Tırı, Sarp Sınır Kapısı, Düzce Türsan Dinlenme Tesisi, Ankara Lojistik Üssü, Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, Merzifon EnsPark Dinlenme Tesisi, Antalya Lojistik Üssü, Gaziantep Askoç Hacıbaba Dinlenme Tesisi ve Mersin Hasan Şeker Tır Garajı ziyaretlerinin ardından Kapıkule Sınır Kapısı'na ulaştı. Sonraki durağı İstanbul BiMola Reşadiye olan Sağlık Bakım Tırı, ardından İzmir Lojistik Çarşısı ziyaretleriyle 2024 yılı turunu tamamlayacak.

RENAULT TRUCKS

ARCLOG filosuna 100 adet Renault Trucks kattı

ARCLOG Lojistik, Renault Trucks ile 10 yılı aşkın süredir devam eden iş birliğini, 100 adet yeni Renault Trucks T 480 çekici teslimatıyla pekiştirdi. ARCLOG Lojistik'in yeni araçları Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Arabacı ve Yönetim Kurulu Üyesi Ali Çelik'e Renault Trucks Uluslararası Araç Satış Direktörü Jean-Bapdiste Mutel ve Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine tarafından teslim edildi. Törene ayrıca Renault Trucks Ticari Direktörü Özgür Fırat, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü Cihan Kayan, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ve Genel Müdürü Mesut Süzer katıldılar.

ARCLOG filosunun Renault Trucks ile marka değişim sürecinin devam ettiğini belirten ARCLOG Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Arabacı, şirketin büyüme hedefleri ve filosunu güçlendirme yolundaki kararlılığını vurguladı. Arabacı; "ARCLOG, son 5 yıldır düzenli olarak yüzde 20-25 oranında büyüme kaydediyor. İstanbul'da ikinci şubemizi ve Edirne'de yeni şubemizi hizmete sunduk. Yüzde 40 otomotiv, yüzde 10 gıda, yüzde 10 makine sanayi olmak üzere farklı sektörlere hizmet veriyoruz. Son dönemde profil, alüminyum ve kimya sektörlerinde de iş hacimlerimizi artırdık. Avrupa'daki taşımacılık faaliyetlerimizde ise Çek Cumhuriyeti, Polonya, Macaristan ve Slovakya hatlarına ciddi yatırımlar yaparak organizasyonumuzu genişlettik. Bu doğrultuda araç parkımızı yine Renault Trucks çekiciler ile güçlendirmeyi tercih ettik" dedi. Fahrettin Arabacı, Renault Trucks'ın yakıt tüketiminde gösterdiği tasarrufun artık sektörde kabul görmüş bir gerçek olduğunu belirterek şunları aktardı: "Filomuzda kullandığımız Renault Trucks T 480 çekicilerimizi, aynı konfigürasyonlara sahip farklı araçlarımız ile kıyasladığımızda yakıt tüketimi farkını görüyoruz. Renault Trucks çekicilerimiz ile en az 2 puanlık tasarruf sağlıyoruz. Tabi ki bu araç tercihimizin arkasındaki önemli nedenlerden biri."

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise; "Sürdürülebilir büyüme hedefleri ve başarılı yatırımları ile ARCLOG, sektördeki örnek teşkil ediyor. Devam eden istikrarlı iş birliğimiz sayesinde ARCLOG'un gelecekteki başarılarının bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Her zaman organizasyonunu ve hizmetlerini geliştiren ARCLOG Lojistik'in gelişmiş araçlarımız kadar satış sonrası hizmetlerimiz ile yanlarında olup çözüm ortaklığımızın sürdürülebilirliğini destekliyoruz. Koçaslanlar Otomotiv'e de bu süreçteki eşsiz katkılarından dolayı teşekkür ederiz" diye konuştu.

MRLLOG, RENAULT TRUCKS İLE TEK MARKALI FİLOYA GEÇİYOR

MRLlog, 2020 yılında başladığı Renault Trucks ile iş birliğini, 50 adet yeni Renault Trucks T 480 çekici alımıyla bir adım daha ileriye taşıdı. Bu yeni teslimat ile birlikte MRLlog filosunun yüzde 50'si Renault Trucks araçlardan oluşuyor. Koçaslanlar Otomotiv'in Orhanlı Şubesi'nde gerçekleştirilen törende yeni araçlar, MRLlog Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Meral'a teslim edildi. Renault Trucks Uluslararası Araç Satış Direktörü Jean-Bapdiste Mutel'in katıldığı törende Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Ticari Direktörü Özgür Fırat, Filo Müşterilerinden Sorumlu Ülke Müdürü Cihan Kayan, Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ve Genel Müdürü Mesut Süzer de bulundular.

MRLlog Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Meral, Renault Trucks çekicilerin operasyonlarına kattığı değeri belirterek; "Renault Trucks'ın araç performansından zaten memnunuz. Öte yandan sunduğu toplam çözümlere baktığımızda her adımda verimliliğimiz artıyor. İlk olarak yakıt tüketimini ele almak gerekirse diğer araçlarımıza kıyasla Renault Trucks çekicilerimiz, yaklaşık 3 puanlık bir yakıt tasarrufu sunuyor. Bu da filomuzdaki tek bir araç ile yılda en az 3000 litre yakıt tasarrufu anlamına geliyor. Böylece hem MRLlog ve müşterileri için bir tasarruf hem de yeşil lojistiğe katkı sağlanıyor" dedi.

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise; "MRLlog, düzenli alımları ve filosunu tek markalı yapma hedefi doğrultusunda, Renault Trucks'ın kalitesine ve teknolojisine olan güvenini pekiştiriyor. Araçlarımızın performansı ve verimliliği ile sektördeki rekabet gücünü artırmayı amaçlıyor ve bunun için operasyonlarını titizlikle sürdürüyor. Biz de bu süreçte araçlarımız ve satış sonrası hizmetlerimiz ile yanlarında olarak, memnuniyetlerini sürdürülebilir kılmak için çözüm ortaklığı yapıyoruz" diye belirtti.

Teslimata ilişkin görüşlerini paylaşan Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan; "MRLLog'un yeni Renault Trucks T 480 çekici alımıyla filosunun yüzde 50'si için Renault Trucks ve Koçaslanlar'ı tercih etmesi, duydukları güveninin güçlü bir yansımasıdır. MRLLog gibi genç ve dinamik bir kuruluş ile birlikte hareket ederek operasyonlarının sürekliliğine ve yüksek performansına katkı sağlamak için yanlarında olmaktan gurur duyuyoruz. Müşterilerimize en yüksek hizmet kalitesini sunmaya ve birlikte değer yaratmaya devam edeceğiz" dedi.

KRONE

Krone'den Best Nakliyat'a 50 adet treyler teslimatı

Best Uluslararası Nakliyat, 50 adetlik Profi Liner siparişini KRONE'nin İzmir Tire'deki fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı. 22 Kasım'da gerçekleşen törene, Best Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yayman, Üst Düzey Yöneticisi Ahmet Akalın, KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal Erköy, KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala, Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar ve Satış Bölge Yöneticisi Kemal Sungar katıldı. İki güçlü firma, uzun yıllara dayanan iş birliklerini bu anlamlı teslimatla taçlandırdı.

Best Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yayman, törende yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Ekipman yatırımlarımızın odağında, müşterilerimize alternatif ve güçlü çözümler sunmak yer alıyor. KRONE Profi Liner, sağlamlığı, yükleme-boşaltma kolaylığı ve düşük işletme maliyetleriyle operasyonlarımıza büyük katkı sağlayacak. KRONE ile iş birliğimiz 2013 yılında, Tire fabrikasının üretime yeni başladığı dönemde başlamıştı. Geçen yıllar içinde KRONE'nin kalitesine ve güvenilirliğine olan inancımız hiç değişmedi. Bugün, filomuzu büyütürken yine KRONE'yi tercih etmemiz, bu güvenin bir göstergesi. Ayrıca üretim sürecini yerinde incelediğimizde, yıllar içindeki gelişimi ve kalitenin üst seviyeye taşındığını görmek bizleri bir kez daha memnun etti."

KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala ise, "KRONE olarak, yalnızca kaliteli ürünler sunmayı değil, aynı zamanda müşterilerimizle uzun vadeli ve güvene dayalı ilişkiler kurmayı hedefliyoruz. Best Nakliyat'ın bir kez daha bizi tercih etmesi, bu hedefimize ulaştığımızı gösteriyor. Profi Liner'larımız, modern lojistik operasyonların ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tasarlandı ve üretildi. Bugün burada, bu anlamlı iş birliğini kutlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Best Nakliyat'ın büyüme yolculuğunda bir kez daha yanlarında olmayı sürdürmek, bizim için gurur kaynağı" dedi.

TAL TRAILER

Evolog, Tal Trailer'den 120 treyler alacak

Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından EvoLog Lojistik, TAL Trailer ile güçlü bir iş birliğine imza attı. Yüzde 100 Türk sermayesi ile kurulan TAL Trailer, son teknoloji ile donattığı makine parkuru ve uzman ekibiyle perdeli - tenteli treyler, konteyner şasi ve swap body üretimi gerçekleştiriyor. Sektörün önemli oyuncularından Evolog Lojistik, TAL Trailer'den 120 adet treyler satın alacak.

Anlaşma kapsamındaki ilk teslimat çerçevesinde 10 adet treylerin filoya katıldığını belirten EvoLog CEO'su Barış Talay, "2025 yılında uluslararası arenadaki kapasitemizi ve servis gücümüzü yükseltmek için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu yatırımlarımızı hayata geçirirken de ülkemizdeki girişimlerle çalışmaya özen gösteriyoruz. Yerli üretiminin gelişimine katkı sunmak, büyüme vizyonumuzun temelinde bulunuyor. Bu sebeple, sektörümüzde fark yaratan yerli üreticilerle çalışmaya öncelik veriyoruz. Ülkemizin üretim sanayisini desteklemeye devam edeceğiz. Hızlı teslimat performanslarından dolayı TAL Trailer Kurucu Ortakları Onur Talay ve Tarık Çiğdem'e özel teşekkürlerimi sunuyorum."

İş birliğine yönelik TAL Trailer Kurucu Ortağı Tarık Çiğdem, "EvoLog Lojistik gibi sektörün önde gelen bir şirketle yaptığımız bu anlaşma, üretimde kısa sürede kat ettiğimiz büyük mesafeyi gösteriyor. Teslimatını yapacağımız kayar perdeli treylerlerimiz, farklı çekici tipleriyle uyumlu çalışabilen çift süspansiyon sistemi sayesinde, midilli ve yarı midilli çekicilerle kullanılabiliyor. Ekipmanlarımızı yüksek teknoloji ile üretiyoruz, bu sayede uzun ömürlü ve verimli hale getiriyoruz" dedi.

TIRSAN

Metalog Lojistik'ten 29 yeni Tırsan Treyler yatırımı

Tırsan, Adapazarı Mega kampüsünde düzenlenen teslimat töreninde doğru yatırımlar ile büyüyen, uluslararası taşımacılığın uzman isimlerinden Metalog Lojistik'e 29 adet Tenteli Perdeli Multi Ride treyler teslim etti. Teslimat törenine Metalog Lojistik Kurucusu Abdurrahman Yılmaz, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı.

Metalog Lojistik Kurucusu Abdurrahman Yılmaz, törende yaptığı konuşmada Tırsan'ın güvenilirliğine dikkat çekerek iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Yılmaz, "Metalog Lojistik olarak, müşterilerimizin güvenli taşımacılık konusundaki hassasiyetinin farkındayız ve tüm süreçleri titizlikle yönetiyoruz. Tedarik zincirinden kaynaklanan kargo kayıplarını en aza indirmek amacıyla küresel güvenlik standartlarına uygun, üst düzey teknolojiyle donanımlı lojistik hizmetleri sunuyoruz. Tırsan, hali hazırda lojistik sektörünün ihtiyaçlarını en kaliteli uzun ömürlü kullanımı kolay araçlarıyla tam karşılıyor ayrıca değişen ihtiyaçlarımızı en iyi şekilde karşılayan teknoloji yatırımları ve yenilikçi yaklaşımıyla gelecek için bize her zaman güven veriyor. Bugün, filomuza 29 adet daha Tırsan Perdeli Tenteli Multi Ride treyler ekleyerek iş birliğimizi daha da ileri taşımaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Tırsan'ın sağlam yapıya, esnek kullanıma ve uluslararası taşımacılık standartlarına sahip Tenteli Perdeli Multi Ride treylerleri, Metalog Lojistik'in operasyonlarını en güvenli şekilde yürütmesini sağlıyor. Kaliteli hizmet ve güvene dayalı bu iş birliğimizin, uluslararası taşımacılık alanındaki başarımızı artıracağına inanıyorum'' ifadelerini kullandı.

Tırsan Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ise yaptığı açıklamada, "Tırsan, her zaman iş ortaklarıyla olan iş birliğini en ön planda tutmaktadır. Müşteri memnuniyeti, bu iş birliklerinin temelinde yatmakta ve sektörümüzün her yönden gelişmesine büyük katkı sağlamaktadır. Bugün teslimatını yaptığımız Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treylerlerimiz, çift süspansiyon sistemi ve K-Fix yük güvenlik sistemi gibi operasyonel verimliliği en üst seviyeye çıkaran özelliklerle donatılmıştır. Bu treylerler, özellikle yük emniyeti ve esnek filo yönetimi açısından sektörde fark yaratıyor. Müşterilerimiz, bu araçların sağladığı güvenlik ve performans ile taşıma süreçlerinde her zaman en üst seviye verimlilik sağlıyor. Metalog Lojistik ile iş birliğimizin güçlenerek devam etmesini temenni ediyoruz" dedi.

ENVEROĞLU, 5 ADET TIRSAN BUZ FRİGO'YU FİLOSUNA KATTI

Tırsan'ın Adapazarı'ndaki fabrikasında düzenlenen törende sektörün öncü lojistik firmalarından Enveroğlu Uluslararası Taşımacılık'a 5 adet Tırsan Buz Frigo treyler teslim edildi. Gerçekleştirilen teslimat törenine Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Enveroğlu Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Gencer katıldı.

Törende bir konuşma yapan Ertuğrul Erkoç, "Tırsan olarak, patent şampiyonu ödüllü Ar-Ge merkezimizde, müşterilerimizin güncel ihtiyaçlarına göre; şasisinden üst yapısına, havalandırma sisteminden donanımlarına kadar yeniden tasarladığımız ve 1 milyon km testlerle performansı ve dayanıklılığı garantilenen Tırsan Buz Frigo ürün ailesini sektörün hizmetine sunmaktan gurur duyuyoruz. Lojistik sektöründe güvenilir bir ortak olarak öne çıkan Enveroğlu Taşımacılık'ın, Tırsan Buz Frigo araçları sayesinde soğuk zincir taşımacılığında operasyonel verimliliğini ve gücünü daha da artıracağını biliyoruz. İş birliğimizin uzun yıllar devam başarıyla devam etmesini temenni ediyorum" dedi.

Enveroğlu Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Gencer, törende yaptığı konuşmada, "Tırsan'ın ürün kalitesinden çok memnunuz. Türkiye'den İspanya ve Portekiz'e taşımacılık yapan firmamız, filosunda 50 adet Tırsan Perdeli ve son teslimatla birlikte 5 adet Tırsan Frigo treyler bulundurmaktan kıvanç duyuyor. Şirketimiz hedeflerine ulaşırken, Tırsan'ın sağladığı güvenilirlik ve treylerlerin yüksek ikinci el değeri sayesinde, en iyi yatırım markası olduklarını biliyoruz. Tırsan ile yürüttüğümüz iş birliğini, satış ve satış sonrası hizmet kalitesiyle daha da pekiştirdik'' ifadelerini kullandı.

Gencer, Tırsan treylerlerin Avrupa hattında kullanılmasının, 2.80+20 cm iç yükseklik avantajı sağladığını ve bu avantajdan fazlasıyla faydalandıklarını belirtti.

WIELTON TREYLER

Çarıkcı Trans'a, ilk Wielton Treyleri teslim edildi

Bolu merkezli Çarıkcı Trans, ilk kez filosuna dahil ettiği 6 adet Curtain Mega Dropside Master Wielton treyleri, tesislerinde düzenlenen törenle teslim aldı. Çarıkcı Trans'a yeni treylerleri Doğuş Otomotiv Wielton Türkiye Satış ve SSH Müdürü Ozan Akbal, Wielton Bölge Satış Yöneticisi Can Okumuş, Wielton Teknik Destek ve Montaj Süreçleri Yetkilisi Mustafa Çokgiden tarafından Çarıkcı Trans firma sahibi Yasin Çarıkcı'ya teslim edildi.

Teslimat töreninde açıklama yapan Yasin Çarıkcı, Wielton markasını tercih etmelerinin nedenlerini "Wielton, teknolojik üstünlüğü, sağlamlık ve sızdırmazlık gibi kritik alanlarda en yüksek performans gösteren marka. Bu nedenle filomuz için en doğru tercih olduğuna inanıyoruz. Çarıkcı Trans olarak her zaman nakliye operasyonlarımızda en iyiyi hedefliyoruz. Wielton'un yenilikçi ürünleriyle müşterilerimize daha yüksek kaliteli hizmet sunmaya devam edeceğiz" şeklinde açıkladı.

Doğuş Otomotiv Wielton Türkiye Satış ve SSH Müdürü Ozan Akbal ise "Wielton olarak, müşterilerimizin beklentilerini karşılayacak çözümler sunmak öncelikli hedefimiz. Çarıkcı Trans ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği ile Çarıkcı Trans'ın lojistik süreçlerine büyük katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz" dedi.

FORD TRUCKS

Fenerium ürünleri F-MAX araçları ile Türkiye yollarına çıkıyor

Ford Trucks Eskişehir Fabrikası'nda Fenerium'un yeni mağazacılık konseptine özel olarak tasarlanan, sarı lacivertin gücünü taşıyan iki adet F-MAX, düzenlenen törenle Fenerbahçe Spor Kulübü'ne teslim edildi. F-MAX araçlar mobil taraftar mağazası olarak hizmet verecek ve Fenerbahçe taraftarlarını lisanslı ürünlerle buluşturacak.

Ford Trucks'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, teslimat töreninde yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Ford Trucks Eskişehir Fabrikası'nda her ayrıntısı özenle tasarlayarak Fenerbahçe'ye ve taraftarlarına layık olacak şekilde ürettiğimiz bu araçlar Fenerium ürünlerini Türkiye'nin dört bir noktasına taşıyacak. Bu sayede Fenerbahçe ruhu ve coşkusu, daha fazla taraftara ulaşacak" dedi.

Törene katılan ve konuşma yapan Fenerbahçe Spor Kulübü Genel Sekreteri Burak Ç. Kızılhan, "Ford Trucks iş birliğiyle yenilenen, günümüz teknolojileriyle donatılmış, mağaza konforunda alışveriş imkanı sunacak iki tırımız, modern tasarımları ve güçlü teknolojileriyle taraftarlarımızın hizmetinde olacak. F-MAX araçlar sadece birer mobil mağaza değil; Fenerbahçe'nin renklerini, coşkusunu ve büyüklüğünü her yere taşıyan birer sembol niteliği taşıyacak" dedi.

Teslimat töreninde Esin Güral Argat Fenerium'dan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi olarak yaptığı konuşmada şunları aktardı: "Fenerium tırlarımız, Ford Trucks iş birliğiyle yenileniyor. Ford Trucks'ın özel olarak tasarladığı F-MAX araçları, taraftarlarımıza daha iyi bir alışveriş deneyimi sunmamız için de olanak sağlıyor. Her geçen gün büyüyen Fenerium ailesi, taraftarlarımızın hayatlarına dokunmayı ve Fenerbahçe sevgisini daha güçlü bir şekilde hissettirmeyi amaçlamaktadır. Ford Trucks'a, bu vizyonumuzu paylaşarak bize verdikleri değerli destek ve katkılarından ötürü gönülden teşekkür ediyorum."

DAIMLER ve VOLVO'dan ağır ticari araçlar için ortak girişim

Mercedes-Benz Türk'ün çatı şirketi Daimler Truck ve Volvo Group, bu yılın mayıs ayında, geleceğin ticari araçlarına temel oluşturacak yazılım tanımlı bir araç platformu ve özel bir kamyon işletim sistemi geliştirmek üzere ortak bir girişim kurmayı hedeflediğini duyurmuştu. Bu kapsamda ticari araç sektörünün önde gelen iki şirketi, ortak girişim için bağlayıcı bir anlaşma imzaladı. Anlaşmayla birlikte merkezi İsveç'in Göteborg kentinde olacak bir şirketin kurulması üzerinde çalışılmaya başlandı. Ortak girişimle geliştirilecek olan yazılım tanımlı araç platformu, Daimler Truck ve Volvo Group'un gelecekteki potansiyel müşterilerine sunacağı ürünlerde bağımsız dijital araç işlevleri sağlamasına olanak tanıyacak.

Ortak girişim dijital dönüşüme liderlik edecek!

Ortak girişimin faaliyetleri arasında, ticari araçlar için özel olarak tasarlanmış ve büyük verileri işleyebilen, merkezileştirilmiş yüksek performanslı kontrol ünitelerinin belirlenmesi ve tedarik edilmesi yer alacak. Yeni şirket, araç üreticilerinin kendilerini farklılaştıran dijital araç özelliklerini geliştirmek için temel olarak kullanabilecekleri bir işletim sistemi ve yardımcı programlar geliştirecek. Bu girişim, gelecekte yazılım ve donanım geliştirme döngülerini birbirinden ayıracak ve müşterilerin dijital uygulamaları kablosuz olarak satın almalarını ve güncelleyebilmelerini sağlayacak. Böylece müşteri verimliliği ve deneyimi belirgin bir şekilde artacak. Büyük ölçekli bu ortak girişim işleminin, gerekli tüm düzenleyici onayların alınmasına bağlı olarak 2025 yılının ilk yarısında tamamlanması bekleniyor.

VOLVO TRUCKS, Euro NCAP'ten 5 yıldız aldı

Avrupa Yeni Otomobil Değerlendirme Programı Euro NCAP, ağır hizmet kamyonlarının güvenliğini ilk kez değerlendirdi. Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. distribütörlüğünde temsil edilen Volvo Trucks'ın Volvo FH Aero ve Volvo FM modelleri, 5 yıldızla en yüksek dereceyi aldı.

Volvo FM test edilen tüm kamyonlar arasında en iyi genel test sonucuna sahip olurken Volvo Trucks da Euro NCAP'ten ilk defa 5 yıldız alan kamyon firması oldu.

Euro NCAP, ilk kamyon güvenliği değerlendirmesinde Volvo FH Aero ve Volvo FM modellerine en yüksek puanla 5 yıldız verirken, her iki model ayrıca City Safe Ödülü'nü de kazandı.

Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, "Bu olağanüstü sonuç, Volvo Trucks'ın güvenlik alanındaki lider konumunu teyit ettiği için beni gururlandırıyor. Güvenlik, bizim için temel bir değer ve marka mirasımızın temel taşıdır. Güvenlik, şirketimizin en başından beri bize rehberlik ediyor ve her yeni ürün lansmanında kamyonlarımızı daha da güvenli hale getiriyoruz" dedi.

Euro NCAP'in 5 yıldız derecelendirmesi, Volvo'nun sürücü desteği ve çarpışmadan kaçınma gibi kriterlerde mükemmel performans göstererek, sürücü ve diğer araçlar için trafik güvenliği sağladığı anlamına geliyor. Ayrıca her iki Volvo modeli de şehir trafiğinde savunmasız yayaları korumak için tasarlanan, Volvo'nun aktif güvenlik sistemlerinin iyi görüşü ve performansı sayesinde City Safe, yani şehir güvenliği olarak adlandırılan kriterleri karşılıyor.

Volvo Trucks Trafik ve Ürün Güvenliği Direktörü Anna Wrige Berling; "Bu ödül, kamyonlarımızla ilgili yürüttüğümüz sıfır kaza vizyonumuz, mevzuatın gerekliliklerinin ötesine geçmek için, güvenlik geliştirmedeki tutarlı çabalarımızın bir kanıtıdır. Euro NCAP derecelendirmeleri, müşterilere satın alma kararlarında rehberlik edecek ve araç üreticilerini, sürekli olarak güvenliği iyileştirmek için çalışmaya teşvik edecektir" dedi.

A gate of logistics opening from Türkiye to the world

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

contact: cemk@esmyayincilik.com.tr

INDUSTRY FOCUS

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

SPECIAL SERVICES

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

MEMBERSHIPS

IATA
FIATA
utikad
İSTANBUL TİCARET ODASI 1882
DEiK
İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri DENİZ TİCARET ODASI

CERTIFICATES

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

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

GENEL TRANSPORT
Since 1988