

UTA Lojistik

ARALIK 2025 YIL 31 SAYI 12

İHRACATÇI LOJİSTİKTE YENİ MODELLER ARIYOR

Bakan Abdulkadir Uraloğlu

Kalkınma Yolu
**50 MİLYAR
DOLARLIK**
katkı sağlayacak

Jak Eskinazi - EİB

Lojistik projelerini
**SAHADA GÖRMEK
İSTİYORUZ**

Murat Baykara - HİB

Sektörümüz
**40 MİLYAR
DOLARLIK**
hedefe koşuyor



MUSTAFA GÜLTEPE
TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ BAŞKANI
**LOJİSTİK YÜKÜMÜZ
11 YILDA
YÜZDE 54
ARTTI**

Hazar'da çok paydaşlı

**RO-RO
FİRMASI
KURULUYOR!**

Transorient'e En İyi
Yönetilen Şirket Ödülü

Lojistik Vizyon - Nur Bozdurgut Tunç

Ticari araç lojistiğinde
yedek parça performansı

PAN
LOGISTICS

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

**SOLUTION
HUNTER**

► Spare Parts Logistics

► Pan Flash ► Marine Logistics
► Autolog ► Aerospace Logistics

► Pan Med
► X Line

► Pan Project
► Pan WMS
► Pan EVENT

PAN
360
SUSTAINABILITY



BATU LOGISTICS

Logistics redefined

Kontrol Kulesi Konseptimizle Teslimatlarınızda Tam Kontrol

Teslimatlarınızın ve projelerinizin tüm süreçlerini
tek merkezden dedike ekiplerle yönetiyor,
kusursuz süreç yönetimi sunuyoruz.



BATU LOGISTICS
Logistics redefined

BATU LOGISTICS
Logistics redefined

444 BATU
2 2 8 8

batulogistics.com | info@batulogistics.com

Lojistik

#BizimleKolay



talay.com



+90 (212) 495 17 00 | info@talay.com

20

Akıllı ve entegre
ulaştırma sistemleriyle
Türkiye'yi öncü
konuma taşıyoruz



Bakan Abdulkadir
Uraloğlu

22

Lojistikte
her 1 puanlık
iyileşme ihracatı
%0,77 artırıyor



Mustafa Gültepe

26

Egeli ihracatçılar
lojistik projelerin
sahada hızla hayata
geçmesini istiyor



Jak Eskinazi

30

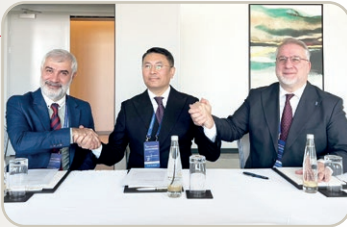
Lojistik sektörü
40 milyar dolarlık
hedefe koşuyor



Murat Baykara

36

Hazar'da
çok paydaşlı
Ro-Ro firması
kuruluyor!



50

Lojistik Vizyon
Ticari Araçlarda
Yedek Parça
Karşılama Performansı



Nur Bozdurgut Tunç



DOSYA

İHRACAT VE LOJİSTİK

- 20 Akıllı ve entegre ulaştırma sistemleriyle Türkiye'yi öncü konuma taşıyoruz
- 22 Lojistikte her 1 puanlık iyileşme ihracatı %0,77 artırıyor
- 26 Egeli ihracatçılar lojistik projelerin sahada hızla hayata geçmesini istiyor
- 28 Lima Logistics, fuar lojistiğinde 2026'ya karbon nötr dönüşümle hazırlanıyor
- 30 Lojistik sektörü 40 milyar dolarlık hedefe koşuyor
- 32 Hizmet ihracatının şampiyonları ödüllendirildi
- 34 HASEL, Linde MH 1251 ile intralojistikte yeni bir dönem başlattı!
- 36 Hazar'da çok paydaşlı Ro-Ro firması kuruluyor!

HABER

- 18 TRANSORIENT ikinci kez En İyi Yönetilen Şirket Ödülü'nün sahibi oldu
- 19 Sürat Lojistik, yurt dışında doğrudan yapılanmaya Doğu Avrupa'dan başlayacak
- 40 Türk şoförlere İspanya yolu açıldı!
- 42 UTİKAD'ın Yeni Yönetim Kurulu belirlendi
- 44 Mars Logistics'ten 70 milyon euroluk yatırım hamlesi
- 45 OMSAN sürdürülebilirlik ve verimlilik odaklı yeni yatırımları hayata geçirecek
- 46 Teminat Bilgi Sistemi kullanıma açıldı
- 47 Kadın TIR Sürücüleri yola çıkıyor!
- 48 DHL'in 2025 yılındaki en sıra dışı teslimatları!
- 50 Lojistik Vizyon: Ticari araçlarda yedek parça karşılama performansı

LOJİSTİK GÜNDEM

- 38 Seyhan Gülhan: Küresel rekabette entegre bir yapının önemi



DOĞRU FUAR LOJİSTİĞİ TÜRKİYE'Yİ KÜRESEL ARENADA GÜÇLENDİRECEK

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



İHRACAT TAŞIMALARINDA DEMİRYOLUNUN STRATEJİK ROLÜ

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

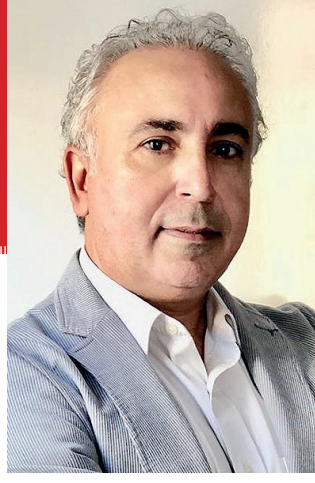
Karmaşık Görünen *İthalat-İhracat Süreçlerini* Bizimle Çözün!



EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyayincilik.com.tr



2025'İ GERİDE BIRAKIRKEN LOJİSTİĞİN YENİ EŞİĞİ

2025 yılı, küresel lojistik için yalnızca dalgalanmalarla değil, aynı zamanda yeniden konumlanmalarla hatırlanacak bir yıl oldu. Dünya lojistik pazarının yaklaşık 11,3 trilyon dolar olması bekleniyor, yani dünya ticaretinin neredeyse üçte biri doğrudan lojistikle bağlı. Bu tablo, sektörün ekonomik büyüme kadar stratejik önemini de gözler önüne seriyor.

Türkiye'nin lojistik ve taşımacılık sektörü de küresel sahnede yerini sağlamlaştırdı. Ticaret Bakanlığı verilerine göre yaklaşık 100 milyar dolarlık pazar büyüklüğüyle Türkiye, küresel lojistik ihracatından yüzde 2,5 pay alıyor ve dünya sıralamasında 11'inci. Üstelik sektör, toplam hizmet ihracatımızın yaklaşık yüzde 40'ını tek başına sağlıyor, yani lojistik, döviz kazandıran en kritik sektörlerden biri.

2024'te sektörden elde edilen 38,9 milyar dolar dış ticaret geliri, 2028 hedefi olan 40 milyar dolara taşınacak bir yolun başlangıcını gösteriyor. Ancak bu yol, yalnızca rakamlarla değil; süreçlerin verimliliği, altyapı kapasitesi ve inovasyon yatırımlarıyla da katedilecek.

2026, lojistik sektöründe yeşil dönüşümün ve karbon emisyonu takibinin kritik hale geldiği yıl olacak. Burada en büyük soru, özellikle KOBİ ölçekli taşımacıların bu dönüşümü finansal olarak nasıl karşılayacağı. Devlet destekleri, sektörde bu dönüşümün hızını belirleyecek en önemli faktörlerden biri.

Sivil toplum kuruluşlarının iddiası büyük. Türkiye lojistik sektörü 200 milyar dolar pazar büyüklüğüne ulaşmalı ve dünyada ilk 10 lojistik ülkesi arasına girmeli. Ancak mevcut altyapı ve süreçlerin bu vizyona yanıt verip veremeyeceği hala belirsiz. Yatırımların inovasyon ve sürdürülebilirlik ekseninde yoğunlaşması gerekiyor, aksi takdirde potansiyelin tam karşılığı alınamayacak.

Türkiye'nin stratejik konumu, Orta Koridor ve Kalkınma Yolu gibi projelerle güçleniyor. Yine de yük aktarma noktalarındaki kapasite kısıtları ve idari prosedürlerdeki yavaşlık, bu avantajın somut faydaya dönüşmesini geciktiriyor. Depolarda otomasyon ve rota optimizasyonu gibi dijital adımlar artsa da kamu ve özel sektör arasında hala yetersiz veri entegrasyonu, operasyonel verimliliği sınırlayan bir diğer sorun.

2025, Türkiye lojistiği için büyüme kadar, yapısal dönüşüm ihtiyacının da hissedildiği bir yıl oldu. 2026 ise sadece rakamları artırmak değil, süreçleri optimize etmek, yeşil dönüşümü hızlandırmak ve dijital entegrasyonu derinleştirmek zorunda olduğumuz bir yıl olacak. Doğru politikalar ve özel sektör iş birliği ile Türkiye lojistiği, ihracatının en güçlü destekçisi olmayı sürdürebilir. Ancak altyapı eksiklikleri ve bürokratik engeller giderilmeden, potansiyelin tamamını görmek mümkün olmayacak.

Keyifli okumalar...

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)

Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)

Burcu GÜRSER 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

Anadolı Caddesi No: 50/3

Kağıthane / İSTANBUL

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

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813



PUSULANIN
GÖSTERDİĞİ
her yere,
Lima farkıyla



Sürat Lojistik, 24 bin ton yükü 19 saatte indirdi

Sürat Lojistik, 24 bin tonluk yükü 19 saat içinde tahliye ederek kendi operasyonlarında yeni bir performans rekoruna imza attı. Bu başarıyla, sektörde genellikle 2-3 günü bulan tahliye süresi ilk kez bir günün altına indirildi. Henüz iki yıllık bir şirket olmasına rağmen Sürat Lojistik, hızlı, öngörülebilir ve maliyet avantajı sağlayan hizmet modeliyle sektörde yeni bir standart oluşturdu. Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türel, yılda ortalama 1 milyon ton gemi tahliyesi gerçekleştirdiklerini belirterek, "24 bin ton gibi yüksek hacimli bir yükün 19 saatte indirilmesi, planlama gücümüzün,



ekip uyumumuzun ve yenilenen ekipmanlarımızın somut bir sonucu. Bu başarıyı bir istisna değil, yeni bir referans noktası olarak görüyoruz. Üstelik bu performansı çalışan sayısını artırmadan, mevcut kadroyla yakaladık" dedi. Söz konusu performans artışı, yalnızca hız açısından değil; iş gücü planlamasından vardiya organizasyonuna, ekipman kullanımından liman içi trafik yönetimine kadar tüm operasyonel zincirin daha verimli hale geldiğini ortaya koyuyor. Tahliye süresinin kısılması, demuraj riskini düşürürken çoğu zaman dispeç gelinini mümkün kılarak müşterilere doğrudan maliyet avantajı sağlıyor.



Alp Özler Grubu Logitrans Fuarı'ndan üç ödülle döndü

Alp Özler Grubu, Logitrans Uluslararası Transport Lojistik Fuarı kapsamında gerçekleştirilen 16. Atlas Lojistik Ödülleri ile UND-IRU iş birliği çerçevesindeki ödül programından toplam üç ödülle dönerek sektördeki başarısını bir kez daha taçlandırdı. Bu yılki değerlendirmelerde Alp Özler Lojistik, "Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörleri (TİO)" kategorisinde birincilik elde etti. Aynı organizasyonda Yılınak bünyesinde görev yapan Mustafa Kuyubaşı "Yılın Proje Yöneticisi" seçilirken, UND-IRU iş birliği kapsamında verilen prestijli ödüllerde Yılınak şoförü Şenol Çakır "Yılın En İyi Şoförü" ödülüne layık görüldü. Alp Özler Grup

Kurumsal İletişim ve Marka Müdürü Zarife Atik, yaptığı değerlendirmede, bu üç önemli ödülün tüm grubun uzun yıllardır sürdürdüğü operasyonel mükemmeliyet anlayışının ve çalışanların özverili çalışmalarının bir sonucu olduğunu belirterek, "Bu başarı sadece bir sonuç değil; ekiplerimizin sahada ve masada gösterdiği profesyonelliğin, iş ortaklarımızla kurduğumuz güçlü bağların ve müşterilerimize verdiğimiz hizmet sözümüzün doğal bir yansımasıdır" dedi. Atik, şirketin hem yurtiçi hem de uluslararası alanlarda büyümeye, yenilikçi çözümler geliştirmeye ve sektöre değer katmaya kararlılıkla devam edeceğini ifade etti.



CDA Lojistik üst yönetimine transfer

CDA Lojistik'te Uluslararası Taşımalardan Sorumlu Genel Müdür olarak lojistik sektöründe çok yönlü tecrübesi ve başarılı yöneticilik geçmişiyile tanınan Enver Deliktaş getirildi. Sektörde üstlendiği kritik görevlerle dikkati çeken Deliktaş, son olarak Akar Lojistik bünyesinde Genel Müdür olarak görev yapıyordu. Lojistik alanındaki uzmanlığını, İstanbul Üniversitesi'nde tamamladığı Yüksek Lisans eğitimiyle akademik zemine oturtan Enver Deliktaş, Troyka Uluslararası Nakliyat, Mark Multimodal ve Akar Lojistik'teki kariyer yolculuğunda operasyonel ve yönetsel kritik roller üstlendi. Deliktaş, bu süreçte yurt içi ve yurt dışında, Pazarlama Yöneticiliğinden Operasyon Direktörlüğüne ve Genel Müdürlüğe uzanan görevlerde üst düzey yöneticilik yetkinliklerini başarıyla sergiledi. CRM, Satış, Pazarlama, Operasyon, Ekip Yönetimi, Maliyet Analizi, Tedarik Zinciri, Kara Yolu Taşımacılığı, Dorse Taşımacılığı, İntermodal Taşımacılık, İş Geliştirme ve Finans Yönetimi alanlarında birikimi bulunan Deliktaş, CDA Lojistik Uluslararası Taşımalardan Sorumlu Genel Müdür olarak şirketin tüm taşıma operasyonlarına ve buna bağlı süreçlere liderlik edecek.

ARKAS'A 260,3 MİLYON DOLARLIK KÜRESEL FİNANSMAN DESTEĞİ

Arkas Holding, Dünya Bankası Grubu üyesi IFC liderliğinde sağlanan sendikasyon kredisinin ilk dilimi kapsamında 260,3 milyon dolar finansman temin etti. Finansman paketinin kalan bölümünün önümüzdeki aylarda tamamlanması bekleniyor. Kaynak, Arkas'ın sürdürülebilir operasyonları ile liman altyapısı ve intermodal taşımacılık filosunun genişletilmesinde kullanılacak. Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Lucien Arkas, anlaşmanın Türkiye'nin doğu ile batı arasındaki stratejik köprü konumunu

güçlendireceğini belirterek, finansmanın Orta Koridor'un etkinliğini artıracaklarını söyledi. IFC Bölge Direktörü Laura Vecvagare ise yatırımın liman kapasitesinin genişletilmesi, ulaşım ağlarının modernizasyonu ve Türkiye'de ekonomik büyüme ile



istihdama katkı açısından önemli olduğunu vurguladı. Söz konusu anlaşma, Dünya Bankası Grubu'nun Orta Koridor üzerinden Doğu-Batı ticaretini güçlendirme stratejisi kapsamında Türkiye'de özel sektöre sağlanan en önemli finansmanlardan biri olarak öne çıkıyor.

Sürat Kargo, günlük 900 bin gönderi ile rekor kırdı

Kargo ve lojistik sektörünün en yoğun dönemi olarak kabul edilen kasım kampanyalarında Sürat Kargo, gönderi hacminde yeni rekorlara imza attı. Şirket, kasım ayı boyunca 11,5 milyon gönderiyi hızlı ve güvenli şekilde müşterilerine ulaştırdı. Geçen yıl kasım ayında günlük 750 bin gönderi ile rekor kıran Sürat Kargo, bu yıl günlük 900 bin gönderi seviyesini aşarak yeni bir başarıya ulaştı. En fazla gönderi İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Bursa'da gerçekleşirken, oransal artışta Kocaeli, İzmir ve İstanbul öne çıktı. 2025 yılının ilk 6 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre gönderi hacminde yüzde 14,5 artış yakaladıklarını



açıklayan Sürat Kargo Genel Müdürü Cem Oğuz, kasım ayındaki yüzde 10'luk günlük artışın müşterilerin şirkete duyduğu güvenin göstergesi olduğunu vurguladı. Oğuz, kampanya dönemlerinde yoğunluğu veri analizleriyle önceden tahmin ettiklerini, şube ve acentelerle koordineli şekilde ek personel ve araç planlaması yaptıklarını söyledi.

Aktarma merkezlerinde devreye alınan sorter yatırımları, dijital takip sistemleri, rota optimizasyonu, ek vardiyalar ve hafta sonu çalışma düzenlemeleri sayesinde teslimat sürelerinin optimize edildiğini ifade eden Oğuz, bu sayede yoğun günlerde aksama riskinin minimuma indirildiğini kaydetti.

CILT International heyeti İstanbul'da lojistik iş birliklerini güçlendirdi

CILT Türkiye (Chartered Institute of Logistics and Transport), logitrans Fuarı kapsamında CILT International'ın üst düzey yöneticilerini İstanbul'da ağırladı. Ziyaret kapsamında düzenlenen logitrans, İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve Beldeport buluşmaları, Türkiye lojistik sektörü için yeni bir uluslararası iş birliği döneminin kapısını araladı. CILT International Başkanı Teete Owusu-Nortey'in de aralarında bulunduğu üst düzey heyetin katılımıyla gerçekleşen logitrans Fuarı açılışı ve CILT-WiLAT panelleri, sürdürülebilir lojistik,

dijital dönüşüm, eğitim ve kadın liderliği gibi başlıklarda yoğun ilgi gördü. Heyet, İstanbul Ticaret Odası tarafından da özel davetle ağırlandı. Görüşmelerde Türkiye'nin lojistik potansiyeli, küresel iş birlikleri, ortak projeler ve eğitim-sertifikasyon alanında iş birlikleri ele alındı. Ziyaretin bir diğer önemli durağı ise CILT Türkiye'nin kurumsal üyesi Beldeport Limanı oldu. Beldeport CEO'su Nilhan Değer'in ev sahipliğinde düzenlenen davette, limanın modern altyapısı ve intermodal kapasitesi uluslararası heyete tanıtıldı. CILT Türkiye Başkanı Berna Akyıldız, ziyaretin CILT Türkiye için yeni bir dönemin başlangıcı olduğunu belirterek, uluslararası destekle birlikte ortak projeler, eğitim programları ve yeni iş birliklerinin hayata geçirileceğini söyledi. CILT Yönetim Kurulu Üyesi Semra Özcan da bu temasların Türkiye lojistik sektörünün küresel görünümünü artırdığına dikkat çekti. Ziyaret, CILT Türkiye'nin küresel CILT ağı içindeki konumunu güçlendirirken, Türkiye lojistik sektörüne yönelik uluslararası ilgiyi de artırdı.



Pasifik Holding halka arzına 15,7 milyar TL talep

Pasifik Holding halka arzında toplam 4 milyar TL nominal değerli hisse senedi, 1,50'den sabit fiyatla talep toplama yöntemiyle satışa sunuldu. Pasifik Holding halka arzının toplam büyüklüğü ise 6 milyar TL oldu. Pasifik Holding halka arzına 4 milyar TL nominal değerli payların 2,6 katına denk gelen 10.490.755.524 TL nominal değer olmak üzere, toplam 15,7 milyar TL'lik talep geldi. Halka arz sonucunda toplam 659.021 yatırımcıya hisse dağıtımı yapıldı. Halka arzı konu olan 4 milyar TL nominal değerli hisselerin yüzde 40'ı bireysel yatırımcılara, yüzde 10'u yüksek başvurulmuş yatırımcılara, yüzde 50'si ise yurt içi kurumsal yatırımcılara tahsis edildi. Pasifik Holding, halka arzdan elde edilecek gelirin yüzde 80'ini teknoloji, lojistik, gayrimenkul ve enerji sektörleri başta olmak üzere yeni yatırımlarda, yüzde 10'unu işletme sermayesinde, kalan yüzde 10'luk kısmı da finansal borçların ödenmesinde kullanacak.

ARKAS HOLDİNG LİMAN VE TERMİNAL İŞLETMELERİ GRUBU SEKTÖRLE BULUŞTU

Arkas Holding Liman ve Terminal İşletmeleri Grubu, 19-21 Kasım 2025 tarihleri arasında Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde düzenlenen 18. Uluslararası Logitrans Transport ve Lojistik Fuarı'nda sektör temsilcileriyle bir araya geldi. Grup, Türkiye'nin en büyük konteyner limanlarından Marport, otomotiv sektörüne özel Autoport ve intermodal terminali Railport ile fuarda yer aldı. Ziyaretçilere intermodal taşımacılık, dijital liman uygulamaları, sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilik alanlarındaki yatırımlarını aktaran Arkas, Türkiye'nin lojistik ekosistemindeki öncü rolünü bir kez daha gözler önüne serdi. Logitrans 2025, Arkas Holding için mevcut iş birliklerini güçlendiren ve geleceğe yönelik yeni fırsatların değerlendirildiği verimli bir platform olarak tamamlandı.



Lima Logistics küresel ağını güçlendirmeye devam ediyor

Lima Logistics, Şangay, Ningbo, Hong Kong, Bangkok ve Miami'de eş zamanlı yürüttüğü temaslara uluslararası bağlantılarını ve iş birliği kapasitesini önemli ölçüde güçlendirdi. Şirket, küresel operasyonlarını genişletmeye, iş ortaklarıyla ilişkilerini derinleştirmeye ve paydaşlarına uluslararası standartlarda hizmet sunmaya devam ediyor. Temasların ilk durağı olan Şangay'da, Turkish Cargo yöneticileri ve çeşitli havayolu şirketleri ile görüşmeler gerçekleştiren Lima, bölgedeki iş birliklerini pekiştirdi ve yeni yatırım

fırsatlarını değerlendirdi. Aynı zamanda CIIE (China International Import Expo) fuarında Türk ve yabancı katılımcılarla bir araya gelerek Çin pazarının dinamiklerini doğrudan gözlemledi. Ningbo'da düzenlenen WIFFA Ningbo 2025 Fuarı'nda standıyla yer alan Lima Logistics, Asya'nın önde gelen freight forwarder buluşmalarından birinde geniş bir iş ağıyla temas kurdu ve protokol tarafından standın ziyaret edilmesiyle takdir topladı. Hong Kong'ta Turkish Cargo ile gerçekleştirilen görüşmelerde ise bölgesel iş birliği fırsatları ele alındı. Asya temalarının ardından Bangkok'ta GLA Logistics Conference'a katılan Lima Europe ekibi, konferans boyunca küresel iş ortaklarıyla yeni fırsatları değerlendirdi. Miami'de düzenlenen Transport Logistics & Air Cargo Americas 2025 fuarında ise mevcut iş ortaklarıyla görüşmeler yapıldı ve Amerika kıtasındaki ağ güçlendirildi. Lima Logistics, beş farklı kıtadaki eş zamanlı temaslara küresel operasyon gücünü, stratejik iş ortaklıklarını ve uluslararası etkinliğini bir kez daha ortaya koydu. Şirket, önümüzdeki dönemde de dünya çapındaki büyüme stratejisini kararlılıkla sürdürmeyi hedefliyor.



FSA Mersin merkezli yeni TIS servisini başlattı

Lübnan'da kurulan ve Gezairi Holding çatısı altında faaliyet gösteren Feeder Shipping Agency (FSA), TIS Servisi ile Mersin - Cidde (Jeddah) - Mundra - Cidde - İskenderiye - Mersin rotasında düzenli hat hizmeti vermeye başladı. Hat planlamasında Süveyş Kanalı'nın etkin kullanımı, operasyonel verimlilik açısından kritik bir unsur olarak öne çıkarıldı. Bu sayede transit süreler optimize edilecek, taşıma maliyetleri azalacak ve bölgesel lojistik akış daha sürdürülebilir hâle gelecek. Yeni rota ayrıca Mersin'in bölgesel lojistik ağıdaki stratejik konumunu güçlendirecek. TIS Servisi kapsamında hizmet vermeye başlayan ilk gemisi M/V NZ NINGBO'yu 5 Aralık 2025 tarihinde MIP Mersin Port'ı karşıladı. Basın mensuplarının da katıldığı tören, şirketin bölgede yürüttüğü stratejik planlamalar doğrultusunda gerçekleştirildi. FSA Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Karadayı, törende yaptığı açıklamada, "Bugün, sadece yeni bir hat operasyonunun başlangıcını değil; bölgenin lojistik ekosistemine uzun vadeli değer katacak önemli bir adımı kutluyoruz. TIS Servisi kapsamındaki ilk gemimiz M/V NZ NINGBO'nun Mersin'e ulaşması, operasyonel kabiliyetimizin ve bölgeye duyduğumuz güvenin somut göstergesidir. Hedefimiz, müşterilerimize daha hızlı, güvenilir ve rekabetçi hizmetler sunarken, bölge ticaretine sürdürülebilir katkı sağlaktır" dedi. FSA, 2026 boyunca hattı düzenli seferlerle büyütmeyi ve Mersin merkezli transit ticaret akışını güçlendirmeyi planlıyor.

Turkon Line, My Turkon ile mobil çözüm sunuyor

Turkon Line, dijital dönüşüm yolculuğunda önemli bir adım atarak My Turkon mobil uygulamasını hayata geçirdi. Kullanıcı dostu arayüzüyle dikkat çeken uygulama, müşterilere her an ve her yerden erişim imkanı sunarak deniz taşımacılığında hız, kolaylık ve esneklik sağlıyor. Turkon Line, birebir hizmet anlayışını dijital dünyaya taşıyarak masaüstünde büyük ilgi gören My Turkon platformunu mobil ortama entegre etti. Yeni uygulama

MY TURKON

sayesinde kullanıcılar; fiyat tekliflerine ulaşabiliyor, konteynerlerini takip edebiliyor, gemi programlarını inceleyebiliyor ve birçok işlemi tek dokunuşla gerçekleştirebiliyor. iOS ve Android cihazlarda kullanılabilen My Turkon mobil uygulaması, yüklerin güncel durumunu anlık olarak gösteriyor ve operasyonel süreçlerin kesintisiz yönetilmesini sağlıyor. Mobil versiyon, şirketlere zaman tasarrufu sunarken, kullanıcı deneyimini de üst seviyeye taşıyor.

RHENUS, GÜNEYDOĞU ASYA'DA HAVA TAŞIMACILIĞI AĞINI GELİŞTİRİYOR

Rhenus Group, küresel ticaret koridorlarındaki varlığını güçlendirmek amacıyla Güneydoğu Asya yatırımlarını artırıyor. Çin+1 stratejisiyle bölgedeki kargo hacimleri yükselirken, Bangkok ve Kuala Lumpur gibi şehirler Avrupa kargoları için stratejik merkezler haline geliyor. IATA verilerine göre, Eylül 2025 itibarıyla Avrupa-Asya hava kargo hacmi bir önceki yıla göre %4 arttı. Rhenus, Singapur, Bangkok ve Kuala Lumpur'da hava taşımacılığı geçitleri kurarak kargo akışlarını optimize ediyor. Bu geçitler, Avrupa, Asya ve Okyanusya arasındaki ticareti kolaylaştırıyor ve Orta Koridor ile çok modlu bağlantılar kurma potansiyeli sunuyor. Kapıdan kapıya hizmetler, dijital takip, sürdürülebilir taşımacılık ve katma değerli çözümler, Rhenus'un hizmet paketinin

merkezinde yer alıyor. Rhenus Air & Ocean Küresel Hava Taşımacılığı Başkan Yardımcısı Chris Bode, "Güneydoğu Asya, Rhenus olarak odaklandığımız bir büyüme alanıdır. Bu geçitler, müşterilerimize esneklik ve verimlilik sunarken dijital ve sürdürülebilir lojistik çözümlerimizi de öne çıkarıyor" dedi. Rhenus Air & Ocean APAC CEO'su Joachim Hansen ise, "Çin+1 stratejisiyle birlikte Güneydoğu Asya, küresel lojistik planlarında giderek daha önemli hale geliyor. Bölgedeki hizmetlerimizi esneklik ve operasyonel çeviklikle güçlendirerek müşterilerimizin ihtiyaçlarını

karşılamaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı. Şirket, APAC bölgesinde stratejik yatırımlarına devam ederek, küresel müşterilerine destek sağlama ve operasyonları kolaylaştırma taahhüdünü sürdürecektir.



Negmar, Maersk'ten 2.500 TEU'luk iki adet konteyner gemisi satın aldı

Türkiye'nin önde gelen armatör gruplarından Negmar, filosunu dünya devi Maersk'ten satın aldığı iki adet 2.500 TEU kapasiteli konteyner gemisiyle güçlendirdi. Bu yatırım, şirketin küresel denizcilik trendlerini yakından takip eden, istikrarlı ve uzun vadeli büyüme yaklaşımının bir yansıması olarak değerlendiriliyor. Negmar'ın filosuna katılan yeni

gemiler, şirketin operasyonel verimliliğini artırmayı ve müşterilerine sunduğu hizmet çeşitliliğini genişletmeyi hedefliyor. Satın alınan, konteyner taşımacılığı pazarında Negmar'ın rekabetçiliğini daha da güçlendirmesi öngörülürken, şirket bu adımı piyasa dinamiklerini gözetken kontrollü ve sürdürülebilir bir büyüme stratejisi doğrultusunda attığını vurguluyor.



Horoz Lojistik, gıda sektöründe 3 yıllık stratejik iş birliğine imza attı

Horoz Lojistik, gıda sektörünün önde gelen üreticilerinden biriyle 3 yıllık iş birliği anlaşması imzaladı. Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) açıklamasında, anlaşmanın değerinin

450 milyon TL olduğu ve şirketin 2026 yılına kadar depolama kapasitesini artırmayı hedeflediği bildirildi. İş birliği kapsamında sert şekerleme, çikolata, bisküvi ve bar tipi atıştırmalık ürünlerin depolama süreçleri Horoz Lojistik tarafından yürütülecek. Toplamda 25.480 paletlik ürün grubunun depolanması planlanırken, katma değerli depo hizmetleri de sağlanacak. Lojistik operasyonlar, ürünlerin hassasiyeti ve gıda güvenliği standartlarına uygun olarak yürütülecek. Şirket yönetimi, üç yıllık süreç sonunda bu operasyonun yaklaşık 450 milyon TL ciro katkısı yaratmasını öngörüyor. Ayrıca Horoz Lojistik, Türkiye genelinde 98 lokasyonda faaliyet gösteren altyapısını güçlendirmek için 2025 yılında 70.000 m² ek kapalı depolama alanı eklemeyi planlıyor. Bu genişleme ile 2026 yılına daha güçlü bir kapasiteyle girilmesi ve artan müşteri taleplerinin karşılanması hedefleniyor.



Akkon Lines filoya 4.624 TEU'luk yeni gemi kattı

Türk deniz taşımacılığı şirketi Akkon Lines, filoya 4.624 TEU kapasiteli konteyner gemisi MV Liang Xiang 85'i ekleyerek ilk seferine uğurladı. Akar Grup bünyesindeki şirket, geminin şimdiye kadar bir Türk firması tarafından işletilen en büyük konteyner gemisi olduğunu açıkladı. 2024 yılında inşa edilen MV Liang Xiang 85, 228 metre uzunluğa ve 40 metre genişliğe sahip olup 15,1 knot azami hıza ulaşabiliyor. İlk ticari seferini Çin'in Shandong eyaletindeki Qingdao Qianwan Uluslararası Konteyner Terminali'ne yapan gemi, Akkon Lines'in mevcut hatlarını, özellikle FES servisini güçlendirmesine katkı sağlayacak. 2018 yılında kurulan Akkon Lines, İspanya, İtalya, Birleşik Krallık, Cezayir, Tunus, Romanya, Belçika, Hindistan ve Çin'deki ofisleriyle faaliyet gösteriyor. Şirket, yılın başında Aqaba, Port Sudan ve Cibuti'yi de servis ağına ekleyerek Doğu Afrika ve Kızıldeniz bağlantılarını genişletmişti.

LUFTHANSA CARGO VE CEVA LOJİSTİK, SAF İLE KARBONU AZALTIYOR

Lufthansa Cargo ve CEVA Lojistik, yaz aylarında duyurulan SAF kullanımına ilişkin Mutabakat Zaptı'nı bağlayıcı bir anlaşmaya dönüştürdü. Anlaşma, 21 Kasım'da Paris'te düzenlenen CEVA Lojistik Hava Taşımacılığı Yıllık Stratejik Ortaklar Konseyi'nde imzalandı. Şirket, 2025 yılında krediletilen SAF'ı kullanmayı taahhüt ederek yaklaşık 8.000 ton CO2 azaltımını güvence altına aldı. Uzun vadeli çerçeve anlaşma, 2028 yılı sonuna kadar geçerli olacak ve yıllar içinde gelişen güvence dayalı iş birliğinin resmileştirilmesini sağlıyor. CEVA Logistics Küresel Hava ve Okyanus Ürünleri Başkan Yardımcısı Loic Gay, anlaşmanın

CO2 emisyonlarının ölçülebilir şekilde azaltılmasını sağladığını vurguladı. Lufthansa Cargo Küresel Pazarlar Başkanı Anand Kulkarni ise CEVA'nın SAF kullanımının hava kargo taşımacılığının karbonsuzlaştırılmasına katkı sunduğunu belirtti. Kullanılan SAF, yalnızca atık ve artık malzemelerden elde ediliyor,



palmye yağı içermiyor ve uluslararası standartlara uygun sertifikalara sahip. Emisyon azaltımları, denetlenmiş sertifikalar ve "Sürdürülebilirlik Kanıtı" (PoS) ile şeffaf şekilde teyit ediliyor. Anlaşma, Lufthansa Cargo ve CEVA Lojistik'in sürdürülebilir lojistik çözümlerinde uzun vadeli iş birliğini güçlendirmesini hedefliyor.

→ Kasım kampanyaları lojistik ekosistemini HAREKETE GEÇİRDİ

» DHL'in E-Ticaret Trendleri Raporları'na göre, online satış yapan her 10 işletmeden 9'u 2025 Kasım kampanya dönemine hazırlandı.

» Bu işletmelerin %60'ı, 2024'ün Kasım kampanya döneminde satış gelirlerinin 2023'e kıyasla arttığını belirtti.

» Online satış yapanların %69'u, Kasım kampanyasındaki indirimlerine müşterilerin güvendiğini düşünüyor. Ancak alışveriş yapanların yalnızca %50'si kampanya dönemi indirimlerine gerçekten güvendiğini belirtiyor.

» Güven konusunda nesiller arasında çarpıcı bir fark var: Baby Boomer'ların yalnızca %38'i indirimli fiyatlara güvenirken, bu oran Z kuşağında %56.

Kasım ve Aralık ayları online satış yapan işletmeler için ticaretin en yoğun olduğu aylar olurken, bu yoğunluk Kasım kampanya dönemiyle birlikte başladı. DHL, 24 ülkede 24 bin online tüketicinin katılımıyla gerçekleştirdiği E-Ticaret Trendleri Raporu ile 19 ülkeden 4 bini aşkın e-ticaret işletmesiyle gerçekleştirdiği İşletmelere Özel E-Ticaret Trendleri Raporu verilerini açıklayarak önemli içgörüler paylaştı. Raporlara göre, online satış yapanların %84'ü 2025 Kasım döneminde kampanya yapacaklarını belirtiyor.

FARKLI KUŞAKLARIN SATIN ALMA DAVRANIŞLARI DEĞİŞKENLİK GÖSTERİYOR

Online satış yapanların %69'u, Kasım kampanya döneminde sundukları tekliflere müşterilerin güvendiğini düşünüyor. Buna karşılık, alışveriş yapanların yalnızca %50'si Kasım kampanya dönemindeki indirimlere gerçekten güvendiğini veya genellikle güvendiğini söylüyor. Kuşaklara göre ise güven düzeyi değişiyor: Z kuşağının %56'sı işletmelerin fiyatlarına güvenirken, Baby Boomer'larda bu oran sadece %38. Z kuşağı satın alma konusunda da önde geliyor; %81'i kampanya döneminde daha fazla alışveriş yapmayı planladığını belirtiyor. Baby Boomer jenerasyonuna dahil olanlarda ise bu oran %64'te kalıyor.

Online satış yapanların %56'sı Kasım kampanya döneminde diğer zamanlara kıyasla daha fazla satış yaptığını belirtti-

yor. Bu işletmelerin %60'ı 2024'teki Kasım kampanya dönemindeki satışlarının 2023'e kıyasla artış gösterdiğini söylüyor. En büyük artış ise büyük işletmelerde meydana geliyor; %69'u bu dönemde satışlarının arttığını ifade ediyor.

Her dört müşteriden üçü, Kasım kampanya döneminde diğer zamanlara kıyasla aynı miktarda ya da daha fazla alışveriş yapıyor. Bunun başlıca nedenleri arasında, müşterilerin Kasım kampanya döneminde indirimlerden yararlanmak ve tasarruf etmek istemeleri (%71), özel fırsatlara erişimleri (%49) ve sınırlı süreyle geçerli olan tekliflerden yararlanmaları (%44) yer alıyor. Gerçek kullanıcı yorumları da müşterilerin seçimlerini etkiliyor. Kasım kampanya döneminde alışveriş yapanların %64'ü sosyal medyadaki müşteri yorumlarından etkileniyor. Sosyal medyada trend olan ürünler de müşterileri büyük oranda cezbediyor.

Müşterilerin özel indirimlerden etkilenmesi sadece Kasım kampanya dönemiyle de sınırlı değil. %53'ü işletmelerden bir teklif veya indirim kodu aldıklarında daha fazla alışveriş yaptıklarını belirtiyor. Ayrıca iyi bir fırsat için daha uzaklara bakmaktan da çekinmiyorlar. Müşterilerin %62'si başka ülkelerde online satış yapan işletmelerden alışveriş yaptığını ifade ediyor.

Raporları değerlendiren DHL eCommerce CEO'su Pablo Ciano, "Kasım kampanya döneminde artık yalnızca indirimler değil, güven ve deneyim de önemli. Online satış yapanlar müşterilerin sadakatini kazanmak için şeffaflık, özgünlük ve kusursuz teslimat seçeneklerine odaklanmalı. DHL eCommerce olarak, teknolojiyi ve güveni büyümenin en etkili yolları olarak görüyoruz. Biz de işletmelerin bu yönlerini güçlendirmelerine destek olma kararlılığıyla çalışıyoruz. Yalnızca Kasım kampanya döneminde değil, uzun vadede güven ekonomisinde başarılı olmalarına yardımcı oluyoruz" diye konuştu.

DHL eCommerce Türkiye CEO'su Kağan Gündüz ise tüketici beklentilerini karşılamak ve rekabette öne geçmek isteyenler

DHL verilerine göre hem B2C hem B2B e-ticarette kampanya hazırlıkları hız kazanırken, güçlü lojistik altyapı satış performansının ana taşıyıcısı haline geldi.



için önemli içgörüler sunduklarını belirterek, "İşletmeler için indirimler kadar müşterilerin güvenini kazanmak ve beklentilerine yanıt vermek de çok önemli. Hem işletmelerin hem de tüketicilerin kampanya dönemine giderek daha bilinçli yaklaştığını görüyoruz. Tüketicilerin doğru bilgilendirildiği, beklentilerini karşılayan tekliflerin ve esnek teslimat seçeneklerinin sunulduğu bir alışveriş deneyimi hem satıcı hem de müşteri memnuniyetini artırıyor. DHL eCommerce olarak teknolojiyi, veri odaklı içgörülerini ve güçlü lojistik ağıımızı birleştirerek, işletmelerin bu yoğun dönemde rekabet avantajı elde etmelerine destek oluyoruz" dedi.

B2B E-TİCARET BÜYÜMESİNİ DESTEKLİYOR

B2B tarafına bakıldığında ise işletmelerin %85'i Kasım kampanya dönemine katılmayı planladığını belirtiyor. Bu da kampanya döneminin, müşterilerde olduğu gibi işletmelerin satın alma döngülerini de giderek daha fazla etkilediğini gösteriyor. Online satış yapan B2B işletmelerin %63'ü geçen yıl Kasım kampanya döneminde satışlarının daha yüksek olduğunu belirtti. Yaklaşık yarısı (%48) bu dönemde normale göre daha fazla satış yaptıklarını ifade etti. B2B markaları için Kasım kampanya dönemi, kısa süre geçerli indirimlerle hem mevcut müşterileriyle etkileşimi devam ettirmeleri hem de yeni müşteri kazanmaları için stratejik bir avantaj sağlıyor. Bununla birlikte, güven hala önemli bir faktör olmaya devam ediyor. B2B e-ticaret sitelerinin %67'si sundukları indirim tekliflerine müşterilerinin güvendiğini düşünüyor.



Pablo Ciano



Kağan Gündüz

Türk KOBİ'leri Asya Pasifik'te lojistik ve ticaret bağlarını güçlendiriyor



FedEx araştırmasına göre Türk KOBİ'lerinin yüzde 92'si, Asya Pasifik ile ticaretin ihracat lehine devam edeceğine inanıyor; dijital araçlar ve gümrükleme uzmanlığı, lojistik engelleri aşmada öne çıkıyor.



Eser Sezek

Federal Express Corporation, Avrupa ve Asya Pasifik genelinde ticaret koridorlarındaki eğilimler ile sınır ötesi ticaretin kilit kolaylaştırıcılarını ve engellerini inceleyen bir araştırma gerçekleştirdi. Araştırma; Türkiye'nin de dâhil olduğu 9 Avrupa pazarında 1.200'ün üzerinde KOBİ ve 13 Asya Pasifik pazarında 850 KOBİ ile gerçekleştirildi. Sınır ötesi büyümeye yönelik iş dünyasındaki hissiyat, hazırlık durumu ve karşılaşılan zorluklar incelendi. Bulgular, Türk KOBİ'lerinin ihracata yönelik güvenini ortaya koyarken; 9 pazar arasında, Asya Pasifik ve Orta Doğu ile ticaret yapan uluslararası KOBİ payının en yüksek olduğu ülkenin Türkiye olduğunu vurguluyor.

TÜRKİYE'NİN ASYA PASİFİK İLE GÜÇLÜ BAĞLARI VAR

Araştırmaya göre; Türk KOBİ'lerinin ticaretinde Avrupa yüzde 86 ile ilk sırada yer alırken, Asya Pasifik yüzde 67 ile ikinci sırada, Orta Doğu yüzde 46 ile üçüncü, ABD ise yüzde 28 ile dördüncü sırada yer aldı.

Türk KOBİ'lerinin müşteri tabanında en yüksek bölgesel pay ise Asya Pasifik ülkelerine ait; müşterilerin yüzde 12'sinden fazlası bu bölgeden geliyor. Asya Pasifik ülkeleri ile ticaret yapan Türk KOBİ'lerinin yüzde 92'si, önümüzdeki bir yıl içinde ticaret dengesinin ihracat lehine döneceğine veya mevcut seviyesini koruyacağına inanıyor.

Bu oran, Avrupa-Asya ticaret hattında 30 aydır süren kesintisiz büyüme eğilimiyle uyum gösteriyor. (Kaynak: IATA - Air Cargo Resilience Continues: August Demand Up 4.1yüzde)

Uluslararası ticaret yapan Türk işletmelerinin yaklaşık yüzde 19'u için Asya Pasifik ülkeleri, müşteri tabanının dörtte birinden fazlasını oluşturuyor; bu oran Avrupa ortalamasının 2 katını aşıyor. 2026'ya yönelik beklentilere göre Güney Kore yüzde 70 ve Çin yüzde 68 ile Türkiye'deki işletmeler için en güçlü büyüme fırsatlarını sunan Asya Pasifik pazarları olarak öne çıkıyor; Japonya yüzde 65 ile bu pazarları izliyor.

Bulgulara göre, Asya Pasifik ülkelerine ihracatta KOBİ'lerin karşılaştığı temel engellerin başında yüzde 51'lik oran ile ithalat vergileri ve gümrük tarifeleri geliyor; bunu yüzde 43 ile gümrük mevzuatı ve yüzde 41 ile lojistik maliyetleri izliyor. Bu engelleri aşmak için işletmelerin talep ettiği destekler arasında yüzde 59 ile gümrükleme uzmanlığı ve yüzde 61 ile dijital araçlar öne çıkıyor.

'DİJİTAL ÇÖZÜMLERİMİZ VE TİCARET UZMANLIĞIMIZLA ENGELLERİ AŞIYORUZ'

Araştırma ile ilgili bilgi veren FedEx Express Türkiye Yer Operasyonlarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Eser Sezek şöyle konuştu: "Bu araştırma, Avrupa-Asya Pasifik ticaret koridorunda önemli bir köprü görevi üstlenen yeni İstanbul Hava Transit Tesisimizin açılışını izleyen bu dönemde, önemli verileri ortaya ko-

yuyor. FedEx'in küresel mükemmellik standartlarına göre işleyen dahili gümrükleme departmanımız sayesinde müşterilerimiz, Asya Pasifik başta olmak üzere kilit pazarlara daha yüksek hız, verimlilik ve güvenilirlikle ulaşabiliyor. Geniş hizmet portföyümüz ve gelişmiş dijital araçlarımızla birlikte bu kabiliyetlerimiz, hızla büyüyen Avrupa-Asya Pasifik ticaret hattının sunduğu potansiyelden yararlanırken, müşterilerimize gerçek bir değer katıyor."

İSTANBUL'DA KÜRESEL HAVA TRANSİT TESİSİ KURDU

Müşteri büyümesini daha iyi desteklemek amacıyla FedEx, yakın zamanda İstanbul Havalimanı'nda (IST) yeni bir küresel hava transit tesisini faaliyete geçirdi. Doğu ile Batı'nın kesişim noktasında stratejik bir konuma sahip bu tesis, Türkiye'nin yükselen bir küresel hava kargo merkezi ve sınır ötesi ticaretin kilit bir kolaylaştırıcısı olma konumunu güçlendirerek, ABD, Asya, Avrupa ve dünyanın geri kalanıyla kesintisiz bağlantı sunuyor. Avrupalı girişimcilerin uluslararası genişlemesini destekleyen FedEx, Asya'dan Kuzey Amerika'ya uzanan pazarlardaki düzenlemeleri sürekli takip ediyor. Şirket, yalnızca Avrupa'da günde neredeyse yarım milyon gümrükleme işlemini dijital araçlar ve yapay zekâ kullanarak, süreçleri sadeleştirerek yönetiyor. Dijital Ticaret Belgesi gibi araçlar sayesinde müşteriler, belgeleri dijital olarak yükleyip gümrük beyanmelerini kolaylaştırarak zamanında teslimatı güvence altına alabiliyor.



Lezita yenilikçi ürünleriyle Avrupa pazarında

Türkiye'nin önde gelen piliç eti üreticilerinden Lezita, Avrupa Birliği'ne (AB) ilk ihracatını Almanya'ya yaptı. Lezita Genel Müdürü Mesut Ergül, "Lezita olarak, ürünlerimizi Almanya'daki tüketicilerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz. 1,5 ayda **yarım milyondan** fazla tüketiciye ulaşan ihracat hacmimizle, Avrupa Birliği'ne ilk ve en çok ihracat yapan marka olduk. Almanya'daki tüketici beklentileri ve pazar araştırmalarını dikkate alarak geliştirdiğimiz ürünler, raflardaki yerini aldı ve beklenenin ötesinde ilgi gördü. Bu başarı, uzun soluklu hazırlıkların, titiz çalışmaların ve Avrupa Birliği pazarına özel olarak geliştirdiğimiz ürünlerin bir sonucudur" dedi. Mesut Ergül, Avrupa pazarındaki bu güçlü başlangıcın Lezita'nın global büyüme vizyonu açısından kritik önem taşıdığını söyledi. Ergül, "Bugün 70'i aşkın ülkeye ihracat yapan bir marka olarak, sürdürülebilir büyümenin; doğru ürünün doğru tüketiciyle buluşması, güçlü iş ortaklıkları ve yüksek kalite anlayışıyla mümkün olduğunu bir kez daha görüyoruz. Avrupa pazarındaki ilk adımlarımızın gördüğü yoğun ilgi, önümüzdeki dönem için önemli bir kaldıraç niteliğinde" diye konuştu. Lezita'nın hedef pazara özel ürün ve satış stratejileri sayesinde yurt dışında da tercih edilen bir marka olduğunu dile getiren Mesut Ergül, "Uzun vadeli iş birliklerine odaklanıyor, yoğun Ar-Ge çalışmalarıyla geliştirdiğimiz inovatif ürünlerimizi yeni pazarlara sunuyoruz. AB'ye ihracat izni, Lezita'nın global büyüme stratejisinde kritik bir adım. Tüketicilerin beklenti ve ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiğimiz lezzetli ve inovatif ürünlerimizi yakında diğer AB ülkeleri de tanıyacak. 70 ülkeyi aşan ihracat pazarımızı AB ülkeleriyle daha da genişleteceğiz. Ülkemizi AB ülkelerinde de en iyi şekilde temsil edeceğiz" dedi.



MCL Bentonite'ten 72 ülkeye ihracat başarısı

Bentonit madenini işleyerek kedi kumu üreten MCL Bentonite, sürdürülebilir madencilik, çevreci üretim ve Ar-Ge yatırımlarıyla Türkiye'nin doğal kaynaklarını küresel bir markaya dönüştürüyor. Üretimini **yüzde 95'ini** ihraç eden şirket, 72 ülkeye ihraç ettiği bentonit ile Avrupa'nın raflarını doldurdu. Şirketin Genel Müdürü Burak Felek, 2025 için 40 milyon euro, 2026 için 48-50 milyon euro ciro hedeflediklerini belirterek, "Türk bentonitinin dünya pazarlarında kalite ve güvenin sembolü hâline gelmesi açısından önemli bir eşikteyiz. Bu başarıyı ülkemizin üretim gücüyle bütünleştirerek global ölçekte temsil etmekten gurur duyuyoruz" değerlendirmesinde bulundu. Felek, "Fatsa fabrikamızdan çıkan Türk bentonitini premium kedi kumu markası haline getirip global pazarda daha yüksek katma değer yaratmayı hedefliyoruz. Ocak 2026 itibarıyla yeni tesisimiz de tamamlanacak. Bu tesis Fatsa'daki fabrikamıza ek bir proje olacak ve tamamen 'eco ürün' konseptiyle üretim yapacak" diye konuştu.

MCL Bentonite'in büyümesinde Avrupa pazarı kilit rol oynuyor. İhracat Direktörü Cavit İlhan Durmuş, bugün Avrupa'da büyük market zincirlerinin raflarında Türk üretimi kedi kumunun standart hâline geldiğini belirterek "Avrupa'nın neredeyse her ülkesinde ya kendi markamızla ya da private label üretimlerimizle raflardayız. Avrupa artık yerli üretim Türk kedi kumunu kullanıyor diyebiliriz" ifadelerini kullandı. 72 ülkeye ihracat yaptıklarını söyleyen Cavit İlhan Durmuş, "Büyük market zincirlerinde yüzde yüz Türk üretimi kedi kumunu konumlandırmak istiyoruz" diyerek sözlerini şöyle sürdürdü: "2026 itibarıyla Amerika Birleşik Devletleri'nde de aynı başarıyı tekrarlayarak büyük market zincirlerinde yüzde yüz Türk üretimi kedi kumunu konumlandırmak istiyoruz. Bunun yanı sıra, Avustralya da yeni dönem için stratejik hedef pazarlarımız arasında bulunuyor."



Türkiye'nin gıda takviyeleri dünya pazarında büyüyor

Gıda takviyeleri ve aromaterapi ürünleri sektörü, dünya genelinde her geçen yıl büyüyen bir pazar hâline geliyor. Türkiye, zengin bitki çeşitliliği ve üretim kapasitesiyle bu pazarda öne çıkan ülkeler arasında yer alıyor. Bu gelişmelerin merkezinde yer alan Talya, Amerika'da **10. yılını tamamlayan** yapılanması Talya Herbal LLC şirketi ile Türk menşeli bitkisel ürünlerin uluslararası pazardaki bilinirliğini artırıyor. Talya, kendi sektöründe ABD'de şirket kuran ilk Türk markası olarak, sağlıklı yaşam bilimine sahip Amerikalı tüketicilerin ilgisini çekiyor. Markanın küresel vizyonuna ilişkin açıklamalarda bulunan Talya Bitkisel Kurucusu ve Fitoterapi Uzmanı M. Halis Ertaş: "Doğadan aldığımız ilhamla geliştirdiğimiz ürünleri, global pazarda daha fazla insana ulaştırmak ve sağlıklı yaşam bilincini yaymak bizim için büyük bir misyon. Amerika pazarında Türk menşeli bitkilerden üretilen aromatik yağlar ve gıda takviyeleriyle istikrarlı bir büyüme sürdürüyoruz. Bugün ABD pazarında tüketiciler bu ürünleri doğrudan 'Türk çörekotu' ve 'Türk kekik'i olarak aratıyor; bu da Türkiye menşeli bitkilerden üretilen ürünlere yönelik farkındalığın giderek arttığını gösteriyor. Türkiye'nin gıda takviyesi ve aromaterapi ürünleri alanında çok yüksek bir potansiyeli var ve biz Talya olarak bu potansiyeli global ölçekte görünür kılmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

2030 yılı sonuna kadar ulaşılması hedeflenen "BM Sürdürülebilirlik Kalkınma Amaçları" doğrultusunda çalışmalarını devam ettiren marka; sürdürülebilir üretim, sıfır atık ilkesi, dijital dönüşüm yatırımları ve karbon ayak izinin azaltılması ilkelerini öncelikli stratejileri arasında bulunduruyor. Antalya'daki üretim tesislerini uluslararası standartlarda tamamen yenileyerek modern fabrikasında üretim yapan Talya Bitkisel, doğallık, bilim ve sürdürülebilirlik ilkelerini bir araya getirerek Türkiye'nin gıda takviyesi, vitaminler ve aromaterapi ürünleri sektöründeki lider temsilcilerinden biri olarak konumunu güçlendiriyor.



Karaca'dan Avrupa hamlesi

Almanya'da 2 mağazası bulunan Karaca üçüncü mağazasını Berlin'de açtı. Mağazanın açılışında konuşan Karaca Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Karaca, yurt dışında 12 ülkede 33 mağazaya ulaştıklarını söyledi. Karaca, "Türkiye'de hedeflerimize ulaştık. Dünyada da sofa ve mutfak kategorisinde ilk akla gelen marka olmak istiyoruz. Almanya'da da güçlü olduğumuz için burada bir genel merkez kurarak işe koyulduk. Önümüzde Almanya'da **5 yılda 30 mağaza** açma hedefi koyduk. Lojistik merkezimizi de Köln'e kurduk" dedi. Berlin'de açılan üçüncü mağazayla marka, Avrupa genelinde büyüme planlarına da hız verdi. Londra Tottenham ve Frankfurt mağazalarının bugün itibarıyla yurtdışı cirosunda ilk sıraya yerleşmiş olması, markanın Avrupa tüketicisine doğru noktadan temas ettiğini gösteriyor. Berlin'in ardından Münih ve Stuttgart mağazalarının açılış planları, İngiltere'de Birmingham hazırlıkları ve e-ticarette neredeyse bütün kıtanın kapsanması, Karaca'nın Avrupa'ya artık tek bir noktadan değil, geniş bir ağdan eriştiğini ortaya koyuyor. Karaca'nın Almanya'daki 15 bin metrekarelik merkez deposu, yılda yaklaşık 700 bin paket çıkışıyla artık sadece bir lojistik hattı değil, markanın Batı Avrupa'ya açılan omurgası haline geldi. Amazon üzerinden Almanya'dan Meksika'ya kadar uzanan pazarlara erişim, bu omurganın ne kadar genişlediğini anlatıyor. 2026'da kapasitenin 1 milyon pakete çıkarılma hedefi, markanın operasyon anlamında da ölçek büyüttüğünü gösteriyor. Karaca'nın franchise ağının Balkanlar'dan Körfez'e, Orta Asya'dan Afrika'ya uzanması da markanın büyümesinin sadece Avrupa merkezli olmadığını anlatıyor.

Keskinoğlu Avrupa'ya pastörize sıvı yumurta ihracatına başladı

Günlük **5,8 milyon adet** üretim kapasitesiyle Türkiye'nin en büyük yumurta üreticisi olmanın yanı sıra en büyük yumurta ihracatçılarından da biri olan Keskinoğlu, kasım ayı itibarıyla pastörize sıvı yumurta ürünlerini de ihracat portföyüne ekledi.

Şirketin, Avrupa'ya başlattığı pastörize sıvı yumurta ihracatıyla global pazarlardaki konumunu güçlendirirken, kalite ve sürdürülebilirlik odaklı üretim anlayışını da uluslararası ölçekte yaygınlaştırmayı hedeflediği bildirildi. Keskinoğlu Yumurta Grubu Direktörü Burak Özkan, başlayan pastörize sıvı yumurta ihracatına ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Yumurta üretimindeki yüksek kalite standartlarımız, kendi yumurtalarımızla ürettiğimiz pastörize sıvı yumurta ürünlerimize de birebir yansıyor. Kasım ayı itibarıyla bu ürün grubunu da ihracat faaliyetlerimize dahil ettik. Hijyenin yanında zaman ve iş gücü tasarrufu sağlaması nedeniyle tercih edilen pastörize sıvı yumurta ürünlerimiz, pratik ambalajlarıyla mutfaklarda kullanım kolaylığı sunarken aynı zamanda kalite ve güvenliği garanti ediyor. Ürünlerimiz müşterilerimize maliyet avantajı da sağlıyor. Avrupa'nın yanı sıra Orta Doğu pazarlarında da talebin arttığını gözlemliyoruz. Bu doğrultuda ihracata yönelik üretim kapasitemizi artırarak inovatif ürünler sunmaya devam edeceğiz. Amacımız hem iç pazarda hem de uluslararası arenada güvenilir, sağlıklı ve yüksek kaliteli pastörize sıvı yumurta ürünlerimizle Keskinoğlu'nu ve Türk yumurta sektörünü en iyi şekilde temsil etmektir."



Saloni, Turquality gücüyü ihracatta yeni rekora koşuyor

Mobilya sektöründe faaliyet gösteren Saloni, küresel büyüme hedefleri doğrultusunda önemli bir eşiği daha geçtiğini duyurdu. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülen Turquality destek programına kabul edilen Saloni markalaşma, mağazalaşma ve kurumsallaşma süreçlerinde yeni bir döneme adım attı. Saloni Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Özbek, programın firmaya ulusal ve uluslararası alanda güçlü bir ivme kazandıracağını söyledi. Türkiye'de son yıllarda elde ettikleri başarıya dikkat çeken Özbek, Türkiye'de premium marka algısını başarıyla yerleştirdiklerini vurguladı. Gelişen mağazalaşma ağı sayesinde fiyat rekabetinden uzaklaşarak yüksek gelir grubuna ulaşmayı başardıklarını işaret eden Haluk Özbek, bu yaklaşımın sürdürülebilir kârlılığı desteklediğini söyledi. **70 ülkeye** ihracat yaptıklarını belirten Özbek, "Programın sağlayacağı desteklerin yalnızca markalaşma ve mağazalaşma adımlarımıza değil, aynı zamanda kurumsallaşma süreçlerimize de önemli katkılar sağlamasını bekliyoruz. Saloni olarak 25 yılı aşkın süredir kalite, estetik ve yenilikten ödün vermeden büyümeyi sürdürüyoruz. Yurtiçinde premium marka algımızı güçlendirirken, yurtdışında da mağazalaşma ve markalaşma yatırımlarımıza hız veriyoruz. Turquality programı ile birlikte sadece ihracatımızı artırmayı değil, aynı zamanda kurumsal yapımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içinde 40-50 milyon dolarlık ihracat hedefimizi yakalayacağımıza inanıyoruz." dedi. Haluk Özbek, satış kanallarında en güçlü unsurlardan birinin kurumsal mağazalaşma olduğunu belirtirken, aynı zamanda alternatif ve yüksek potansiyelli bir satış kanalı olarak ticari proje işlerine de odaklandıklarını söyledi.



BİLGEHAN ENGİN

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

Lojistik Perspektif

DOĞRU FUAR LOJİSTİĞİ TÜRKİYE'Yİ KÜRESEL ARENADA GÜÇLENDİRECEK

Dünya ticareti bugün yalnızca ürünlerin değil; teknolojinin, bilginin ve insanların buluşmasının da merkezinde şekilleniyor. Ülkeler artık rekabet avantajını yalnızca ihracat hacimleriyle değil, aynı zamanda küresel iş dünyasını bir araya getirebilen fuar, kongre ve etkinlikler de tanımlıyor. Bu nedenle fuar ve etkinlik ekonomisi, lojistik sektörümüz için stratejik bir odak alanı haline gelmiş durumda.

Türkiye, güçlü sanayisi, üretim kabiliyeti ve dış ticaret altyapısıyla zaten bölgesel bir merkez konumunda. Ancak fuar ve etkinlik kapasitesiyle bu konumu daha da güçlendirme potansiyeline sahip. İstanbul, İzmir, Ankara, Antalya gibi şehirlerimiz uluslararası erişim imkanları ve gelişmekte olan fuar alanlarıyla önemli birer buluşma noktası sunuyor. Lojistik sektörümüzün deneyimi ve çok modlu ulaşım ağıımız, bu avantajı tamamlayan en kritik unsur.

Bugün fuar lojistiği yalnızca bir taşıma faaliyeti değildir; uluslararası ticaretin görünürlüğü, markaların küresel etkileşimini ve Türkiye'nin iş dünyasındaki yerini doğrudan etkileyen yüksek katma değerli bir hizmet alanıdır. Bir fuarın başarıyla gerçekleşmesi; malzemelerin gümrük süreçlerinden zaman pencereli teslimatlara, kurulumlardan geri sevkiate kadar kusursuz işleyen bir lojistik organizasyonuna bağlıdır. Bu zincirin herhangi bir halkasında yaşanan aksama, aslında fuarın genel algısını etkileyen bir etkiye dönüşmektedir.

Türkiye'nin bu alanda güçlü bir başlangıç noktası var: Geniş karayolu filosu, hızla gelişen demiryolu bağlantıları, uluslararası havalimanlarımızın küresel erişimi, limanlarımızın kapasitesi ve uzmanlaşmış lojistik şirketlerimiz. UTİKAD üyelerinin önemli bir bölümü, fuar ve etkinlik lojistiğinde uluslararası standartlarda hizmet üretebilen profesyonel bir deneyime sahip.

Bununla birlikte küresel rekabette öne çıkmak için iyileştirilmesi gereken alanlar da bulunuyor. Özellikle geçici ithalat rejimi, ATA Karnesi kullanımı, gümrük süreçlerinin

sadeleşmesi, dijitalleşmenin hızlanması ve fuar alanlarında lojistik planlamanın daha bütüncül yapılması, Türkiye'nin bu alandaki rekabetçiliğini doğrudan artıracak unsurlar. Dünyadaki iyi uygulamalar incelendiğinde, risk esaslı denetim modelleri, hızlandırılmış geçiş süreçleri ve lojistik operatörlerinin yetkilendirilmesi gibi adımların fuar ekonomisine ciddi katkı sağladığı görülüyor.

UTİKAD olarak uzun yıllardır sektörün tüm paydaşlarıyla birlikte çalışıyor, bu alanda mevzuat iyileştirmeleri ve uygulama alanlarında karşılaşılan sorunlar için çözüm önerileri üretiyoruz. Amacımız, Türkiye'yi yalnızca üretimde değil; küresel ticaretin buluştuğu etkinliklerde de seçilen ülke konumuna taşımaktır.

Fuar ekonomisinin güçlenmesi; ihracatçımızın daha fazla pazara erişmesi, sektörlerimizin uluslararası görünürlüğü'nün artması, şehirlerimizin ekonomik değer yaratması ve lojistik hizmetlerimizin küresel standartlarda konumlanması anlamına geliyor. Kısacası bu alan, Türkiye'nin rekabetçiliğine doğrudan katkı sağlayan çarpan etkili bir sektördür.

Önümüzdeki dönemde UTİKAD olarak;

- » Fuar ve etkinlik lojistiğinde uzmanlık kapasitesinin artırılması,
- » Kamu-özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi,
- » Dijital süreçlerin yaygınlaştırılması,
- » Lojistik faaliyetlerin sürdürülebilirlik ilkeleriyle uyumlu yürütülmesi,
- » Uluslararası standartlara uygun operasyonel çerçevenin geliştirilmesi

için çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz.

Türkiye, sanayisi ve ihracatıyla olduğu kadar buluşmalarıyla da güçlenen bir ülkedir. Doğru kurgulanan bir fuar lojistiği dinamiği, Türkiye'nin marka değerini yükseltecek, iş dünyamıza yeni kapılar açacak ve lojistik sektörümüzün yüksek katma değerli alanlarda büyümesini sağlayacaktır. Bu alanda atacağımız her adım, yalnızca bir fuarın daha sorunsuz tamamlanmasını değil, Türkiye'nin küresel ölçekte daha görünür ve güçlü bir konuma yükselmesini sağlayacaktır.

GÜCÜN KONFORLA BULUŞTUĞU NOKTA: SCANIA

Scania, Türkiye'nin 19 farklı noktasındaki yetkili satıcı ve servis ağı ile satıştan servise kadar her adımda aynı özeni gösterir. Yeni araç alımlarında, Scania Plus servis paketiyle 2 yıl boyunca 3 periyodik bakımı ücretsiz sunar. Özel formülüyle Scania Oil, motorun ömrünü uzatır ve yakıt tasarrufunu artırır. Scania, orijinal yedek parçaları ve 365 gün 24 saat yol yardım desteğiyle; taşımacılığın her anında güveni, verimliliği ve dayanıklılığı bir araya getirir.



SCANIA



ONUR KÜÇÜKAKDERE

Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Geleceğimizdir

İHRACAT TAŞIMALARINDA DEMİRYOLUNUN STRATEJİK ROLÜ

Küresel ticaretin hızla dönüştüğü, tedarik zincirlerinin yeniden yapılandığı ve sürdürülebilirlik kriterlerinin belirleyici olduğu günümüz lojistik ekosisteminde demiryolu taşımacılığı, ihracat odaklı ekonomiler için kritik bir rekabet unsuru haline gelmiştir. Türkiye'nin üretim gücü, dış ticaret hacmi ve coğrafi konumu dikkate alındığında, demiryolunun ihracat taşımalarındaki payının artırılması hem sektörün verimliliğini yükseltecek hem de ülkenin uluslararası pazarlardaki konumunu güçlendirecektir. Giderek artan lojistik maliyetler, yakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar ve Avrupa ülkelerinde uygulanan çevresel regülasyonlar, ihracatçılar ve lojistik hizmet sağlayıcılar için demiryolunu daha cazip bir seçenek haline getirmektedir.

Demiryolu taşımacılığı, yüksek kapasitesi ve ölçek ekonomisi yaratma gücüyle özellikle uzun mesafe yüklemelerde maliyetleri önemli ölçüde düşürür. Blok tren operasyonlarında tek seferde yüzlerce kamyon yüküne eşdeğer bir hacmin taşınabilmesi, sektöre hem operasyonel verimlilik hem de lojistik performans açısından büyük avantaj sağlar. Sınır kapılarında yaşanan yoğunluklar, sürücü dinlenme süreleri veya hava koşullarına bağlı gecikmeler gibi karayolu risklerinin demiryolunda minimum düzeyde olması, transit sürelerde daha yüksek öngörülebilirlik sunarak ihracat planlamalarını kolaylaştırır. Bu durum özellikle otomotiv, kimya, beyaz eşya, tarım ve hızlı tüketim gibi düzenli akış gerektiren sektörlerde rekabet gücünü doğrudan artıran bir faktördür.

Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakat kapsamında karbon sınır düzenlemesine geçmesi, Türkiye'den Avrupa pazarına ürün gönderen ihracatçıların düşük emisyonlu lojistik modellerine yönelmesini zorunlu kılmaktadır. Bu çerçevede demiryolu, yalnızca çevresel faydalarıyla değil, aynı zamanda ihracatçıların rekabetini koruyan stratejik bir lojistik çözüm olarak öne çıkmaktadır.

Dünya örnekleri incelendiğinde, demiryolunu

ihracatta etkin kullanan ülkelerin küresel değer zincirlerinde daha güçlü bir konum edindiği görülür. Almanya, sanayi ürünlerinin önemli bir bölümünü demiryoluyla ihraç ederek lojistik maliyetlerini optimize ederken; Çin, Kuşak ve Yol girişimi kapsamında Avrupa'ya uzanan demiryolu koridorlarıyla transit süreleri düşürüp ticaret hacmini artırmıştır. ABD'nin yük taşımalarının yaklaşık yüzde 40'ını demiryoluyla gerçekleştirmesi ise bu modun yüksek hacimli ticaretteki etkinliğini açıkça göstermektedir. Bu örnekler, Türkiye'nin Orta Koridor üzerindeki stratejik potansiyeli ile birleştiğinde, demiryolunun daha etkin kullanımının ülke ekonomisine sağlayacağı katma değeri net şekilde ortaya koymaktadır.

Türkiye'nin ihracat taşımalarında demiryolu payının artırılması, toplam lojistik maliyetlerin düşürülmesinden daha fazlasını ifade eder. Demiryolu-liman entegrasyonlarının güçlenmesi, organize sanayi bölgelerinin demiryolu bağlantılarının yaygınlaşması ve intermodal taşımacılığın gelişmesi, Türkiye'yi Avrupa-Asya ekseninde lojistik bir merkez haline getirecek önemli adımlardır. Bu altyapısal ve operasyonel gelişmeler sayesinde ihracatçılar daha rekabetçi maliyetlere, daha stabil transit sürelerine ve daha sürdürülebilir bir lojistik zincirine kavuşacaktır.

Tüm bu veriler ışığında demiryolu taşımacılığı, Türkiye'nin dış ticaret stratejisinde artık tamamlayıcı bir seçenek değil; lojistik sektörünün dönüşümünü destekleyen, ihracatın sürdürülebilir büyümesini mümkün kılan ve küresel rekabet gücünü artıran temel bir taşıma modu olarak konumlanmaktadır. Yatırımların artması, sektör-özel iş birliklerinin genişlemesi ve uluslararası koridorlarda Türkiye'nin rolünün güçlenmesiyle birlikte, demiryolunun ihracat taşımalarındaki payının önümüzdeki dönemde daha da yükselmesi beklenmektedir.



TREYLER MÜHENDİSLİĞİNDE YENİ STANDART

KARADA, TRENDE, GEMİDE EN SAĞLAM, EN GÜVENLİ, EN ÇEVİK

Tırsan, uzman Ar-Ge mühendislik ekibi ile Avrupa'nın en yüksek kapasiteli, ödüllü Ar-Ge Merkezlerinde Yeni Nesil Tenteli Perdeli'yi geliştirdi. Türkiye'nin dört bir yanındaki yollarda ve Tırsan'ın Mega Üretim Kampüsü'nde bulunan Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde 1,5 milyon kilometrelik test sürüşüyle en sağlam, en güvenli, en çevik treyler olduğunu tescilledi.

Tırsan, Yeni Nesil Tenteli Perdeli ile treyler mühendisliğinde yeni standardı belirlerken; karada, trende ve gemide rekabet gücünüzü en üst düzeye çıkarıyor.



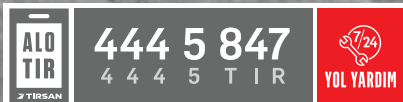
1.5 MİLYON KM
TEST SÜRÜŞÜ



7 TASARIM
24 PATENT



EN
REKABETÇİ



TEST VİDEOSUNU
İZLEMEK İÇİN



tirsan.com

TRANSORIENT ikinci kez En İyi Yönetilen Şirket Ödülü'nün SAHİBİ OLDU



TRANSORIENT önemli bir başarıya daha imza attı. Deloitte Private tarafından bu yıl Türkiye’de beşincisi düzenlenen En İyi Yönetilen Şirketler Programı’nda TRANSORIENT Global Lojistik A.Ş. ikinci kez ödül aldı. TRANSORIENT Yönetici Ortağı Can Pakyürek, “Bu ödül sadece bir başarı değil, geleceğe daha güçlü adımlar ile ilerlememiz gerektiğini hatırlatan çok kıymetli bir motivasyondur” dedi.

süreçleri en iyi şekilde geçerek, ödüle değer görüldü. Bu ödülü çalışanlarımızla birlikte ortak bir hedefe doğru ilerlediğimiz bize göstermesi açısından önemli buluyorum” diye konuştu.

BU ÖDÜL GÜÇLÜ KURUMSAL DÖNÜŞÜMÜMÜZE BİR ONAY OLDU

Bu ödüle ilk olarak 2019 yılında değer görüldüklerini ifade eden Pakyürek, sözlerini şöyle sürdürdü: “1961 yılında kurulmuş ve Türkiye’nin en eski firmalarından biri olan TRANSORIENT, geçen yıllar içerisinde aile yapısından çıkarak kurumsal bir kimliğe kavuşmuş, yaptığımız işi ve hizmet kalitemizi ölçen yöntemler geliştirerek, şirketimiz uluslararası arenada güvenilen, saygı duyulan, bilinen bir marka haline gelmiştir. Bu ödül bizim için sadece bir başarı değil, aynı zamanda sorumluluğumuzu arttıran geleceğe daha güçlü adımlar ile ilerlememiz gerektiğini hatırlatan çok kıymetli bir motivasyondur. Güçlü şirketler artık güçlü kurumsal yapılarıyla anılıyor. Sürdürülebilir başarı için sürdürülebilir kurumsal yapımızı güçlendirmemiz gerektiğine inanıyorduk. Bu yönde attığımız adımların meyvesini görmek bizleri ayrıca çok mutlu etmiştir. Bu süreçte emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza da teşekkür ediyorum.”

1993 yılında Kanada’da başlatılan Deloitte Private’in gerçekleştirdiği En İyi Yönetilen Şirketler Programı, bugün Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 45 ülkede uygulanmaya devam ediyor. Deloitte’un Kanada’da hayata geçirdiği bu program, faaliyet gösterdiği ülkelerde halka açık olmayan şirketlerin yönetsel performanslarını ve başarılarını değerlendirmek ve mükemmeliyeti simgeleyen bir unvanla ödüllendirmek amacıyla yürütülüyor. Her yıl programa başvuran şirketler, yetkinlikleri ve iş uygulamaları bağımsız bir jüri tarafından titizlikle değerlendirilerek bu prestijli ünvan için rekabet ediyor.

4 ANA KRİTERDE BAŞARI

Türkiye’de ilk kez 2018 yılında uygulamaya alınan En İyi Yönetilen Şirketler Programı’nın halka açık olmayan ve Türk sahipliğindeki özel şirketlerin yönetim performanslarını değerlendirmeyi esas aldığı belirtilen TRANSORIENT Yönetici Ortağı Can Pakyürek, “Değerlendirme; strateji, yetkinlik ve inovasyon, kültür ve adanmışlık ile finansal performans olmak üzere dört ana kriter üzerinden yürütülüyor. Şirketler, Deloitte koçlarının rehberliğinde kendi iş yapış şekillerini analiz etme fırsatı bulurken, en iyi uygulamalar hakkında bilgi edinmekte ve gelişime açık alanlar konusunda farkındalık kazanıyor. Şirketimiz bu

Sürat Lojistik, yurt dışında doğrudan yapılanmaya

Doğu Avrupa'dan başlayacak

Yurt içinde 2 yılda güçlü bir büyümeye imza atan Sürat Lojistik, orta vadede yurt dışında doğrudan yapılanma ile yer almayı hedefliyor. İlk adımın Doğu Avrupa'dan atılacağını söyleyen Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türkel, Polonya ve Romanya'nın lojistik avantajları ve Türkiye merkezli şirketlere sunulan olumlu iş ortamı ile öne çıktığını belirtiyor.

Türkiye lojistik sektörünün genç markası Sürat Lojistik, yurt içinde iki yıl gibi kısa bir sürede elde ettiği güçlü büyümenin ardından, yurt dışında doğrudan yapılanmayı gündemine aldı. Yurt dışına ilk adımını Doğu Avrupa'dan atmayı planlayan Sürat Lojistik, öncelikle Polonya ve Romanya'daki fırsatları gözlemliyor. Şirketin hedefi orta vadede Avrupa'da kendi operasyonel varlığı ile var olmak.

Her iki ülkenin de lojistik avantajları ve Türkiye merkezli şirketlere sunulan olumlu iş ortamı nedeniyle öne çıktığını ifade eden Sürat Lojistik Genel Müdürü Tarkan Türkel, "Polonya, Avrupa'ya açılan kapı niteliğinde. Hem dağıtım kabiliyeti hem de lojistik ekosistemi bizim için çok değerli. Romanya ise Türk şirketlerinin hem kültürel hem de ticari anlamda güçlü bir karşılık bulduğu bir pazar olarak öne çıkıyor. Avrupa'daki doğal genişleme akımızda önemli bir yere sahip. 2026 içerisinde Avrupa'da doğrudan yapılandırma için adımlar atmaya planlıyoruz. Ancak aceleli de değiliz. Önce ticaretimizin o pazarlarda konsolide şekilde büyümesini istiyoruz. Ama nihai hedefimiz kendi operasyonel varlığımız ile yurt dışı pazarlarında yer almak" ifadesini kullandı.

'STRATEJİK VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN ÖNEMLİ BİR ADIM'

Şirketin uluslararası pazarlarda doğrudan operasyonel varlık oluşturma hedefini değerlendirirken bunun hem stratejik hem de sürdürülebilir büyüme açısından önemli bir adım olduğunu vurgulayan Türkel, "Doğrudan varlık, marka değerimizi uluslararası arenada kalıcı kılma yolculuğumuzun temel taşlarından biri olacak. Yurt dışında sahada kendi operasyonel gücümüzle bulunmak, kuşkusuz müşterilerimize çok daha hızlı ve esnek çözümler sunma konusunda da bize önemli avantajlar sağlayacak. Amacımız organik bir yapılanma kurmak. Avrupa pazarında sürdürülebilir büyümenin



Tarkan Türkel

ancak doğrudan operasyon yönetimiyle mümkün olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle, kendi şirketimizi kurarak Türk taşımacılık markasının uluslararası pazarda doğrudan temsilcisi olmak istiyoruz" dedi.

'TÜRKİYE'NİN LOJİSTİK ÜSSÜ OLMA POTANSİYELİ YÜKSEK'

Türkiye'nin bulunduğu coğrafyanın önemine de işaret eden Sürat Lojistik Genel Müdürü Türkel, "Doğru planlama yapılırsa bu coğrafya Orta Koridor'un kalbi konumuna gelir. Biz Sürat Lojistik olarak bu vizyonla hareket ediyoruz. Hem ülke içinde lojistik merkezler kuruyor hem de yurt dışına uzanan bir taşıma ağı inşa ediyoruz. Türkiye'nin lojistik üssü olma potansiyeli oldukça yüksek. Yeter ki altyapı yatırımları hız kesmeden devam etsin" değerlendirmesinde bulundu.

'İNTERMODAL HATLARI DAHA DA GÜÇLENDİRECEĞİZ'

Türkiye ile Avrupa hattında taşıma işlemlerinin rahat ve sorunsuz bir şekilde

devam ettiğini de belirten Türkel sözlerine şöyle devam etti: "Avrupa yapılanmamız için acente ağıımızı kurmuş durumdayız. İntermodal taşımacılık hizmetinde aktif biçimde devrediyoruz. Süreç uygunluğu sağlandığında yurt dışı taşımacılığında intermodal taşımacılığı birincil tercih olarak konumlandırıyoruz. Hem maliyet hem de zaman yönetimi açısından 'en mantıklı çözüm' olan intermodal hatları daha da güçlendirmek 2026 yılı planlarımız içinde de yer alıyor. Bu arada operasyonel kapasite tarafından hızlı bir büyüme içindeyiz. Kısa bir süre önce iki yeni depomuz faaliyete geçti. Üçüncü bir deponun açılması için planlamalarımız da sürüyor. Bu sırada hizmet alanlarımızı geliştirmeye devam ediyoruz. Örneğin yakın zamanda AVM lojistiğine adım attık. Alışveriş merkezlerindeki tüm mağazalara ürün girişinden iadelerin yönetimine kadar uçtan uca hizmet veriyoruz. Ancak bizim için büyümenin sadece ciro artışı değil, süreç mükemmelliği, karbon nötr operasyonları ve çalışan memnuniyeti ile desteklenen bir bütün olduğunu özellikle belirtmek isterim."

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu:

Akıllı ve entegre ulaştırma sistemleriyle TÜRKİYE'Yİ ÖNCÜ KONUMA TAŞIYORUZ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye'nin lojistik altyapısına son 23 yılda 39 milyar dolarlık ek değer kazandırıldığını, 2026'da ulaştırma yatırımları için ayrılan bütçenin 571 milyar TL'ye çıkarıldığını ve demiryolunun payının yüzde 53'e yükseldiğini açıkladı. Bakan, limanlarda 456 milyon tonu aşan elleçleme performansının ve Kalkınma Yolu Projesi'nin sağlayacağı 50 milyar dolarlık etkinin, Türkiye'yi 2028'e kadar 25 lojistik merkeze taşıyacak stratejik dönüşümün temelini oluşturduğunu vurguladı.



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu ve TBMM Genel Kurulu'nda Bakanlığın 2026 yılı bütçesini sunarak ulaştırma yatırımları, stratejik projeler ve 2053 vizyonuna ilişkin kapsamlı değerlendirmelerde bulundu. Uraloğlu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde 2002'den bu yana ulaştırma ve haberleşmede "yapılamaz denileni başarma" anlayışıyla büyük bir dönüşüm gerçekleştirildiğini belirtti. Türkiye genelinde 2 bin 3 şantiyede, 103 bini aşkın personelle çalışmaların sürdüğünü belirten Uraloğlu, ulaştırma sektörünün 235 bin kişiye doğrudan istihdam sağladığını ifade etti. Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı'nın yalnızca bugünü değil, 2053 hedeflerini kapsayan bir yol haritası olduğunu vurgulayan Bakan, "İnsan ve çevre odaklı, akıllı ve güvenli entegre ulaştırma sistemleriyle dünyada öncü bir ülke olmayı hedefliyoruz" dedi.

300 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM 5,2 TRİLYON TL'LİK PROJE PORTFÖYÜ

Bakan Uraloğlu, Bakanlık vizyonunun ise Türkiye Yüzyılı'nda insan ve çevre odaklı, akıllı ve güvenli entegre ulaştırma sistemleri ve hızlı iletişim ağlarıyla dünyada öncü olmak olduğunu vurguladı. Bakan Uraloğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "Yatırımlarımız; üretim maliyetlerini düşürmekte, istihdamı artırmakta ve seyahat süresini azaltmaktadır. Bölgesel kalkınmayı destekleyen bu projeler, karbon emisyonlarını da önemli ölçüde azaltmaktadır. Son 23 yılda ulaştırma alanında 300 milyar dolarlık yatırım yaptık. Bu yatırımlar, yılda ortalama 1 milyonu aşkın kişiye istihdam etkisi oluşturmaktadır. Yatırım programında 870 ana proje kapsamında toplam 2 bin 171 proje bulunmaktadır. Bu projelerin toplam bedeli 5,2 trilyon liradır."

DEMİRYOLUNUN PAYI YÜZDE 53

KARAYOLUNUN YÜZDE 39

2026 yılında yatırımlar için 571 milyar liraya ödenek ayrılacağını söyleyen Bakan Uraloğlu, "2026 yılı bütçesinde demiryolu yatırımlarının payı yüzde 53, karayolunun yüzde 39'dur. Bu denge, demiryolunun yolcu ve yük taşımacılığındaki payını artırma hedefimizin yansımasıdır" şeklinde konuştu. Türkiye'de yük ve yolcu taşımalarının yüzde 91'inin karayoluyla yapıldığını ifade eden Bakan Uraloğlu, demiryolunun payını artırmanın enerji verimliliği ve çevresel sürdürülebilirlik açısından öncelikleri olduğunu da vurguladı.

KALKINMA YOLU 50 MİLYAR DOLARLIK KATKISI SAĞLAYACAK

Türkiye'nin ticari ve jeopolitik konumuna dikkat çeken Uraloğlu, Türkiye'nin altyapı hamleleri, kriz çözme kabiliyeti güven inşa eden yaklaşımla "jeostratejik bir barış ve güven adası" hâline geldiğini ifade etti. Bakan Uraloğlu, "Türkiye, sadece üzerinden geçen bir köprü ülke değil, ticaretin rotasını çizen, yönünü tayin eden büyük bir ülkedir. Bu nedenle artık sadece 'Türkiye'siz koridor olmaz' demiyor; aynı zamanda 'Türkiye'siz güvenlik ve istikrar da olmaz' diyoruz" dedi. Orta Koridor'un Asya-Avrupa arasında en kısa ve güvenli rota olduğunu belirtti. Denizyoluyla 45 gün süren taşımaların Türkiye üzerinden demiryoluyla 18 günde tamamlandığını aktaran Uraloğlu,



lu, Çin'den gelen yüklerin Marmaray üzerinden Avrupa'ya ulaştırıldığını söyledi. Basra Körfezi'nden Türkiye üzerinden Avrupa'ya uzanan Kalkınma Yolu Projesi ile ülkeye 50 milyar dolar üretim ve 63 bin istihdam katkısı sağlanacağını ifade eden Uraloğlu, projeyi "kıtalararası ticaretin omurgası" olarak niteledi.

39 MİLYAR DOLARLIK DEĞER KAZANDIRILDI

Son 23 yılda ulaştırma ve haberleşme alanına Kamu Özel İşbirliği projeleri dahil yaklaşık 300 milyar dolarlık yatırım gerçekleştirdiklerini vurgulayan Bakan Uraloğlu, "Bugün 4 sektörde tamamladığımız 71 Kamu Özel İşbirliği projesinin yatırım büyüklüğü 51 milyar dolardır. Emtia fiyatlarındaki döviz bazlı artışlar esas alındığında, aynı projeleri bugün yeniden yapmanın bedeli 90 milyar dolardır" diye konuştu. Söz konusu yatırımların sadece kamu bütçesiyle yapılması halinde bu projelerin ya yıllarca gecikeceğini ya da hiç yapılamayacağını söyleyen Bakan Uraloğlu, "Kamu Özel İşbirliği modeliyle, projeleri vaktinde hat-ta vaktinden önce bitirerek devletimizin elini güçlendirdik ve ülkemize 39 milyar dolarlık daha karlı bir yatırım sağlamış olduk." dedi.

MARMARAY'LA 62 MİLYON TON EMİSYONU ENGELLEDİ

Bakan Uraloğlu, sunumunda ulaştırma yatırımlarını yalnızca ekonomik büyüme değil, çevresel etkiler ve sürdürülebilirlik ilkeleriyle de ele alındığını belirterek "Toplam emisyonumuzu ve projelerimizin sağladığı emisyonu azalttımını hesaplıyoruz. Sadece Marmaray'la 62 milyon ton emisyonu engelledik. Net sıfır emisyon hedefiyle uyumlu ulaştırma vizyonumuzla, yeşil dönüşüme öncülük ediyoruz" açıklamasında bulundu. Elektrikli araç altyapısının hızla genişlediğini belirten Bakan, Türkiye'de elektrikli araç sayısının 321 bini, şarj soket sayısının ise 35 bini aştığını kaydetti. Havacılık ve denizcilikte yeşil dönüşümü desteklediklerini, Yeşil Liman Sertifikası ve dekarbonizasyon projelerinin sürdürüğünü açıkladı.

6 Şubat depremleri sonrasında ulaştırma altyapısının dayanıklılığının test edildiğini ifade eden Uraloğlu, "Deprem bölgesindeki 9.176 km'lik karayolu ağının yüzde 98'i hasar görmemiştir. Hasar gören kesimler için 98 milyar liralık kapsamlı bir onarım seferberliği yürütüyoruz." dedi. Demiryolu hattındaki 274 kilometrede onarımların tamamlandığını, tren trafiğinin açıldığını belirtti.

Uraloğlu, 2 bin 251 kilometrelik hızlı tren ağı ile Türkiye'nin hızlı trenle tanıştığını belirterek, nüfusun yüzde 51'inin hızlı tren konforundan yararlandığını kaydetti. Devam eden hatlarla birlikte 2028'e kadar 27 ilin hızlı trenle birbirine bağlanacağını açıkladı. Ankara-İzmir, Mersin-Adana-Gaziantep, Bandırma-Bursa-Osmaneli, Halkalı-Kapıkule gibi stratejik hatların tamamlanma takvimlerini paylaşan Uraloğlu, Ankara-İstanbul Süper Hızlı Tren Projesi ile iki şehir arasındaki seyahat süresinin 80 dakikaya düşeceğini söyledi.

LOJİSTİK MERKEZ SAYISI 25'E ÇIKACAK

Demiryolu taşımacılığında özel sektör payının hızla arttığını belirten Uraloğlu, "2018'den 2025'e kadar serbestleşme oranını iki kattan fazla yükselterek sektöre rekabet ve verimlilik kazandırdık. Ülkemizde demiryolu ağımızın başta sanayi bölgeleri ve limanlar ile bağlantılarının sağlandığı iltisak hatlarının yapımına ve planlamalarına 12. Kalkınma Planı hedeflerimiz doğrultusunda devam etmekteyiz" dedi. Uraloğlu ayrıca, yapımı devam eden 7,1 kilometrelik Filyos Limanı ile Filyos Endüstri Bölgesi iltisak hattında, 30 kilometrelik Çukurova Bölgesi iltisak hattında, 65 kilometrelik Adapazarı Karasu demiryolu hattında ve 25 kilometrelik Dörtöyl-Hassa Tüneli ve Demiryolu Projesinde çalışmalara başlandığını söyledi. Bakan Uraloğlu, "Bugün 12 lojistik merkezimiz faaliyettedir; toplam 25 merkeze ulaşmayı hedefliyoruz. Bu merkezlerle sanayi, liman ve serbest bölgeler arasında demiryolu taşımacılığını entegre ediyoruz" diye konuştu.

MİLLİ TREN ÜRETİMİ HIZLANIYOR

TÜRASAŞ tesislerinde yerli ve millî üretimin artırıldığını belirten Uraloğlu, millî elektrikli tren ve millî banliyö tren setlerinin seri üretiminin başladığını söyledi. 2025 yılı sonuna kadar 10 elektrikli tren ve 8 banliyö setinin hizmete alınacağını kaydetti.

YÜK ELLEÇLEME MİKTARI 456 MİLYON TONU AŞTI

Bakan Uraloğlu, Türkiye'nin, denizcilik sektöründe büyüyen altyapısı ve stratejik yatırımlarıyla önemli bir merkez haline geldiğini de belirterek "Denizcilikte de büyük bir yükseliş içindeyiz. Yük elleçleme miktarımız 456 milyon tonu aştı. Dünyanın en fazla konteyner elleçleyen ilk 100 limanı arasında olan Ambarlı, Kocaeli, Tekirdağ ve Mersin Limanlarımızın yanına bu yıl ilk kez listeye giren Aliğa Limanımızı da ekledik" ifadelerini kullandı. Uraloğlu, denizcilikte Türkiye'ye sınıf atlatan tarihi bir başarı elde ettiklerini belirten Bakan Uraloğlu, sözlerine şu şekilde devam etti: "2002 yılında 17. sırada yer alan filomuz, 2025 yılının ilk yarısında 2 bin 203 gemiyle dünya deniz ticaretinde 10. Sıraya yükseldi. Montrö Sözleşmesi'ndeki 'Altın Frank' güncellemeleriyle, boğaz geçiş gelirimiz son üç yılda 38 milyon dolardan 223 milyon dolara yükseldi. Tersanelerimiz gemi inşasının tüm aşamalarını kendi bünyesinde gerçekleştiren bir yapıya ulaştı; yıllık üretim yaklaşık 300 bin dedveyt ton kapasiteye, ihracat değeri kilogram başına 20 dolara çıktı."

2025 yılının, ulaştırma ve haberleşmede büyük atılımların hayata geçtiği bir yıl olduğunu dile getiren Bakan Uraloğlu, "Yollarımız, havalimanlarımız, limanlarımız ve haberleşme altyapımızla Türkiye'nin çehresi değişti. 2025 yılında toplam yatırım tutarı 189 Milyar lira olan 44 projeyi tamamlayarak vatandaşımızın hizmetine sunduk" açıklamasında bulundu.



Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe: Lojistikte her 1 puanlık iyileşme ihracatı

%0,77 ARTIRIYOR



TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin lojistik performansında her 1 puanlık iyileşmenin ihracatı %0,77 artırdığını belirterek en kritik sorunun liman ve sınır kapılarındaki uzun beklemeler olduğunu söyledi. Gültepe, ilk 30 LPI hedefi için de üç acil adımı sıraladı: veri kalitesinin artırılması, gümrüklerin dijitalleşmesi ve altyapının entegre hale getirilmesi.

faiz" politikası nedeniyle dünyanın en pahalı ülkelerinden biri haline geldik. Üretim maliyetlerinde dolar bazında Asya'daki rakiplerimize göre yüzde 60-65, Doğu Avrupa'daki ülkelere göre yüzde 15-20 daha pahalıyız. Özellikle emek yoğun sektörlerde fiyat rekabeti ciddi biçimde hissediliyor. Bu nedenle ihracatımızda son üç yıldır çok sınırlı bir artış elde edebiliyoruz.

2024'te mal ihracatımızı yüzde 2,4 artışla 261,8 milyar dolara, hizmet ihracatımızı yüzde 11 artışla 117,2 milyar dolara yükseltmiştik. Her iki alanda da tarihsel olarak en yüksek yıllık değerleri yakaladık. 2025'te de ihracatımızda sınırlı artış devam ediyor. Yılı 270 milyar dolar civarında bir ihracatla tamamlayacağımızı söyleyebiliriz.

2026'ya baktığımızda jeopolitik riskler, ticaret savaşları ve korumacılık önlemleri ihracatı zorlayacak gibi görünüyor. Bu nedenle yeniden rekabetçi üretim koşullarına dönmemiz kritik önem taşıyor. Rekabetçilikle ilgili sorunların aşılması durumunda OVP'de 2026 için öngörülen 282 milyar dolarlık hedefin de üzerine rahatlıkla çıkabiliriz.

Türkiye'nin son yıllarda artan dış ticaret hacmi, lojistik altyapı üzerindeki baskıyı daha görünür hale getirirken, ihracatçıların rekabet gücünü belirleyen en kritik unsur olarak "hız ve akıcılık" öne çıkıyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, özellikle limanlarda ve sınır kapılarında yaşanan bekleme sürelerinin ihracat performansını doğrudan zayıflatıldığını belirterek, "Bugün ihracatımızın en fazla zorlandığı konu bu beklemeler. Süreçler yavaşladıkça teslimat güvenilirliği bozuluyor, maliyetler artıyor" dedi. Gültepe'ye göre Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi'nde ilk 30'a girme hedefi için veri kalitesinin artırılması, gümrük süreçlerinin tam dijitalleşme ile hızlandırılması ve demiryolu-denizyolu entegrasyonunun güçlendirilmesi şart.

ASYA'YA GÖRE %60 DAHA PAHALI ÜRETİM REKABETÇİLİĞİ ZORLUYOR
2024'te 262 milyar dolar ihracat gerçekleştirildi. Türkiye'nin son yıllardaki ihracat performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu ivmenin sürdürülebilirliği açısından hangi riskler öne çıkıyor?

Üretim ve ihracat açısından son üç yıl hayli zor geçti. 2023'te küresel talepteki daralma nedeniyle istediğimiz oranda ihracat artışı elde edememiştik. 2024 ve 2025'te ise rekabetçiliğimizin zayıflamasının olumsuz yansımalarını fazlasıyla hissettik.

En büyük sorun, üretim maliyetlerimizin dünya ortalamasının çok üstüne çıkması. Enflasyonla mücadele kapsamında uygulanan "düşük kur-yüksek

Lojistik Performans Endeksi'nde ilk 30'a girme hedefi kapsamında, Türkiye'nin kısa vadede atması gereken en kritik üç adım nedir?

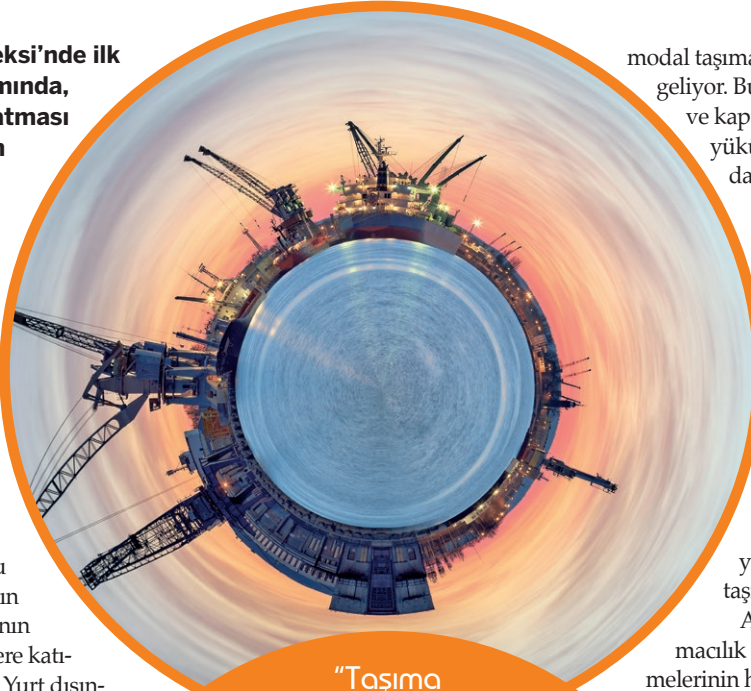
Türkiye'nin Lojistik Performans Endeksi'nde ilk 30'a girebilmesi için kısa vadede yapması gereken en kritik üç adım bence oldukça net. Öncelikle, elimizdeki verilerin kalitesini artır-mamız gerekiyor. Dünya Bankası'nın LPI anketlerine Türkiye'den katılımın düşük olması, aslında gerçek performansımızın tam olarak görünmemesine yol açıyor. Bu yüzden hem lojistik STK'larının hem de ilgili kamu kurumlarının birlikte hareket ederek anketlere katılımı teşvik etmesi çok önemli. Yurt dışındaki iş ortaklarımızın da Türkiye'nin doğru değerlendirilmesi için bilgilendirilmesi gerekiyor.

İkinci adım, gümrük ve sınır işlemlerini hızlandırmak ve mümkün olduğunca dijitalleştirmek. Bugün hâlâ fiziki kontrollerin yoğun olması, bürokrasinin fazlalığı ve uzun bekleme süreleri maliyetleri artırıyor ve doğal olarak "Gümrükler" alt endeksinde puanımızı aşağı çekiyor. Tamamen kağıtsız işlem yapabilen bir sisteme geçmek, Tek Pencere Sistemi'ni daha kapsayıcı hale getirmek ve liman topluluk sistemlerini birbirine entegre etmek bu noktada büyük fark yaratır.

Üçüncü kritik konu ise altyapının entegre hale getirilmesi. Türkiye'de taşımacılık büyük ölçüde karayoluna dayanıyor. Bu nedenle demiryolu ve denizyolu entegrasyonu istenen seviyede değil. Limanların ve OSB'lerin demiryolu ağına bağlanması, iltisak hatlarının hızla tamamlanması ve kombine taşımacılık yönetmeliğinin etkin uygulanması, hem altyapı hem de maliyet rekabeti açısından kısa sürede güçlü bir iyileşme sağlar.

Lojistik performansındaki her 1 puanlık iyileşmenin ihracatı %0,77 artırdığını belirttiniz. Bugün Türkiye ihracatının önündeki en büyük lojistik engel sizce hangisi?

Bugün en çok zorlandığımız lojistik konu, limanlarda ve sınır kapılarında yaşanan beklemler. Bu bekleme süreleri uzadıkça hem süreçler yavaşlıyor hem de teslimatların güvenilirliği olumsuz etkileniyor. Özellikle denizyolunda geri dönüş sürelerinin uzaması ve dış ticaret işlemle-rindeki yoğunluk, ihracatçının hızını kesen



"Taşıma modlarını çeşitlendirmek için atılması gereken en önemli adım, demiryolunu güçlendirecek altyapı ve mevzuat düzenlemelerine hız vermek. Bugün hâlâ büyük ölçüde karayoluna bağımlıyız. Oysa limanlar, lojistik merkezler ve OSB'ler demiryoluna daha güçlü bağlandığında intermodal taşımacılık çok daha kolay işler hale geliyor. Bu bağlantıların tamamlanması ve kapasite eksiklerinin giderilmesi, yükün doğal olarak farklı modlara dağılmasını sağlar."

temel başlıklar arasında.

Bu yüzden gümrük süreçlerinin daha dijital ve daha entegre bir yapıya geçmesi, hem maliyetleri azaltır hem de firmaların rekabet gücünü güçlendirir. Kısacası, akıcı ve hızlı işleyen bir gümrük-lojistik sistemi ihracatın önünü ciddi şekilde açar.

'HALA BÜYÜK ÖLÇÜDE KARAYOLUNA BAĞIMLIYIZ' İhracat yüklerinin %74'ünün denizyolu ile taşındığı mevcut tabloda, taşıma modlarının çeşitlendirilmesi için hangi yapısal veya mevzuatsal adımların atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Taşıma modlarını çeşitlendirmek için atılması gereken en önemli adım, demiryolunu güçlendirecek altyapı ve mevzuat düzenlemelerine hız vermek. Bugün hâlâ büyük ölçüde karayoluna bağımlıyız. Oysa limanlar, lojistik merkezler ve OSB'ler demiryoluna daha güçlü bağlandığında inter-

modal taşımacılık çok daha kolay işler hale geliyor. Bu bağlantıların tamamlanması ve kapasite eksiklerinin giderilmesi, yükün doğal olarak farklı modlara dağılmasını sağlar.

Bunun yanında, gümrük süreçlerinin tüm taşıma modlarını kapsayacak şekilde tamamen dijitalleşmesi ve tek pencere sisteminin her alanda etkin kullanılması, firmaların modlar arasında geçiş yapmasını ciddi ölçüde kolaylaştırır. Ro-Ro hatlarının desteklenmesi, yeni alternatif koridorların devreye alınması da karayolundaki yoğunluğu azaltarak dengeli bir taşımacılık yapısı oluşturur.

Ayrıca AB'nin intermodal taşımacılık kurallarıyla uyumlu düzenlemelerinin hızlanması, hukuki çerçevenin modernize edilmesi ve demiryoluna yük kaydirmayı teşvik eden politikalar, performansını maliyet dışında da yukarı çekecektir. Bu adımlar bir araya geldiğinde, Türkiye'nin lojistik ekosistemi çok daha rekabetçi hale gelir. İhracatta hem maliyet hem hız avantajı sağlanır.

Demiryolunun ihracattaki payı yalnızca %1 seviyesinde. Bu oranı artırmak için TİM'in kamu ile birlikte yürüttüğü öncelikli çalışmalar nelerdir?

TİM olarak Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile çok yakın bir çalışma içerisindeyiz. Bakanlığın Strateji Geliştirme Başkanlığı tarafından yürütülen intermodal taşımacılık çalışmalarına biz de aktif olarak katkı veriyoruz. Bu çerçevede, "Türk Demiryolu Sektöründe Intermodal Hizmetlerin Güçlendirilmesi" projesinde yer alıyor ve beş ana yük koridorunun (Orta Koridor, Van Gölü, Samsun-Mersin, Ağır Yük ve İzmir Hattı) detaylı analizlerinde görev alıyoruz. Bu analizlerle, ihracat açısından en fazla faydayı sağlayacak koridorların doğru şekilde önceliklendirilmesi amaçlanıyor.

Aynı zamanda, demiryolunda kapasitenin nasıl artırılacağına yönelik dijital modelleme çalışmalarına da destek veriyoruz. Böylece hem hatların verimli kullanılması hem de ihracatçıların demiryolu alternatifine daha kolay yönelmesi için somut adımlar atılmış oluyor.

'LOJİSTİK YÜKÜMÜZ 11 YILDA YÜZDE 54 ARTTI'

THY ve DHL Express ile yapılan indirimli sevkiyat protokolü özellikle KOBİ ihracatçılarını güçlendirmeyi

hedefliyor. Bu iş birliğinin Türkiye'nin toplam ihracat hacmine nasıl bir katkı sağlayacağını öngörüyorsunuz?

Bugün ürünü alıcıya, en hızlı, en güvenilir ve en uygun maliyetle ulaştırabilmek rekabette önemli bir avantaj unsuru olarak öne çıkıyor. Özellikle raf ömrü kısa ürünlerde hızın ne kadar belirleyici olduğunu ihracatçılar çok iyi biliyor. Uzak pazarlara giderken de hava kargo çoğu zaman tek seçenek haline geliyor. Bu nedenle hem hız hem maliyet, firmalarımız için büyük önem taşıyor.

Tam da bu noktada iki önemli iş ortağıyla iş birliği içindeyiz. Türk Hava Yolları ile bugüne kadar altı kez protokol imzaladık. Son olarak da DHL Express Türkiye ile KOBİ'lerimizi özellikle güçlendirecek yeni bir indirimli sevkiyat ile iş birliğini devreye aldık. Çünkü biliyoruz ki ürünü bir gün daha erken teslim eden, pazarda ciddi bir avantaj elde ediyor.

Türkiye'nin ihracat tonajı 2014'te 99 milyon tondan 2024'te 153 milyon tona çıktı. Yani lojistik yükümüz 11 yılda yüzde 54 arttı. Bu artış, hızlı ve uygun maliyetli hava kargonun ihracatçılar için ne kadar hayati hale geldiğini de açıkça gösteriyor. Protokollerle hem bu yükü daha verimli yönetiyoruz hem de ihracat hacminin büyümesine katkı sunuyoruz.

Mevcut lojistik altyapısı ihracatta orta vadeli hedeflerde öngörülen lojistik yükü taşıyabilecek kapasitede mi? Eksiklik gördüğünüz kritik alanlar neler?

Türkiye'nin lojistik altyapısı son yıllarda gerçekten önemli bir ivme kazandı ve bugün geldiğimiz noktada ihracattaki büyüme taşıyabilecek güçlü bir alt yapıya var. Coğrafi konumumuz da bize ciddi bir



avantaj sağlıyor. Bu anlamda elimiz güçlü. Ancak 2028'de hedeflediğimiz 308,5 milyar dolarlık ihracat seviyesine sağlıklı bir şekilde ulaşmak için bazı alanlarda hızlanmamız gerektiği de açık.

En kritik ihtiyaçlardan biri, limanların demiryolu ile daha güçlü bağlanması. Bu entegrasyon tamamlandığında hem iç taşımacıya hem dış ticarete çok daha verimli bir yapı ortaya çıkıyor. Sınır kapıları da diğer önemli alanlardan biri. Bazen karşı ülkelerden kaynaklanan yavaşlıklar yaşanabiliyor.

Ticaret Bakanlığımız bu sorunları çözmek için muhatap ülkelerle düzenli temaslarını sürdürüyor.

Gümrük süreçlerinde dijitalleşmenin derinleşmesi, kurumlar arasındaki veri akışının hızlanması ve süreçlerin daha akıcı hale gelmesi ise ihracatçının sahada en çok fark edeceği iyileştirmeler arasında. Bu adımlar atıldıkça Türkiye'nin lojistik altyapısının hem hedeflenen büyümeyi rahatlıkla taşıyacağına hem de daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşacağına inanıyoruz.

TÜRKİYE, AB'NİN 150 EURO SINIRINDA MUAFİYET İÇİN MASADA

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, AB'nin 150 euro altı e-ticaret gönderilerinde gümrük muafiyetini kaldırma planının Türkiye açısından ciddi riskler barındırdığını belirterek, Türkiye'nin bu düzenlemeyi muaf tutulması için yürütülen diplomatik temasların sürdüğünü açıkladı. Gültepe, söz konusu düzenlemenin aslında Çin'den gelen yoğun ve kontrolsüz küçük paket akışını sınırlamaya yönelik bir adım olarak ortaya çıktığını ancak kararın mevcut haliyle Türkiye'yi de kapsaması nedeniyle özellikle tekstil, hazır giyim ve KOBİ ağırlıklı e-ihracat için olumsuz sonuçlar doğurabileceğini vurguladı.

Gültepe, bugün e-ihracatın Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yüzde 2,5'ine karşılık geldiğini ve 6,5 milyar dolarlık bir hacme ulaştığını hatırlatarak, "Bu hacmin büyük bölümü AB pazarına yapılıyor. Öte yandan yabancı tüketicilerin Türk e-ticaret platformlarından yaptığı harcamaların toplam içindeki payının yalnızca yüzde 6,2 olması, sektörün hâlen dış pazarda ölçeklenmeye ihtiyaç duyduğunu gösteriyor" dedi. Bu nedenle planlanan düzenlemenin büyüme

aşamasındaki Türk KOBİ'lerini doğrudan etkileyebileceğini ifade etti.

Türkiye'nin bu karardan muaf tutulması gerektiğini AB tarafına hem teknik hem diplomatik kanallardan güçlü şekilde ilettiklerini belirten Gültepe, Gümrük Birliği ortaklığı, tedarik zinciri entegrasyonu ve AB ile ekonomik karşılıklılık çerçevesinde Türkiye'nin Çin ile aynı kategoriye konulmaması gerektiğini açık şekilde ortaya koyduklarını söyledi. Gültepe, görüşmelerde Türk KOBİ'lerinin karşılaşılabilecek maliyet baskısını somut verilerle anlattıklarını dile getirdi.

TİM Başkanı, muafiyet sağlanamaması ihtimaline karşı alternatif senaryolar üzerinde de çalıştıklarını belirterek, AB'ye yönelik e-ihracat desteklerinin güçlendirilmesi, lojistik maliyetlerini azaltacak mekanizmaların devreye alınması ve KOBİ'lere ilave koruyucu tedbirlerin bu senaryolar arasında yer aldığını ifade etti. Mustafa Gültepe, "Süreci hem diplomatik hem teknik düzeyde çok yakından takip ediyor, Türkiye'nin haklı talebini en güçlü şekilde savunmaya devam ediyoruz" dedi.

11. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

HAZİRAN 2026
İSTANBUL

LOJİSTİK EKOSİSTEMİNDE DÖNÜŞÜM ve KÜRESEL REKABET



11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, sektörde 31 yıldır aylık olarak yayınlanan UTA Lojistik Dergisi tarafından Haziran 2026 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek. 10 yıldır ekonomi dünyası, kamu ve lojistik sektörünü bir araya getirerek reel sektörleri ve lojistik sektörünü buluşturan Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 11. Yılında; Lojistik Ekosistemi ve Küresel Rekabet: Entegre Çözümler ve Akıllı Dönüşüm ana başlığıyla dünyada lojistik ekosisteminde yaşanan dönüşümlerin parametrelerini ve ülkemize yansımalarını, Türkiye'nin lojistik ekosistemindeki değişimlere uyumunu, yapılanları ve yapılması gerekenleri, küresel rekabetin oluşturduğu yeni şartları gündeme taşıyor.

- » Entegre Lojistik Ekosistemi: Politikalardan Üretime, Teknolojiden Sahaya
- » Küresel Rekabette Güçlü Lojistik Ekosistemi: İşbirliği, Yenilik ve Sürdürülebilirlik
- » Lojistik Ekosisteminde Stratejik Dönüşüm: Kamu ve Sektör İçin Yeni Yol Haritaları

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK BULUŞMASI

**LİDER SEKTÖRLERİN GELECEK PLANLARI,
DİJİTAL DÖNÜŞÜM PROJELERİ, LOJİSTİK SÜREÇLERİ ve
SEKTÖRDEN BEKLENTİLERİ**

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

**10. YILIN
LOJİSTİKTE BAŞARI
ÖDÜLLERİ TÖRENİ ve
GALA YEMEĞİ
Haziran 2026**

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

EGELİ İHRACATÇILAR

Lojistik projelerin sahada hızla hayata geçmesini istiyor

Aşırı kapasite navlunları geriletti ancak yüksek finansman, enerji ve işçilik maliyetleri lojistiği ucuzlatmaya yetmedi. 2025 ihracatçı için "kâr değil hayatta kalma" yılı olurken, Ege İhracatçı Birlikleri 2026'da Kemalpaşa Lojistik Merkezi, liman modernizasyonları, yeni ticaret rotaları ve yeşil lojistik yatırımlarıyla hız ve maliyet dengesini yeniden kurmayı hedefliyor.

2025 yılında küresel taşımacılıkta yaşanan aşırı kapasite nedeniyle navlun fiyatları gerilese de yüksek kredi faizleri, artan enerji giderleri, işçilik maliyetleri ve kur baskısı ihracatçının lojistikte beklediği maliyet avantajını yaratmadı. Asya-Avrupa hatlarında 40 ft konteyner ücretleri 3.000 doların altına inse bile, 2025 ihracatçı için kâr değil hayatta kalma yılı olarak kayıtlara geçti. Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) ise bu tablo karşısında rotayı hız, entegrasyon ve sürdürülebilirlik eksenine çevirdi.

EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, küresel rekabette artık sadece düşük fiyatın değil, lojistik hızın, çok modlu taşımacılığın ve yeşil dönüşümün belirleyici olduğunu vurgularken, 2026'ya girerken en kritik başlığın Kemalpaşa Lojistik Merkezi'nin devreye alınması olduğunu dile getirdi. İzmir'in liman yükünü hafifletecek ve kara-demir yolu entegrasyonunu güçlendirecek projenin yanı sıra Al-sancak ve Aliğa limanlarında modernizasyon ve derinlik artırımı yatırımlarının hızlandırılması, kara yolu taşımacılığında Avrupa geçiş belgeleri ve sınır kapılarındaki gecikmelerin azaltılması da EİB'in öncelikleri arasında yer alıyor. Yeşil lojistik, yeni tedarik rotaları ve Orta Koridor ile Kalkınma Yolu bağlantıları ise 2026'nın stratejik başlıkları olarak öne çıkıyor.

2025 GERÇEKLERLE YÜZLEŞME YILI OLDU

2025 yılı EİB açısından nasıl geçti? 2025 genel resmini nasıl değerlendiriyorsunuz?

2025 yılı, Türk ihracatçısı açısından gerçeklerle yüzleşme yılı oldu. Kurun baskılandığı, maliyetlerin kontrolsüz

arttığı, finansmana erişimin kısıtlandığı, öngörülebilirliğin tamamen kaybolduğu bir dönemi yaşadık. Ege İhracatçı Birlikleri'nin Ocak-Ekim döneminde ihracatı 15,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Son bir yıllık dönemde ise 18 milyar 517 milyon dolarlık ihracat yaptık. Rakamların arkasında gerçek bir üretim sıçraması değil, paritenin makyajladığı bir artış var. Ege İhracatçı Birlikleri'nin Ekim ihracatı yüzde 1,8 artarak 1 milyar 641 milyon dolara çıktı. Ancak ihracat artışımızın 55 milyon doları sadece döviz paritesinden kaynaklandı. Yani reel artış yerinde sayıyor. Bugün ihracatçıyı ayakta tutan parite etkisi, yarın terse döndüğünde tablo çok daha sertleşecek. Reel sektör üretmeye devam etti ama nefesini tutarak... Kâr değil, nakit akışını korumak temel hedef haline geldi. İhracatçının üzerinde üç büyük yük vardı:

- » Finansmana erişim sorunu,
- » Enerji ve hammadde fiyatlarındaki artış,
- » Kur belirsizliği ve parite etkisi.

Tüm bu unsurlar bir araya geldiğinde, üretici artık "risk alarak ayakta duran" bir yapıya dönüştü. Ege Bölgesi ihracatçısı, 2025 yılında da ayakta kalma-yı başardı. Ama artık bu, bir başarı değil; hayatta kalma refleksi.

İhracat artışlarımız son yıllarda ilk kez girdi maliyetlerindeki artışın altında kaldı. Enerjiye, işçiliğe, navluna ve ham maddeye ödediğimiz bedel, kazandığımız döviz yuttu. Kredi maliyetleri üç haneli oranlara dayandı, vadeler kısaldı, teminatlar ağırlaştı.

KOBİ ölçekli ihracatçıların sistemin dışında kalma riskiyle karşı karşıya. Kur tarafında ise görünür bir istikrar, görün-



Jak Eskinazi

meyen bir baskı var. Böyle bir ortamda ihracatın sürdürülebilirliğinden bahsetmek güç.

2025'in ilk yarısında yaşanan talep ve finansman zorlukları yılın ikinci yarısında toparlandı mı?

2025'in ilk yarısı, hem küresel talep daralması hem de finansmana erişimde yaşanan ciddi sıkışma nedeniyle ihracatçı için zor geçti. Küresel ölçekte talep bir miktar toparlansa da, maliyet baskılarının altında kalan ihracatçıyı rahatlatmaya yetmedi. Parite etkisi geçici bir destek sağladı; ancak reel sipariş hacminde geniş tabanlı bir ivme oluşmadı.

Finansman maliyetleri yılın ikinci yarısında düşmedi; aksine krediye erişim koşulları daha da sıkılaştı. KOBİ'lerin finansmana erişimi, 2025'in ikinci yarısında da ciddi bir darboğaz olmaya devam etti. Yüksek işçilik ve enerji maliyetleri, ikinci yarıdaki talep artışını büyük ölçüde etkiledi. Özetle, 2025'in ikinci yarısı bir toparlanma dönemi değil; bir durumu idare etme dönemi oldu.

2025'te Türkiye'nin ihracat rekabet gücünü etkileyen kritik başlıklar neler oldu?

2025'te Türkiye'nin ihracat rekabet gücünü en çok etkileyen unsurlar kur politikası, maliyet baskıları, finansmana erişim zorlukları ve küresel talepteki dalgalanmalar oldu. Kurun enflasyonun çok altında seyretmesi, ihracatçının fiyat avantajını zayıflatırken; enerji, işçilik ve hammadde maliyetlerinin hızla yükselmesi kâr marjlarını ciddi biçimde eritti. Kredi maliyetlerinin üç haneli seviyelere yaklaşması ve teminat şartlarının ağırlaşması özellikle KO-Bİ'leri zorladı ve rekabet gücünü sınırladı. Avrupa pazarında talebin zayıf seyretmesi, alıcıların daha düşük fiyat ve kısa vadeli siparişlere yönelmesi Türkiye'nin konumunu daha da kırılgan hale getirdi. Buna ek olarak Yeşil Mutabakat, CBAM ve tedarik zincirinde sürdürülebilirlik denetimleri gibi regülasyonlar, firmalar için ilave uyum maliyetleri doğurarak rekabet baskısını artırdı. Sonuç olarak 2025, ihracatçının rekabet gücünü artırmaktan çok, mevcut pozisyonunu korumaya çalıştığı bir yıl oldu.

2025 yılında lojistikte ne tür dönüşümler yaşandı? Kronik sorunlarda iyileşme oldu mu?

2025 yılında Avrupa tedarik zincirleri talebin kısmen istikrarlı kalmasına rağmen aşırı gemi kapasitesi nedeniyle ciddi bir fiyat baskısı altında kaldı. Asya-Avrupa hatlarında navlunlar hafiflik olarak gerilemeye devam etti ve 40ft konteyner ücretleri yeniden 3.000 doların altına çekildi. Avrupa limanları zaman zaman yoğunluk yaşasa da ithalatçıların düşük envanter politikası ve kısa vadeli sipariş eğilimi yüksek sezonun güçlenmesini engelledi. Taşıyıcılar kapasite kıskarak düşüşü frenlemeye çalışsa da bu hamle piyasanın yönünü değiştirmeye yetmedi. Sonuç olarak 2025, Avrupa ticaretinde talebin değil, arz fazlasının fiyatları belirlediği, navlunların yıl boyu zayıf seyrettiği bir yıl olarak öne çıktı.

LOJİSTİK YATIRIMLARINDA TEMPO TUTMADI

2025 lojistik altyapı projeleri – Kemalpaşa Lojistik Merkezi, liman modernizasyonları, serbest bölgeler ve “Serbest Şehir” önerinizde ilerleme oldu mu?

2025 yılında lojistik altyapı projelerinde ilerleme olsa da, ihracatçının ihtiyaç duyduğu hız yakalanamadı. İzmir'in lojistik yükünü hafifletecek Kemalpaşa Lojistik Merkezinde ilerlemeler var. Liman modernizasyonlarında ise kısmi dijitalleşme ve operasyonel iyileştirmeler yapıldı; ancak Alsancak Limanı'nın altyapı yenileme ve derinlik artırma yatırımlarının gecikmesi rekabet gücünü sınırlamaya devam etti. Aliğa'daki özel limanlarda daha hızlı bir modernizasyon görülse de bölge genelinde entegrasyon vizyonu eksik kaldı. Serbest bölgelerde yatırım ilgisi sürse de 2025'te ihracat kapasitesini dönüştürecek ölçekte bir genişleme veya uzmanlaşma adımı gerçekleşmedi. “Serbest Şehir” önerimiz ise daha fazla ilgi görmeye başlasa da henüz somutlaşmadı; ancak karbon regülasyonları ve yeşil dönüşüm baskıları arttıkça modelin gerekliliği daha görünür hale geldi. Kısacası 2025, lojistik ve altyapı projelerinde niyetin olduğu ama uygulama hızının yetersiz kaldığı bir yıl oldu.

Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve yeni tedarik rotaları 2025'te Ege ihracatçısını nasıl etkiledi?

2025'te Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve yeni tedarik rotalarındaki gelişmeler Ege ihracatçısına hem fırsat hem de belirsizlik getirdi. Orta Koridor'un yeniden canlanması, Çin ve Orta Asya pazarlarına erişimde süre avantajı sağlasa da yüksek geçiş maliyetleri ve siyasi riskler nedeniyle hattın sürdürülebilirliği konusunda firmalar temkinli kaldı. Kalkınma Yolu Projesi uzun vadede Ege için önemli bir alternatif oluşturma potansiyeli taşısa da 2025'te sahada henüz somut bir lojistik dönüşüm yaratmadı; daha çok stratejik beklenti yarattı. Avrupa'nın tedarik zincirlerini çeşitlendirme eğilimi Türkiye'yi doğal bir alternatif olarak öne çıkarsa da yüksek lojistik maliyetler, geçiş belgesi sorunları ve



yeşil dönüşüm baskıları bu fırsatın tam ölçekte rekabet avantajına dönüşmesini engelledi. Bu nedenle 2025, yeni rotaların ticareti hızlandırdığı bir yıl değil; daha çok yeni stratejik yönelimlerin şekillendiği bir yıl olarak kaydedildi.

KEMALPAŞA LOJİSTİK MERKEZİ EN KRİTİK PROJE

2026'ya girerken EİB'in lojistik öncelikleri ve yol haritası nedir?

2026'ya girerken EİB'in lojistik öncelikleri, ihracatçının hız ve maliyet avantajını yeniden güçlendirmeye odaklanıyor. En kritik başlık, Kemalpaşa Lojistik Merkezi'nin devreye alınması; çünkü bu proje İzmir'in liman yükünü hafifletecek ve kara-demir yolu entegrasyonunu güçlendirecek. İkinci öncelik, Alsancak ve Aliğa limanlarında modernizasyon ve derinlik artırımı yatırımlarının hızlandırılması, böylece Ege'nin dış ticaret kapasitesinin korunması. Üçüncü başlık ise Avrupa geçiş belgeleri ve sınır kapılarındaki gecikmelerin azaltılması, yani kara yolu taşımacılığının hızlandırılması.

Bunlara ek olarak EİB, 2026'da yeşil lojistik uygulamalarını yaygınlaştırmayı, yeni tedarik rotalarına uyumu artırmayı ve bölgenin lojistik altyapısını daha rekabetçi bir yapıya kavuşturmayı hedefliyor. Kısacası yol haritası, daha hızlı, daha düşük maliyetli ve daha sürdürülebilir bir lojistik ekosistemi oluşturmak üzerine kurulu.

KARBON REGÜLASYONLARININ ETKİSİ HİSSEDİLMEME BAŞLANDI

Yeşil Mutabakat ve karbon regülasyonları 2025'te daha belirgin hissedildi. Ege firmalarının hazırlık seviyesini nasıl görüyorsunuz? 2025'te Yeşil Mutabakat ve karbon regülasyonları Ege firmaları tarafından çok daha belirgin şekilde hissedildi. Bölgedeki ihracatçılar farkındalık açısından güçlü olsa da, hazırlık seviyesi özellikle KO-Bİ'lerde yetersiz kaldı. Büyük firmalar karbon raporlaması, dijital ürün pasaportu ve enerji verimliliği yatırımlarında adımlar atarken; KO-Bİ'ler

için dönüşümün finansman maliyeti ciddi bir engel oluşturdu. EUDR ve CBAM gibi düzenlemeler tedarik zinciri doğrulamasını zorunlu hale getirdi ve özellikle tarım, gıda, tekstil ve doğal taş sektörlerinde uyum baskısı arttı. Özetle Ege ihracatçısının yeşil dönüşüme bakışı olumlu, isteği yüksek; ancak finansman, teknik kapasite ve yol haritası ihtiyacı devam ediyor. Bu başlıklar çözülmeden yeşil dönüşümün rekabet avantajına dönüşmesi zor görünüyor.



fuvar lojistiğinde 2026'ya karbon nötr dönüşümle hazırlanıyor

Lima Logistics, 2025 sezonunda 130'un üzerinde uluslararası fuvarda aktif rol alarak fuvar lojistiğinde ihracatçıların çözüm ortağı olurken, 2026'ya ise karbon nötr operasyonlar ve sürdürülebilir uygulamalarla girmeye hazırlanıyor.



Serkan Kes

Lima Logistics, fuvar lojistiğini baştan sona tek bir zincir olarak ele alan bütünlümlü yapıyla 2025 sezonunda ihracatçılar için kritik bir çözüm ortağı olmayı sürdürdü. Yıl boyunca 130'un üzerinde uluslararası fuvar etkinliğinde aktif rol alan Lima, Türk firmalarının küresel pazarlarda güvenilir iş ortağı olma misyonunu daha da güçlendirdi.

2025 sezonunda özellikle tekstil, otomotiv, makine, endüstriyel üretim ve tasarım odaklı fuvarlarda geniş bir sektörel ağ oluşturan Lima Logistics; ABD'nin tüm eyaletleri, Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere, Kuzey Avrupa, Rusya, Kazakistan ve Özbekistan gibi birçok bölgede aktif hizmet sundu. Kadın emeği, dijitalleşen süreçler, yaygın hizmet ağı ve uluslararası üyelikler ile desteklenirken; fuvar lojistiğinde Türkiye'nin dünyaya açılan kapılarının biri olmaya devam etti.

'2026 DAHA ÇEVRECİ VE DAHA REKABETÇİ BİR DÖNEMİN BAŞLANGICI'

Fuar ve Etkinlik Lojistiği Departman Müdürü Serkan Kes, yıl değerlendirmesinde şirketin kazandığı ivmeyi ve yaklaşan dönüşümü şu sözlerle aktardı: "Gönderi toplama, gümrükleme, uluslararası taşıma, fuvar alanı lojistiği ve dönüş operasyonları... Tüm adımların planlı, sistemli ve şeffaf şekilde ilerlemesi katılımcılarımıza güven kazandırıyor. 2026'da karbon nötr operasyonlara geçişimizle birlikte fuvar taşımacılığını daha çevreci ve daha rekabetçi bir yapıya kavuşturmayı hedefliyoruz. Böylece hem çevreye

duyarlı hem de uluslararası rekabette firmalarımıza güç kazandıran yeni bir fuvar lojistiği dönemine adım atıyoruz."

LİMA GREEN – KARBON NÖTR FUAR TAŞIMACILIĞINA GEÇİŞ

Lima Logistics, 2026 yılında Lima Green markası altında tüm fuvar taşımacılığı süreçlerini karbon nötr hale getirmeye hazırlanırken; yeni nesil sürdürülebilir uygulamalarıyla öncü bir adım atıyor. ExpoCase adı verilen yeniden kullanılabilir taşıma modülleri, 2025 yılında çevreci dönüşümünün merkezinde yer alıyor.

ExpoCase İLE %30'A VARAN TASARRUF VE DAHA AZ ATIK

Tek kullanımlık karton, koli bandı ve ambalaj tüketimini azaltmak amacıyla geliştirilen ExpoCase, sürdürülebilir fuvar lojistiği için önemli bir yenilik sunuyor:

» Yeniden kullanılabilir kutu ve sandıklardan oluşan modüler yapı

» Karton kullanımında belirgin düşüş

» Ağaç kesiminin azalmasına doğrudan katkı

» Minimum %30 operasyonel maliyet avantajı

» Tek kullanımlık atıkların en aza indirilmesi

Lima Logistics, bu sistemi "lojistikte sürdürülebilir bir dönüşüm" olarak nitelendirirken; ExpoCase sayesinde hem çevresel etkiyi hem de gizli operasyon maliyetlerini azaltarak müşterilerine daha verimli, daha güvenilir ve daha çevre dostu bir fuvar lojistiği deneyimi sunuyor.



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!

HİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komite Başkanı Murat Baykara:

Lojistik sektörü 40 milyar dolarlık

HEDEFE KOŞUYOR



HİB Yönetim Kurulu Üyesi Murat Baykara, lojistik sektörünün 2028’de ulaşmayı hedeflediği 40 milyar dolarlık hizmet ihracatının Türkiye’nin küresel rekabetçiliğinde kritik bir rol oynadığını vurguladı. Baykara, sektörün her iyleşmesinin hem hizmet ihracatına doğrudan çarpan etkisi sağladığını hem de mal ihracatının omurgasını güçlendirdiğini belirtti.

Küresel ticarete daralma, Kızıldeniz krizi ve jeopolitik risklere rağmen Türk lojistik sektörü 2025’e güçlü bir performansla girdi. İlk 9 ayda 31,5 milyar dolar hizmet ihracatı gerçekleştiren sektör, Türkiye’nin mal ihracatının da temel taşı olarak öne çıkıyor. Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Lojistik Hizmetleri Komite Başkanı Murat Baykara, uluslararası koridorlardan finansmana, dijitalleşmeden sürdürülebilir taşımacılığa kadar pek çok alandaki gelişimin 2028’de 40 milyar dolarlık ihracat hedefinin belirleyici unsuru olacağını vurguladı.

TÜRKİYE’NİN LOJİSTİK AVANTAJI GÜÇLENİYOR

Hizmet ihracatında lojistik sektörünün 2025’te yüzde 35 paya ulaşması... 2028’de 40 milyar dolar hedefi açısından kritik kırılma noktaları neler olacak?

2025 yılında küresel ticarete yaşanan daralma, Kızıldeniz krizi ve jeopolitik risklere rağmen lojistik ve taşımacılık sektörümüz ilk 9 ayda 31,5 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşmıştır. Bu tablo, sektörün küresel şoklara karşı ne kadar dirençli olduğunu gösteriyor. 2028 yılında 40 milyar dolarlık hedefe ulaşırken en kritik kırılma noktalarını şu başlıklarda görüyoruz:

Türkiye’nin transit ve ara dağıtım merkezi rolü güçlenmeye devam edecek. Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Zengezur hattı

gibi projeler tamamlandıkça Türkiye, Asya-Avrupa arasındaki en güvenilir ve en kısa lojistik güzergâh hâline gelecektir. Buna paralel şekilde yeşil mutabakat ile uyumlu taşımacılık, karbon ayak izi izlenebilirliği ve intermodal altyapının gelişimi sektörün hem rekabetçiliğini hem de ihracat kapasitesini artıracaktır.

Dijitalleşme ve liman-liman dışı terminal verimliliği de kritik bir dönüşüm alanı olarak karşımıza çıkıyor. E-freight uygulamaları, tek pencere sistemleri ve yapay zekâ tabanlı operasyon yönetimi, Türkiye’nin lojistik hizmetlerde değer zincirinin üst segmentine çıkmasına katkı sağlayacaktır. Bütün bu alanlarda atılacak adımlar 2028 hedefinin belirleyici kırılma noktaları olacaktır.

HİB Lojistik Hizmetler Komitesi üye sayısının son üç yılda dört kat artması sektöre nasıl yansdı?

Lojistik Hizmetleri Komitemizin üye sayısının üç yıl gibi kısa bir sürede yaklaşık dört kat artarak 700’lere ulaşması, hem sektörün dinamizmini hem de HİB’in lojistik alanındaki görünürlüğünün güçlendiğini gösteren çok önemli bir gelişmedir. Bu artışın temelinde, sektörün ihtiyaçlarına doğru cevap veren destek politikaları ile Birliğimizin ulusal ve uluslararası alanda yürüttüğü tanıtım faaliyetleri yer almaktadır.

Ticaret Bakanlığımız tarafından uygulanan 5448 sayılı Genel Destek Programı, 5449 sayılı Yurtdışı Lojistik Ağlarının Desteklenmesi hakkında Karar ve 2564 Sayılı Hizmet Sektörleri Turquality ve Marka Destek Programlarının lojistik sektörünün ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde hazırlanarak uygulamaya konulması, firmalarımızın uluslararası pazarlara erişimini ciddi biçimde kolaylaştırdı. Depolama, yurt dışı pazar-

lama, tanıtım faaliyetleri ve uluslararası fuar katılımları gibi alanlarda sağlanan destekler sektörün hızlı büyümesine katkı sunarken, birçok firmanın Birlik çatısı altında yer alma motivasyonunu güçlendirdi.

Ayrıca Birliğimizin Ticaret Bakanlığı destekleriyle SIL Barcelona, Breakbulk Europe, TransLogistica Poland ve SITL Paris fuarlarında gerçekleştirdiği milli katılım organizasyonları, Türk lojistik sektörünün küresel ölçekte güçlü bir şekilde temsil edilmesini sağladı. Türkiye markası altında oluşturduğumuz profesyonel tanıtım ve iletişim etkisi, uluslararası alıcılara doğrudan erişim imkânı ve sektörün küresel görünürlüğündeki artış, Birliğimize üye olma eğilimini belirgin şekilde hızlandırdı.

Bu gelişmeler sonucunda üye sayısında ki yükseliş, sektör verilerinin daha sağlıklı toplanmasını, doğru politika önerilerinin geliştirilmesini ve uluslararası tanıtım çalışmalarının çok daha güçlü bir zeminde yürütülmesini mümkün kıldı. Üye tabanındaki genişleme, Türkiye’nin lojistik alanında küresel ölçekte daha etkili bir aktör hâline gelme sürecinin doğal bir yansımasıdır.

Türkiye’nin Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Zengezur’un gibi projelerde etkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

2025 yılı bu üç koridorun da Türkiye lehine belirgin şekilde güçlendiği bir dönem oldu. Orta Koridor, Kızıldeniz ve Süveyş hattındaki riskler sonrası Avrupa-Asya ticaretinin en güvenilir rotası hâline gelirken; Kalkınma Yolu, Basra Körfezi’ni Türkiye üzerinden Avrupa başta olmak üzere geniş bir coğrafyaya bağlayan en kısa ve en stratejik güzergâh olarak öne çıktı. Zengezur Koridoru ise Türk Devletleri Teşkilatı coğrafyasındaki ticari entegrasyonu güçlendirecek yeni bir kapı açıyor.

Türkiye'nin bu hatlarda aktif pozisyon alması, geçiş süreçlerinin sadeleşmesi, terminal yatırımlarının hızlanması ve taşıma süreçlerinin kısılması gibi somut sonuçlar doğurarak sektörümüzün rekabetçiliğine doğrudan katkı sağladı.

'LOJİSTİK AĞIMIZ ENTEGRE BİR YAPIYA EVRİLECEK'

AB'nin Küresel Geçit girişiminin Türkiye'yi desteklemesi lojistik ağlarını nasıl dönüştürür?

Bu destek, Türkiye'nin AB tedarik zincirinin ayrılmaz bir parçası olduğunu teyit eden çok önemli bir politik sinyaldir. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin bölgesel dağıtım merkezi rolü daha da güçlenecek, Avrupa şirketlerinin "nearshoring" stratejileri çerçevesinde Türkiye'ye yönelimi artacak ve lojistik sektörümüzde AB standartlarıyla daha uyumlu bir dijital ve sürdürülebilir altyapı tesis edilecektir. Bu çerçevede Türkiye'nin lojistik ağları ve tedarik zinciri rolü daha entegre ve daha stratejik bir yapıya evrilecektir.

Finansmana erişim 2025'te hem lojistik firmaları hem sanayiciler için zorlaştı. Eximbank desteklerini yeterli buluyor musunuz?

Finansmana erişim lojistik sektörünün en kritik başlıklarından biridir; çünkü sektörümüz uzun vadeli ve yüksek sermaye gerektiren yatırımlar yapmaktadır. Eximbank ve İGE ile görüşmelerimiz sonrasında mal ihracatına verilen kredilerden uzun vadeli kullanma imkanı bulduk. Eximbank'ın sunduğu destekler sektör açısından değerli olmakla birlikte, önümüzdeki dönemde daha uzun vadeli, daha uygun maliyetli ve lojistik odaklı finansman modellerine ihtiyaç duyulduğunu düşünüyoruz. Özellikle yeşil taşımacılık yatırımları için sürdürülebilir finansman mekanizmalarının geliştirilmesi önümüzdeki yılların belirleyici alanı olacaktır.

2030'a kadar Kafkasya-Avrupa-Asya ticaret hacminde beklenen %30 artıştan



"2053 vizyonu Türkiye'nin yalnızca transit bir ülke değil, Avrasya'nın lojistik omurgası hâline gelmesini öngörüyor. Bu kapsamda intermodal terminaller, lojistik köyler ve liman kapasite artırımları gibi altyapı yatırımlarının sürmesi; yapay zekâ tabanlı dijital çözümlerle operasyonel verimliliğin artırılması; karbon nötr taşımacılık politikalarının güçlendirilmesi kritik önem taşıyor."

Türk lojistik firmaları nasıl pay alabilir?

Türkiye'nin coğrafi konumu bu büyümeden en fazla fayda sağlayabilecek ülkelerin başında geliyor. Kapasite artırımı, terminal verimliliği, gümrüklerin revizyonu ve Türk Devletleri Teşkilatı ülkeleriyle geçiş süreçlerinin daha da sadeleştirilmesi sektörümüzün bu artıştan daha yüksek pay almasını sağlayacaktır. 2030 perspektifinde sektörümüz için en hızlı büyüyecek alanlardan biri olacaktır.

'TÜRK FİRMALARININ ESNEKLİĞİ KÜRESEL TESTİ GEÇTİ'

Küresel düzeyde liman grevleri, savaşlar, bölgesel çatışmalar... Türk lojistik

sektörü bu krizlere karşı ne kadar dayanıklı?

2023-2025 dönemindeki küresel şoklar Türk lojistik sektörünün dayanıklılığını çok net şekilde ortaya koydu. Firmalarımızın alternatif rota oluşturma kabiliyeti, operasyonel esnekliği ve kriz dönemlerinde hızlı kapasite yönetimi yeteneği, Türkiye'yi güvenilir bir taşıyıcı ülke olarak öne çıkardı. Bu süreçte coğrafi avantajlarımızın yanı sıra dijitalleşmenin getirdiği izlenebilirlik ve optimizasyon kapasitemiz de sektörümüzü bir adım öne taşıdı.

"Türkiye Yüzyılı" vizyonunda lojistik sektörünün temel yapı taşı olması... 2053 hedefi doğrultusunda hangi adımlar kritik?

2053 vizyonu Türkiye'nin yalnızca transit bir ülke değil, Avrasya'nın lojistik omurgası hâline gelmesini öngörüyor. Bu kapsamda intermodal terminaller, lojistik köyler ve liman kapasite artırımları gibi altyapı yatırımlarının sürmesi; yapay zekâ tabanlı dijital çözümlerle operasyonel verimliliğin artırılması; karbon nötr taşımacılık politikalarının güçlendirilmesi kritik önem taşıyor. Bu üç eksen Türkiye'nin 2053 vizyonuna ulaşmasında belirleyici olacaktır.

'2025-2030 DÖNEMİ TÜRKİYE İÇİN STRATEJİK SIÇRAMA YILLARI OLACAK'

HİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komite Başkanı Murat Baykara, lojistik sektörünün hem hizmet hem mal ihracatının temel taşıyıcısı olduğunu vurgulayarak sektörün Türkiye ekonomisindeki rolüne ilişkin önemli değerlendirmelerde bulundu. Baykara açıklamasında şu ifadelerle yer verdi: "HİB olarak öncelikli hedefimiz; Türk lojistik firmalarının küresel pazarlardaki rekabet gücünü artırmak, uluslararası tanıtım faaliyetlerini güçlendirmek ve Türkiye'nin bölgesel lojistik merkez olma vizyonunu desteklemektir. Lojistik sektörü yalnızca hizmet ihracatına katkı sunan bir alan değildir; aynı zamanda Türkiye'nin mal ihracatının

da omurgasını oluşturmaktadır. Ne kadar iyi ve rekabetçi bir ürün üretilirse üretilsin, güçlü, kesintisiz ve etkin bir lojistik ağı olmadan bu ürünün uluslararası pazarlara ulaştırılması mümkün değildir. Bu nedenle lojistik kapasitesindeki her iyileşme aynı zamanda mal ihracatının artmasına, teslim sürelerinin kısılmasına ve Türkiye'nin küresel rekabetçiliğinin güçlenmesine doğrudan katkı sağlamaktadır. Bu çerçevede sektörün 2025-2030 döneminde Türkiye'nin ekonomik büyümesinde belirleyici bir rol üstleneceğine, yeni koridor yatırımları, intermodal altyapı projeleri ve yeşil lojistik dönüşümüyle küresel düzeyde çok daha güçlü bir konuma ulaşacağına inanıyoruz."

Hizmet ihracatının şampiyonları ödüllendirildi

2024 Yılı Hizmet İhracatının Şampiyonları Ödülleri sahiplerini buldu. 20 farklı dalda toplam 60 ödülün verildiği törende, yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri kategorisinde sırasıyla Mars Logistics, Arkas Line ve DSV Hava ve Deniz Taşımacılık A.Ş. ilk üçe girdi.

Türkiye İhracat Meclisi (TİM) tarafından verilen 7. Hizmet İhracatının Şampiyonları Ödül Töreni'ni Ticaret Bakanı Ömer Bolat'ın katılımıyla TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde düzenlendi.

'İHRACAT DESTEKLERİNDE SÜREÇLERİ KOLAYLAŞTIRIYORUZ'

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, törende yaptığı konuşmada 2025'in üretim, istihdam, mal ve hizmet ihracatı noktasında dengeli ve olumlu yönde ilerleyen bir yıl olduğunu belirterek, Türkiye'nin yaklaşık 17 bin dolar kişi başına düşen milli geliri olan bir ülke olarak 2025'i tamamlayacağını söyledi. Bolat, "Enflasyondaki azalışa paralel olarak finansman maliyetlerinin düşüş trendi 2025 ortalarından itibaren başladı. Finansman maliyetlerindeki azalmanın 2026'da düzenli bir şekilde devam etmesini tahmin ediyoruz" şeklinde konuştu.

Mal ve hizmetler ihracatında 390 milyar dolarlık hedefi aşacaklarını vurgulayan Bolat, hizmetler sektörünün gayrisafi milli hasılda ve istihdamda çok önemli yeri olduğunu bildirdi. Bolat, "Hizmetler sektörünün bizim açımızdan öneminin bir tanesi sağladığı çok büyük ve milyonlarca istihdam. İkincisi bu yıl 121 milyar doları aşacak bir döviz geliri. Üçüncüsü de Türkiye'mize yaklaşık 62 milyar dolar net dış ticaret fazla sağlaması" dedi.

Ticaret Bakanı Bolat, küresel hizmet ihracatında yaşanan hızlı artıştan bahsederek, Türkiye'nin de bu artıştan pay aldığını, Kovid-19 döneminde 39 milyar dolara kadar düşen hizmetler ihracatının 2024'te 117 milyar dolara yükseldiğini söyledi. Türkiye'nin hizmetler sektöründe 62 milyar dolar dış ticaret fazlası verdiğine işaret eden Bolat, şu değerlendirmelerde bulundu: "Türkiye hizmetler ticaretinde fazla sağlayan 5'inci dünya ülkesi konumunda. Yani 62 milyar dolar



dünyada bizi 5'inci sıraya yükseltiyor hizmetler dengesi fazlasında. Aynı zamanda da dış ticaret açığımızı azaltarak cari işlemler dengemizde iyi bir tablo oluşmasını sağlıyor. Geçen yılı 10,5 milyar dolar cari açıkla kapattık. Bu yıl da 21-22 milyar dolar bir cari açığımız olacak. Tolere dileyebilir, makul bir denge olarak nitelendirmek mümkündür. Gönül ister ki cari işlemler fazlamız olsun. Onun için de hep birlikte sizlerle mücadele ediyoruz. Biz bunları sayısı 5 bin 743'e ulaşan Hizmet İhracatçıları Birliği üyeleriyle sağlıyoruz."

Bakan Bolat, hizmetler sektörünün istihdamdaki payının yüzde 65, istihdam sayısının ise 21 milyon olduğunu belirterek, milli gelirdeki payının yüzde 60'a yaklaştığını bildirdi. Bolat, lojistik sektörünün milli gelirdeki payının 100 milyar dolar olduğunu dile getirdi. Bolat, ihracatçılara önemli destekler sunduklarını kaydederek, "Sizinle aynı takımın oyuncuları konumunda birlikte etle turnak gibi ayrılmadan çalışıyoruz. Sürekli irtibat ve koordinasyon halinde çalışıyoruz. Bu yıl bütçemizden ihracat desteklerinde 33 milyar lira mal ve hizmet ihracatçılarına tahsisat yaptık. İlave talebimiz oldu, aldığımız takdirde tahakkuk etmiş hak edişler için de ödemeleri yapacağız" diye konuştu. Reeskont kredilerinin maliyetinde yaşanan düşüşten bahseden Bolat, ihracatçılara sunulan diğer desteklere ilişkin örnekler verdi. Bolat, bu yıl hizmet ihracat desteklerinde yenilikler yaptıklarını ve süreçleri sadeleştirdiklerini kaydederek, alımları kolaylaştırdıklarını sözlerine ekledi.

HEDEF İLK 10

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe ise konuşmasında, hizmet ihracatının, özellikle son çeyrek yüzyılda bilgi teknolojilerinin gelişmesi, dijital platformların yaygınlaşması, iş yapma biçimlerinin değişmesiyle ticaretin lokomotif güçlerinden biri haline geldiğini ifade etti. Gültepe, 2015'te 5 trilyon dolar olan küresel hizmet ihracatının, 2024'te yaklaşık 2 kat artışla 9 trilyon dolara ulaştığını belirterek, "Türkiye'de 2015'te 61 milyar dolar olan hizmet ihracatı da 10 yılda yine 2 kata yakın bir artışla 115 milyar doların üzerine çıktı. Ülkemizde hizmet ihracatı, turizmden lojistiğe, yazılım ve bilişimden kültürel içeriklere, sağlıktan eğitime birçok alt sektörü kapsıyor, önemli bir potansiyeli barındırıyor" dedi. Mal ve hizmet ihracatını bir bütünün ayrılmaz parçaları olarak gördüklerini dile getiren Gültepe, şöyle devam etti: "İkisinin de beklentileri ve sorunları ortak. Örneğin Ankara'daki mobilya üreticimizin, Bursa'daki makine firmamızın yaşadığı maliyet sorununu, Antalya'daki otel işleticimiz, Mersin'deki nakliyecimiz de benzer şekilde yaşıyor. Dolayısıyla birçok sorunda ortaklaşıyor, ortak sorunlara birlikte çözüm arıyoruz. Ortak çözüm arayışında olduğumuz gibi başarının gururunu da birlikte paylaşıyoruz." TİM Başkanı Gültepe, hizmet ihracatçılarının sayısının her geçen yıl daha da artacağına inandıklarını belirterek, "Ülkemizin dış ticaret açığının düşürülmesinde hizmet ihracatının katkısını özellikle vurgulamak istiyorum. Geçen yıl hizmet ihracatından 52 milyar dolar net döviz geliri elde etmiş

olduk. Bu yıl 9 ayda 49 milyar dolarlık bir fazlamız var. Hizmet ihracatı için cari açığımızın en etkili ilacı, ekonomimizin net döviz kaynağı diyebiliriz” ifadesini kullandı. Uzun vadede mal ve hizmet ihracatında Türkiye’yi ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi ve vizyonuyla hep beraber yola devam ettiklerini ve bunun uzun bir yol olduğunu söyleyen Gültepe, küresel ticaretin kurallarının çok çetin olduğunu ancak Türkiye’nin potansiyeline güvendiklerini dile getirdi. Gültepe, ihracatçıların yeniden rekabetçi konuma gelmeleri halinde girilemeyecek pazar, ulaşılamayacak hedef olmadığına inandıklarını belirtti.

HİZMET SEKTÖRÜNDEN 61,4 MİLYAR DOLARLIK CARİ FAZLA

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağcı de 2024’ün, küresel ekonomideki tüm belirsizliklere ve sıkıntılara rağmen Türk hizmet sektörünün direncini, kabiliyetini, yeni çıkış yolları üretme yeteneğini ve uyum gücünü bir kez daha ispatladığı bir yıl olduğunu söyledi. Avdağcı, hizmet ihracatının geçen yıl 117,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiğini, bu tutarın Türkiye’nin hizmet ihracatı gücünün ve azminin göstergesi olduğunu ifade etti.

61 milyar 369 milyon dolarlık cari fazla ile hizmetler sektörü tarihinin en yüksek net katkısının sağlandığını dile getiren Avdağcı, bu tablonun, sadece rakamlardan ibaret olmadığını, aynı zamanda yüz binlerce çalışan, milyonlarca hizmet deneyimi ve güçlü bir inancın olduğunu söyledi. Avdağcı, yük taşımacılığı ve lojistik sektörünün de 20 milyar dolarlık sınırı aştığını, 4 saatlik uçuş mesafesiyle 67 ülkedeki 1,5 milyar tüketiciye ulaşabilen Türkiye’nin, Asya, Avrupa ve Afrika arasındaki ticaretin en dinamik geçiş hattı olduğunu dile

getirdi. Kara, demir, deniz ve hava yolu taşımacılığında son yıllarda kaydedilen büyük atılımlar sayesinde Türkiye’nin yalnızca malların taşındığı değil, değer zincirlerinin yeniden şekillendiği bir lojistik üsse dönüştüğünü belirten Avdağcı, “Liman işletmeciliği ve yer hizmetleri sektöründe 2024 itibarıyla Türkiye limanlarında toplam 532 milyon ton yük elleçlendi. Bu rakam, bir önceki yıla kıyasla yaklaşık yüzde 2’lik bir artışa işaret ediyor. Yazılım ve bilişim hizmetleri sektörü geçen yılki ödül töreninde koyduğumuz 5 milyar dolarlık sınırı aştı. Sektör 2023’e göre yaklaşık yüzde 38’lik bir artış gerçekleştirerek ulaştığı 5 milyar 340 milyon dolarlık performansla ülkemizin teknoloji tabanlı ihracatının temel taşı haline geldi” diye konuştu.

20 KATEGORİDE 60 ÖDÜL DAĞITILDI

Konuşmaların ardından 20 dalda birinci, ikinci ve üçüncü olan firmalara ödülleri verildi. Toplam 60 ödülün verildiği törende, hizmet ihracatçıları, ülkeye kazandırdıkları döviz tutarına göre ödüle layık görüldü.

LOJİSTİK ŞAMPİYONU MARS LOGISTICS OLDU

Hizmet İhracatçıları Birliği’nin düzenlediği törende yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri kategorisinde birinciliği, geçen sene olduğu gibi bu sene de Mars Logistics kazandı. Ödülü, Mars Logistics İcra Kurulu Üyesi Birant Aksoy aldı. Firma, şampiyonluğu kazandığı 2024 yılını 602,6 milyon € ciro ile tamamlamıştı. 2024 yılı içinde demiryolu taşımacılığında dikkat çeken atılımlar gerçekleştiren Mars Logistics Halkalı-Craiova Romanya hattını devreye alırken, önümüzdeki dönemde önemli bir ekipman yatırımı yapmaya

hazırlanıyor. Şu anda 2 bin 850’nin üzerinde profesyonel çalışanı bulunan Mars Logistics, 2024 yılında teknolojiye insan kaynaklarına, sürdürülebilirlikten operasyonel verimliliğe kadar birçok alanda önemli projeler gerçekleştirdi. Karayolu taşımacılığında 2024’te 150 bin sefer gerçekleştirerek pazar liderliğini sürdüren Mars Logistics’in şu anda 7 binin üzerinde araçtan oluşan özmal filosu bulunuyor ve UBAK listesinde sefer sayısında birinci konumda yer alıyor. Hizmet ihracatında başarısının yanı sıra, farklı platformlarda da sektörel liderliğini sürdüren Mars Logistics, geçtiğimiz günlerde Dış Ticarete Yön Verenler Derneği tarafından düzenlenen II. Dış Ticaret Zirvesi’nde “Türkiye’nin En İnovatif Firması” ödülüne layık görüldü.

ARKAS LINE İKİNCİLİK ALDI

Arkas Line, 2024 Yılı Hizmet İhracatının Şampiyonları Ödülleri’nde yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri kategorisinde ikincilik ödülünün sahibi oldu. Akdeniz, Karadeniz, Hindistan, Kızıldeniz, Amerika ile Kuzey ve Batı Afrika’ya uzanan coğrafyada düzenli konteyner taşımacılığı yapan Arkas Line, Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri kategorisinde ikinci sırada yer alarak önemli bir başarıya imza attı. Ödülü, Arkas Line adına Ticaret Direktörü Hakan Kahveci aldı.

Köklü taşımacılık tecrübesini arkasına alarak 26 ülkede 64 ofisiyle hizmet veren Arkas Line, geçmiş yıllarda da adını birçok kez ilk üçe yazdırmıştı. Bu yıl da Türkiye ekonomisine katkı sağlayan ihracat şampiyonları arasındaki yerini alan şirket, güçlü konumunu yıllar içinde istikrarlı biçimde sürdürdüğünü gösterdi.



HASEL

Linde MH 1251 ile intralojistikte yeni bir dönem başlattı!

HASEL, intralojistikte elektrikli forklift ve depo içi ekipmanlarda enerji verimliliği ve dijital entegrasyonu artırmayı hedefliyor. HASEL İstif Makinaları Genel Müdürü Teoman Balaban, Linde MH 1251 serisi lansmanı ile operasyonel sürdürülebilirlik hedeflerini güçlendirdiklerini belirtti. Balaban, şirketin geniş servis ağı, kiralama ve 2. el çözümleriyle lojistik firmalarına kesintisiz operasyon ve maliyet avantajı sunduğunu, 2026'da ise elektrikli ekipman yatırımlarını artırarak sürdürülebilir büyümeyi öncelikli hedefleri arasında tuttuklarını da ekledi.

1 985 yılında kurulan HASEL İstif Makinaları, Türkiye'de intralojistik ve iş makinaları sektöründe önde gelen birçok markanın distribütörlüğünü yürütüyor. LINDE, BAOLI ve COMBILIFT gibi global markalarla hizmet veren HASEL, Türkiye genelindeki 15 nokta ve geniş bölge ofis ağıyla, inşaat, otomotiv, tekstil, enerji ve gıda gibi çok farklı sektörlerde binlerce müşterisine sadece makina satışı değil, satış sonrası hizmet ve doğru yönlendirme ile maksimum memnuniyet sunuyor. Şirket, intralojistikte dijital dönüşüm ve operasyonel verimlilik vizyonunu Linde MH 1251 serisi ile bir adım öteye taşıyor. Genel Müdür Teoman Balaban, şirketin sadece forklift ve depo ekipmanı tedarikçisi değil, otomasyon, enerji çözümleri ve WMS entegrasyonlarıyla tam entegre bir çözüm ortağı olduğunu söyledi. HASEL'in yaygın servis ağı, kiralama seçenekleri ve 2. el ekipman çözümleri, lojistik firmalarına operasyonel süreklilik ve maliyet avantajı sağlıyor.



Teoman Balaban

bir intralojistik çözüm ortağı olarak konumlanmaktadır. Intralojistik dönüşümünü, basit istifleme ve taşıma süreçlerinden; otomasyon, akıllı ve tam entegre tedarik zinciri yapısına geçiş olarak tanımlamaktayız. Bu vizyonumuz doğrultusunda, Linde MH 1251 serisi lansmanını, stratejik hedeflerimize ulaşmada kritik bir adım olarak görüyoruz. Bu yeni seri, elektrikli forklift ve depo içi ekipmanlara olan stratejik odağımızı güçlendirmektedir. Serinin sunduğu yüksek enerji verimliliği ve dijital entegrasyon kabiliyeti, müşterilerimizin karbon ayak izini azaltma hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olurken, aynı zamanda toplam sahip olma maliyetlerini (TCO) düşürmelerine doğrudan katkı sağlayacaktır. Global lider Linde'nin en son teknolojisini eş zamanlı Türkiye pazarına sunarak, sektördeki liderliğimizi ve yerel sanayimizin rekabet gücünü pekiştiriyoruz.

Satış ve kiralamanın yanı sıra satış sonrası hizmet, yedek parça, kiralama ve 2. el ekipman sağlamada da aktif

olduğunuz görüyorsunuz. Bu hizmetlerin lojistik şirketlerine sağladığı başlıca avantajlar nelerdir?

HASEL, satış ve kiralama operasyonlarının yanı sıra, geniş ikinci el ağı, yaygın servis yapılanması ve yedek parça tedarik kabiliyetiyle müşterilerine tam entegre bir hizmet modeli sunmaktadır. Bu entegre yaklaşımın lojistik şirketlerine sağladığı başlıca avantajlar şunlardır: Birincisi, yaygın servis ağıımız ve yedek parça tedarik kabiliyetimiz sayesinde arıza kaynaklı bekleme süreleri (downtime) minimuma inerek maksimum operasyonel kesintisizlik sağlanır. Saha içi iş güvenliği çözümlerine odaklanarak operasyon güvenliğini artırmaktayız. İkincisi, kısa ve uzun dönem kiralama seçenekleri, özellikle dönemsel yoğunluklarda sermaye bağlamadan makine parkını hızla ölçekleme imkanı sunarak finansal ve operasyonel esneklik sağlar. Bakım ve servis maliyetlerinin sabit kiralama bedeline dahil edilmesiyle öngörülebilir maliyet yönetimi sağlanır. Üçüncüsü, kalitesi ve bakımı HASEL güvencesinde yapılan 2. el ekipmanlar, daha düşük yatırım maliyetiyle operasyonlara dahil edilerek bütçe verimliliği yaratır.

DEPO YAPISINA GÖRE DOĞRU FORKLİFT VE İSTİFLEME ÇÖZÜMLERİ

Intralojistik / depo-operasyonlarına odaklanan lojistik firmalar için, HASEL-Linde MH / BAOLI / COMBILIFT / Aisle Master çözümleri arasında seçim yaparken hangi kriterleri dikkate alıyorsunuz?

Çözüm seçiminde en önemli kriterlerimiz; depo yapısının fiziksel özellikleri,

KARBON AYAK İZİNİN AZALTILMASINA KATKI SUNUYOR

HASEL'in intralojistik dönüşüm vizyonu ve stratejisi açısından, yeni dönemde "Linde MH 1251" serisi lansmanını nasıl konumlandırıyorsunuz — bu yeni seri HASEL'in uzun vadeli hedeflerine nasıl katkı sağlayacak?

HASEL olarak vizyonumuz, müşterilerimize sadece makine tedarikçisi olarak değil; otomatik depo sistemleri, WMS (Warehouse Management System) entegrasyonları ve enerji çözümleri sunan

taşınan yükün niteliği ve operasyonel akış yoğunluğudur. Müşterimizin iş akışını ve depo planını detaylı analiz ederek en uygun çözümü sunuyoruz. Linde MH, standart, yüksek yoğunluklu raf sistemleri ve yüksek hacimli, genel depo operasyonları için birincil tercihtir. Enerji verimliliği, güvenlik ve geniş model yelpazesi ile temel intralojistik operasyonlarda kullanılırken, otomasyon çözümlerimizin de temel platformunu oluşturur. COMBILIFT, uzun, hacimli ve farklı şekillerdeki yüklerin dar alanlarda taşınması gerektiğinde devreye girer. Çok yönlü hareket kabiliyeti sayesinde dar koridorlarda manevra yeteneği sunarak depo alanının maksimum verimlilikle kullanılmasını sağlar. BAOLI, daha az yoğunlukta operasyonlar veya standart depo ve fabrika içi taşıma ihtiyaçları olan firmalar için uygundur. Aisle Master ise, depolama yoğunluğunu en üst düzeye çıkarmak için çok dar koridorlu ve yüksek raflı sistemler (VNA - Very Narrow Aisle) hedeflendiğinde tercih edilir. Tek makine ile hem yükleme / boşaltma hem de koridor içinde istifleme yaparak koridor genişliğini minimize eder ve depolama kapasitesini önemli ölçüde artırır.

Lojistik şirketleri için: Dar koridor, yüksek raflı depo, çok yönlü taşıma, uzun/yüksek hacimli yük taşımacılığı gibi farklı depo & lojistik ihtiyaçlarına yönelik HASEL'in sunduğu özel çözümler nelerdir?

HASEL, temsil ettiği global markalarla lojistik şirketlerinin farklı ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler sunmaktadır. Dar koridor ve yüksek raf ihtiyacı için Aisle Master veya Linde VNA Reach Truck'ları öneriyoruz. Bu çözümler, koridor genişliğini minimuma indirerek depolama kapasitesini %50'ye kadar artırma faydası sunar. Uzun ve yüksek hacimli yük taşımacılığı için ise COMBILIFT Çok Yönlü Forkliftler idealdir. Tek makine ile uzun yükleri yanlamasına taşıma kabiliyeti, geleneksel forkliftlerin ihtiyaç duyduğu geniş dönüş alanını ortadan kaldırarak koridorların daraltılmasını ve alanın verimli kullanılmasını sağlar. Yoğun ve hızlı malzeme akışı gerektiren operasyonlarda ise, hızlı şarj özellikli (Li-

ion) Linde Elektrikli Forkliftler ve Çekiciler devreye girer. Yüksek manevra kabiliyeti ve gelişmiş güvenlik sistemleri ile hata oranını düşürür ve saniyelerle ölçülen operasyonel verimlilik artışı sağlar.

Yaygın servis ağınız lojistik firmalar için sahada teknik destek, bakım, yedek parça erişimi gibi servis hizmetlerinin sürdürülebilirliği açısından nasıl bir avantaj sağlıyor?

HASEL'in Türkiye çapındaki 15 noktayı aşan yaygın servis ağı, lojistik firmaları için stratejik bir rekabet avantajı yaratmaktadır. Bu yaygınlık, ekipmanın çalışmama süresini (downtime) kritik ölçüde düşürür, zira arıza durumunda teknik ekibin müşteriye ulaşma süresi ve ilk müdahale süresi minimuma iner. Bu sayede, operasyonların coğrafi konumdan bağımsız olarak sürdürülebilirliği garanti altına alınır. Ayrıca, yerel stoklama noktaları sayesinde yedek parçaya erişim hızı artar. Düzenli ve standartlara uygun yerinde bakım hizmetleriyle ekipmanların güvenli çalışma ömrü uzatılır ve erken teşhis sayesinde uzun vadede beklenmedik ve yüksek maliyetli onarımların önüne geçilerek maliyet verimliliği sağlanır.

Otomasyon ve dijitalleşme bağlamında, HASEL-Linde MH portföyünde yer alan ekipmanlar, lojistik şirketlerine ne kadar entegre edilebilir? Hangi otomasyon veya yazılım tabanlı çözümler sunuyorsunuz?

Otomasyon ve dijitalleşme, HASEL'in intralojistik dönüşüm stratejisinin kalbinde yer almaktadır ve Linde MH portföyündeki ekipmanlar yüksek düzeyde entegrasyon için tasarlanmıştır. Lojistik şirketlerine sunduğumuz yazılım ve otomasyon çözümlerimiz, operasyonel verimliliği ve öngörülebilirliği en üst düzeye çıkarmayı amaçlar. Öncelikle, Filo Yönetim Sistemleri (Linde Connect) ile müşterilerimiz ekipmanlarının gerçek zamanlı konumunu, kullanım saatlerini, enerji tüketimini ve olası arıza kodlarını izleyebilir. Bu sistem, aynı zamanda sürücü yetkilendirmesi ve

çarpışma tespiti gibi güvenlik özelliklerini de entegre eder. İkinci olarak, operasyonel verimliliği artırmak amacıyla, standart rotalarda manuel müdahaleye gerek kalmadan otomatik taşıma ve istifleme yapabilen Linde AGV'ler (Otonom Güdümlü Araçlar) sunuyoruz. Son olarak, tüm ekipmanlarımızın müşterinin mevcut WMS (Depo Yönetim Sistemi) ile veri alışverişinde bulunabilir. Bu entegrasyon, Verimlilik İzleme ve Analiz yazılımlarımızla birleşerek, veri temelli karar almayı, makine arızasını oluşmadan önce tahmin etmeyi (Predictive Maintenance) ve depo akışını gerçek zamanlı optimize etmeyi mümkün kılar.

2026'YA SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME HEDEFİYLE GİRİYOR HASEL, 2025 yılını nasıl kapatmayı hedefliyor? 2026 yılı için gündeminizde neler var?

2025 Yılı Kapanışı: Küresel tedarik zinciri dalgalanmalarına ve iç pazardaki daralmaya rağmen toplam pazarın %15 daralması beklentisine karşın, HASEL olarak pazar payımızı koruyarak yılı güçlü bir performansla kapatmayı hedefliyoruz. Satış, kiralama, 2. el ve servis hizmetlerimizi kapsayan entegre hizmet modelimizle sektör liderliğimizi pekiştirmiş olacağız.

2026 yılında öncelikli olarak üç temel alana odaklanacağız. Birincisi, elektrikli forklift ve depo içi ekipmanlara ağırlık vererek, hem kiralama filomuzda hem de satış portföyümüzde sürdürülebilirlik hedeflerimizi güçlendirmeyi, Li-ion dönüşümünü hızlandırmayı ve müşterilerimizin toplam sahip olma maliyetlerini düşürmelerine katkı sağlamayı hedefliyoruz. İkincisi, sıfır makine satışlarında yeni müşteri kazanımı ve mevcut müşterilerimizde memnuniyet skorunun zirveye taşınması hedeflenmektedir. Bu kapsamda, müşteri makine parkının en son teknolojiyle gençleştirilmesi kritik öneme sahiptir. Üçüncüsü, satış sonrası servis süreçlerinde iş güvenliği çözümlerine daha fazla odaklanarak, müşterilerimizin operasyonlarında daha yüksek güvenlik standartlarına ulaşmalarını sağlayacağız ve servis, yazılım ve eğitim altyapımızı global standartlarda daha da güçlendireceğiz.

HASEL AKADEMİ İLE GENÇ YETENEKLER İNTRALOJİSTİĞE KAZANDIRILIYOR

HASEL İstif Makinaları Genel Müdürü Teoman Balaban, şirketin sektörde yetişmiş nitelikli iş gücünü artırmak amacıyla başlattığı "HASEL Akademisi" programını anlattı. Balaban, programın özellikle hızla dijitalleşen ve otomasyona geçen intralojistik sektörüne uygun olarak tasarlandığını belirterek, katılımcılara Linde ve temsil ettikleri diğer markaların en son elektrikli ve Li-ion teknolojileri üzerine teknik servis uzmanlığı, depo planlama,

malzeme akışı optimizasyonu, WMS entegrasyonu ve AGV sistemlerinin kurulumu ve işletilmesi eğitimlerinin verileceğini söyledi. Balaban ayrıca, operatör eğitimleri ve sertifikasyonlarla ekipmanların maksimum verimlilik ve iş güvenliği standartlarında kullanılacağını, filo yönetim yazılımları, veri analizi ve makine performansı izleme sistemleri gibi dijital yetkinliklerin de akademinin ayrılmaz bir parçası olduğunu vurguladı.

HAZAR'DA ÇOK PAYDAŞLI RO-RO FİRMASI KURULUYOR!

UND, Albayrak Şirketler Grubu ile Kazakistan Demiryolları arasında, Hazar Denizi'nde modern, sürdürülebilir ve çok paydaşlı bir Ro-Ro hizmeti geliştirilmesine yönelik stratejik bir Mutabakat Zaptı imzalandı. Azerbaycan Caspian Shipping Company (ASCO) de girişime katılacağını açıkladı.

Hazar'da modern ve çok paydaşlı bir Ro-Ro hizmeti kurulması için önemli bir adım atıldı. 26-27 Kasım tarihlerinde Taşkent'te düzenlenen Avrupa Birliği Küresel Geçit (Global Gateway) – Orta Asya Yatırımcılar Forumu kapsamında, Türkiye'den UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) ve Albayrak Şirketler Grubu ile Kazakistan'dan National Company Kazakhstan Temir Zholy (KTZ) arasında Hazar Denizi'nde modern, sürdürülebilir ve çok paydaşlı bir Ro-Ro hizmeti geliştirilmesine yönelik stratejik bir Mutabakat Zaptı (MoU) imzalandı.

Bu mutabakat, CRRC – Caspian Ro-Ro Company'nin resmi kuruluşundan önce teknik, ticari ve kurumsal hazırlık sürecini başlatan kritik bir adım niteliği taşıyor. Girişim, Avrupa Birliği'nin Global Gateway ilkeleriyle uyumlu olarak şeffaf, sürdürülebilir, yeşil, dijital ve uluslararası yatırımcılara açık bir Ro-Ro operasyon modeli oluşturmayı hedefliyor.

CRRC'nin hayata geçirilmesi, Orta Koridor'un en kritik darboğazı olan Hazar geçişinin kapasitesini artırmayı; geçiş sürelerini iyileştirerek Avrupa-Orta Asya taşımacılığını daha dengeli, dirençli ve sürdürülebilir hâle getirmeyi amaçlıyor. Planlanan yapıda dijital entegrasyon, çevresel sürdürülebilirlik ve modern Ro-Ro operasyonu temel unsurlar olarak öne çıkıyor.

Azerbaycan Caspian Shipping Company (ASCO), girişime katılma niyetini taraflara resmen iletmiş ve süreçte yapıcı katkı sunmaya hazır olduğunu beyan ederek tarafları Bakü'ye davet etti. Fizibilite çalışmalarının tamamlanmaya yaklaşmasıyla birlikte CRRC, Hazar Bölgesi bağlantısalılık koridorunun güçlendirilmesi ve sürdürülebilir Avrasya ticaret bağlantılarının hızlandırılması açısından önemli bir stratejik fırsat sunuyor.



'CRRC, BÖLGESEL İŞ BİRLİĞİNİN GÜÇLÜ BİR ÖRNEĞİDİR'

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, iş birliğine yönelik yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Türk taşımacılık sektörünün ve Orta Koridor'un geleceği açısından kritik öneme sahip olacak oluşumun şekillendirilmesinde önemli bir rol üstlendi. CRRC, bölge ülkeleri arasında iş birliğinin güzel bir örneğidir. Türkiye, Kazakistan ve Azerbaycan'ın yanı sıra Avrupa Birliği kurumlarının da desteklediği bu girişim, Hazar geçişinin kapasitesini artırarak Orta Koridor'un kesintisiz işleyişine katkı sağlayacaktır. UND olarak amacımız, sadece nakliye sektörüne değil, bölgesel kalkınmaya, ticaretin sürdürülebilirliğine ve geleceğin bağlantısalılık vizyonuna katkı sunmaktır. Bu çok taraflı girişimde yer alarak ayrıca Türk taşımacılık sektörünün Orta Koridor üzerindeki etkinliğini artırarak, Hazar geçişindeki yapısal sorunların çözümüne katkı sağlayacağına ve AB ile bölge ülkeleri arasında güven artırıcı, yatırım çekici ve uzun vadeli iş birliğini güçlendiren bir platform oluşturacağına inanıyoruz." Başkan Aras ayrıca, "Bu vesileyle, projeyi duyurarak görünürlük kazandıran ve sürecin her aşamasında yönlendirmeleriyle destek veren Türkiye AB Delegasyonuna, Avrupa Komisyonu Uluslararası Ortaklıklar (DG INTPA) ve Genişleme ve

Doğu Komşuluk Genel Müdürlüğü yetkililerine içten teşekkürlerimizi sunuyoruz" dedi.

YENİ GİRİŞİMİN AMACI

Oluşum, Avrupa Birliği'nin Global Gateway hedefleri ile Orta Koridor vizyonunu somutlaştırarak; Avrupa, Türkiye, Kafkaslar ve Orta Asya arasında daha entegre, güvenilir ve sürdürülebilir bir ticaret yapısının kurulmasına katkı sağlayacak stratejik bir altyapı yatırım girişimidir.

Böylece:

1. Avrasya tedarik zincirlerinin tek bir güzergâha aşırı bağımlılığı azaltılarak, Avrupa ve bölge ekonomileri için daha dengeli ve dirençli bir yapı oluşturulacaktır.
2. Hazar Denizi'nin enerji dışı ticarette de stratejik bir geçiş alanına dönüşmesi sağlanarak, Avrupa ile Orta Asya arasındaki mal akışının çeşitlendirilmesine katkı sunulacaktır.
3. Orta Asya ve Kafkaslarda ekonomik entegrasyonu hızlandıran, AB, uluslararası finansal kuruluşlar (IFI) ve özel sektör yatırımcıları için yüksek katma değer yaratan bir bağlantısalılık projesi hayata geçirilecektir.
4. Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan ve Avrupa Birliği arasında güven artırıcı, uzun vadeli iş birliğini destekleyen ve bölgesel tamamlayıcılığı teşvik eden yapısal bir mekanizmanın temeli güçlendirilecektir.

ORTA DOĞU GIDA FUARI

MFF

MIDDLE EAST FOOD FAIR

6-8 MAYIS
2026

GAZİANTEP
ORTA DOĞU FUAR MERKEZİ



NOBEL
EXPO



GAB
GÜNEYDOĞU ANADOLU
İHRACATÇI BİRLİKLERİ

Gaziantep
Ticaret Borsası

RESMİ HAVA YOLU

TURKISH
AIRLINES



SEYHAN GÜLHAN

Lojistik ve Tedarik Zinciri
Profesyoneli

Lojistik Gündem

KÜRESEL REKABETTE ENTEĞRE BİR YAPININ ÖNEMİ

Küresel ekonomide rekabetin belirleyici unsurları giderek değişiyor. Dijitalleşmenin hızlanması, sürdürülebilirlik kriterlerinin zorunluluk hâline gelmesi ve tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşümler, ülkelerin ihracat performanslarını doğrudan etkiliyor. Bu yeni düzende ihracat, sanayi ve lojistik, birbirinden bağımsız düşünülemeyecek kadar iç içe geçmiş üç stratejik alan hâline gelmiştir. Bu alanlar hem ulusal ekonomilerin büyüme potansiyelini şekillendirmekte hem de şirketlerin küresel piyasadaki rekabet gücünü belirlemektedir.

Öncelikle ihracat, bir ülkenin dünya ekonomisindeki konumunun en güçlü göstergelerinden biridir. Üretim kapasitesinin kalitesi, inovasyon kabiliyeti, teknolojik yetkinlikler ve katma değer yaratma düzeyi, bir ülkenin ihracat kompozisyonuna doğrudan yansır. Ancak yalnızca güçlü bir üretim kapasitesi, sürdürülebilir ihracat performansı için yeterli değildir. Üretilen malın doğru zamanda, doğru pazara, doğru maliyetle ulaştırılması, artık rekabetin en kritik boyutudur. İşte bu noktada lojistik ve tedarik zinciri yönetimi, ihracatın ayrılmaz bir parçası olarak ortaya çıkar.

Sanayi, bu üçlü yapının merkezinde yer alır. Üretim altyapısının geliştirilmesi, nitelikli iş gücü, endüstriyel otomasyon, enerji verimliliği ve dijital üretim teknikleri, ihracatın kalitesini ve sürdürülebilirliğini belirleyen temel faktörlerdir. Yüksek teknolojlili üretim yapabilen, doğru tedarik kaynaklarına erişimi olan ve maliyet yönetimini etkin şekilde sağlayan bir sanayi yapısı, küresel pazarlarda kalıcı başarı elde edebilir. Ancak modern sanayi, yalnızca üretimi değil, aynı zamanda ham madde tedarikinden nihai ürünün müşteriye ulaşmasına kadar tüm değer zincirini kapsar. Bu nedenle lojistik süreçlerin verimliliği, sanayinin rekabetçiliği ile doğrudan ilişkilidir.

Lojistik sektöründe yaşanan dönüşüm, özellikle son yıllarda sanayicilerin ve ihracatçıların iş yapış biçimini tamamen değiştirdi. Dijital lojistik platformları, gerçek zamanlı izleme sistemleri, rota optimizasyonu, depolama teknolojileri ve sürdürülebilir taşımacılık modelleri, artık yalnızca maliyet avantajı değil, aynı zamanda pazara erişim hızı açısından da belirleyicidir. Küresel ticarete "hız" bir rekabet avantajı olmaktan çıkmış, zorunluluk

hâline gelmiştir. Müşteriye daha hızlı ve eksiksiz hizmet sağlayabilen şirketler, uluslararası arenada daha güçlü bir konuma sahip olur.

Türkiye özelinde bakıldığında ise coğrafi konum, lojistik açıdan büyük bir avantaj yaratmaktadır. Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya pazarlarına erişimde doğal bir dağıtım merkezi konumunda olan Türkiye, sanayi üretimini lojistik kabiliyetlerle desteklediği ölçüde ihracatını artırma potansiyeline sahiptir. Ancak bu potansiyelin gerçeğe dönüşebilmesi için lojistik altyapısının güçlendirilmesi, liman ve demiryolu bağlantılarının geliştirilmesi, gümrük süreçlerinin dijitalleştirilmesi ve sürdürülebilir lojistik çözümlerinin yaygınlaştırılması kritik önemdedir.

Son yıllarda işletmelerin daha çevreci ve döngüsel ekonomi odaklı bir üretim anlayışına yönelmesi, ihracat stratejilerinde de önemli değişiklikler yaratmaktadır. Uluslararası tüketiciler ve büyük perakende zincirleri, tedarikçilerden karbon ayak izi ölçümü, atık azaltımı ve sürdürülebilir lojistik uygulamaları talep etmektedir. Bu nedenle sanayi işletmelerinin yalnızca ürettikleri ürünün kalitesine değil, ürünün üretim ve taşımacılık süreçlerinin çevresel etkilerine de odaklanması gerekmektedir. Lojistikte kullanılan ambalajların azaltılması, taşıma optimizasyonu, konsolidasyon çözümleri ve milkrun modelleri, hem maliyet hem de çevresel etki açısından kritik değer yaratmaktadır.

Ihracatçılar için lojistik maliyetlerin öngörülebilir olması da büyük önem taşır. Dalgalanan navlun fiyatları, küresel tedarik zincirinde yaşanan belirsizlikler, konteyner krizleri ve liman yoğunlukları, şirketlerin rekabet gücünü doğrudan tehdit edebilir. Bu nedenle ihracatçı şirketlerin, tedarik zinciri risk yönetimini stratejik bir öncelik olarak ele alması gerekir. Alternatif taşıma modlarının geliştirilmesi, intermodal çözümlerin yaygınlaştırılması ve dijital lojistik platformlarıyla entegrasyon, bu riskleri azaltmada önemli rol oynar.

Sonuç olarak, ihracat, sanayi ve lojistik arasındaki ilişki; rekabetçiliğin, sürdürülebilir büyümenin ve küresel başarı hedefinin temelini oluşturmaktadır. Sanayisi güçlü, lojistik altyapısı etkin ve dijitalleşmeye uyum sağlayan ülkeler ve işletmeler, uluslararası pazarlarda daha hızlı ilerlemektedir. Türkiye'nin bu üç alanı entegre bir bakış açısıyla geliştirmesi, küresel ticaretteki konumunu daha da güçlendirecek ve ihracat hacmini sürdürülebilir şekilde artıracaktır.



IBAKTECH

15. ULUSLARARASI EKMEK, PASTA MAKİNELERİ,
DONDURMA, ÇİKOLATA VE TEKNOLOJİLERİ FUARI

14-17 EKİM 2026

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

Partner Fuarlar

**BAKERY
PLUS**

**SACHSEN
BACK
DRESDEN**

südback

Destekleyenler



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
TİCARET BAKANLIĞI



Gıda İşletmecileri ve Gıda İşletimcileri Sanayicileri Derneği
Association of Food Entrepreneurs & Food Operators Manufacturers

Fuar Alanı



İstanbul Fuar Merkezi

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİ TOBB (TÜRKİYE ODALAR BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Türk şoförlere İspanya yolu açıldı!

İspanya'nın ağır vasıta şoförü ihtiyacını karşılamak amacıyla İŞKUR ile Endülüs İşletmeleri ve Serbest Çalışanlar Sendikalar Birliği (USINTRA) arasında iş birliği protokolü imzalanırken, UND anlaşmasının Türkiye'nin mevcut sürücü açığını derinleştireceği ve lojistik sektörü zora sokacağı uyarısında bulundu.

İspanya'nın ağır vasıta şoförü ihtiyacını karşılamak amacıyla Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) ile Endülüs İşletmeleri ve Serbest Çalışanlar Sendikalar Birliği (USINTRA) arasında iş birliği protokolü imzalandı. Protokol kapsamında Türk şoförlere İspanya'da çalışma imkânı sağlanırken, anlaşma Türkiye lojistik sektörü içinde farklı değerlendirmelere ve eleştirilere neden oldu.

Söz konusu iş birliğinin temelleri, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan'ın İspanya'ya gerçekleştirdiği ziyaret sırasında atıldı. İspanya Çalışma Bakanlığı'nın talebi üzerine, Türkiye Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla iki ülke arasında istihdam alanında iş birliği yapılmasına yönelik görüşmeler gerçekleştirildi. Bu temasların ardından hazırlanan protokol, İŞKUR Genel Müdürü Samet Güneş ile USINTRA Genel Müdürü Rafael Perales Romero tarafından imzalandı.

Protokolle, Türkiye'deki ağır vasıta şoförlerinin yurt dışındaki istihdam olanaklarının geliştirilmesi ve İspanya'nın lojistik ile taşımacılık sektöründe yaşanan iş gücü açığının kapatılması hedefleniyor. İŞKUR'un iş arayan havuzunda yer alan ve gerekli yeterliliklere sahip adaylar, USINTRA'nın yönlendirmesiyle İspanya'daki firmalarda istihdam edilebilecek.

BAŞVURULAR İŞKUR ÜZERİNDEN ALINACAK

İş birliği kapsamında USINTRA, bağlı işverenlerin talep ettiği ağır vasıta şoförleri için İŞKUR üzerinden ilan yayımlayacak. İlanlara, özellikle 2009 yılı ve öncesinde alınmış ağır vasıta sürücü ehliyetine sahip adayların öncelikli olarak başvurması bekleniyor. Başvurular İŞKUR'un resmi internet sitesi ve il müdürlükleri aracılığıyla yapılacak.

Başvurusu olumlu değerlendirilen adaylarla, İŞKUR iş ve meslek danışmanları ile USINTRA yetkililerinin katılımıyla çevrim içi mülakatlar gerçekleştirilecek. Seçilen adaylara öncelikle çevrim içi bir aylık dil eğitimi verilecek. Dil eğitiminin ardından, çevirmen desteğiyle İspanya'da 7 gün

sürecek Profesyonel Sürücülük Yeterlilik (CAP Continue) mesleki eğitimine katılım sağlanacak. Eğitim sonunda adaylara Avrupa Birliği genelinde geçerli sertifika verilecek.

Eğitim sürecine ilişkin konaklama, ulaşım ve günlük iase giderleri İspanya'daki ilgili firmalar tarafından karşılanacak. Aynı süreçte çalışma izinleri de başlatılacak. Program kapsamında haftalık yaklaşık 40 şoförün İspanya'ya gönderilmesi planlanıyor.

YILLIK 25-35 BİN AVRO GELİR

Protokol kapsamında çalışmaya başlayan şoförlerin, görev alacakları bölgeye göre yıllık 25 ila 35 bin avro arasında gelir elde etmesi öngörülüyor. Ayrıca istihdam edilen şoförlere oturma izni verilecek, sigorta işlemleri yapılacak ve 15 yıl fiili çalışmanın ardından emeklilik hakkı tanınacak. Aile birleşimine de imkân sağlanacağı belirtiliyor. İŞKUR havuzunda bulunan yaklaşık 240 bin kişinin ilana başvurabileceği değerlendiriliyor.

İŞKUR Genel Müdürü Samet Güneş, iş birliğine ilişkin değerlendirmesinde, güçlü tarihi bağlara sahip iki Akdeniz ülkesinin istihdam alanında iş birliği yapmasının önemine dikkat çekti. Güneş, USINTRA'nın talep ettiği ağır vasıta şoförü ihtiyacının bu alanda iş arayan vatandaşlar için yeni bir seçenek oluşturduğunu ifade etti.

USINTRA Genel Müdürü Rafael Perales Romero ise İspanya genelinde ağır vasıta şoförü açığının yüksek seviyede olduğunu belirterek, nitelikli Türk iş gücünün bu açığın kapatılmasında önemli rol oynayacağını vurguladı.



AVDAGİÇ: ŞOFÖRLERİMİZ TÜRK MALLARINI MI, İSPANYOL MALLARINI MI TAŞIYACAK?

İstanbul Ticaret Odası ve Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı Şekip Avdagiç ise anlaşmaya ilişkin sosyal medya platformu X üzerinden yaptığı değerlendirmede, Türkiye'nin ciddi bir ağır vasıta sürücüsü ihtiyacı bulunduğuna dikkat çekti.

Avdagiç, lojistikten ihracata, üretimden tedarik zincirine kadar pek çok alanda nitelikli şoför açığı yaşandığını belirterek, "Türkiye olarak şuna karar vermeliyiz: Türk ağır vasıta şoförleri İspanyol mallarını mı, Türk mallarını mı taşıyacak?" ifadesini kullandı. Ağır vasıta sürücülüğünün lojistiğin bel kemiği olduğunu vurgulayan Avdagiç, önceliğin Türk sanayisi ve ihracatının ihtiyaç duyduğu insan kaynağını ülkede tutmak olması gerektiğini kaydetti.

ŞERAFETTİN ARAS: ANLAŞMA SEKTÖRÜ ENDİŞELENDİRİYOR

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras da anlaşmaya eleştiriler yöneltti. Aras, Türkiye lojistik ve taşımacılık sektörünün hâlihazırda ciddi bir sürücü açığı yaşadığını hatırlatarak, sektörün insan kaynağını yurt dışına yönlendiren bu yaklaşımın endişe verici olduğunu ifade etti. Türk ihracatının yaklaşık yüzde 40'ının karayolu

ile gerçekleştirildiğini vurgulayan Aras, Avrupa'daki sürücü açığının Türkiye'nin lojistik kapasitesi pahasına giderilmesinin, Türk taşımacısının rekabet gücünü zayıflatacağını belirtti. Aras, sektörün beklentisinin şoförlerin yurt dışına yönlendirilmesi değil, Türkiye'de kalmalarını sağlayacak çalışma koşullarının oluşturulması olduğunu dile getirdi.



SÜRDÜRÜLEBİLİR

GIDA ZİRVESİ

SUSTAINABLE FOOD SUMMIT

11.YIL

GIDANIN GELECEĞİ İÇİN SEKTÖRÜN BÜYÜK BULUŞMASI!



17 Aralık
2025



Swissôtel
The Bosphorus



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
AKADEMİSİ
SUSTAINABILITY ACADEMY



TUGİS
Türkiye Gıda Sanayii
İşverenleri Sendikası
1961

DAYANIKLI

SAĞLIKLI

ADİL

Ana Sponsor

pladis

ÜLKER GODIVA MYRTLES

Platin Sponsor

aromsa
YARATICI LEZZET ORTAĞINIZ

Altın Sponsor



Cargill



HARIBO

Mérieux
NutriSciences
Better Food. Better Health. Better World.



Gümüş Sponsor

eker



UTİKAD'ın Yeni Yönetim Kurulu belirlendi

UTİKAD, 43. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Genel Kurul Toplantısı'nda yapılan seçimlerde Yönetim, Denetim, Disiplin ve Tahkim Kurulu üyeleri belirlendi.

UTİKAD, 43. Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı 26 Kasım 2025 tarihinde Radisson Blu Şişli Hotel'de gerçekleşti. Toplantı, UTİKAD Genel Müdürü Alperen Güler'in açılışla başladı. Divan Heyeti seçiminde Kıta Ulaştırma Hizmetleri Tic. A.Ş.'den Emre Eldener Divan Başkanı, Aytas Global Loj. ve İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.'den Elmas Alemdar Divan Başkan Yardımcısı ve ES Uluslararası Taşımacılık ve Denizcilik Tic. A.Ş.'den Aslı Mete Divan Yazmanı olarak belirlendi.

Açılış konuşmasını yapan UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, küresel ölçekte yaşanan jeopolitik risklerin, ekonomik kırılganlıkların ve tedarik zincirlerinde devam eden belirsizliklerin lojistik sektörünü yeniden şekillendirdiğini belirtti. Lojistiğin artık sadece taşımacılık değil; ekonomik büyümenin, dış ticaretin, afet yönetiminin, dijital dönüşümün ve sürdürülebilir kalkınmanın temel bileşeni olduğunu vurguladı. UTİKAD'ın kırk yıla yaklaşan kurumsal birikimi, kamu idaresi ile kurulan yapıcı iletişim, uluslararası kuruluşlardaki güçlü temsil ve teknik uzmanlık kapasitesi ile sektörün geleceğini şekillendiren bir yapı haline geldiğini belirten Engin, tüm üyelere ve çalışma gruplarına destekleri için teşekkür etti.



Bilgehan Engin

FAALİYET RAPORU SUNULDU

Genel Kurul Toplantısı'nda 2024-2025 çalışma dönemine ait Yıllık Faaliyet Raporu UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin tarafından sunuldu. Engin, UTİKAD'ın üyelerinden aldığı güçle sektörün ihtiyaçlarını kamu idaresine aktarmaya, uluslararası temsili güçlendirmeye ve lojistik sektörünün gelişimine katkı sağlayan projeleri hayata geçirmeye devam ettiğini ifade etti.

TÜRKİYE LOGISTICS SUMMIT SPONSORLARINA TEŞEKKÜR ŞİLTLERİ VERİLDİ

Genel Kurul Toplantısı'nda gerçekleştirilen törende, UTİKAD tarafından 7 Kasım 2025 tarihinde düzenlenen Türkiye Logistics Summit'in sponsorlarına, stratejik destek kurumlarına ve stratejik partnerlerine teşekkür şiltleri takdim edildi.

20. VE 30. YIL ŞİLT TÖRENİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Genel Kurul Toplantısı'nda dernek üyeliğinde 20. ve 30. yıllarını tamamlayan firmaların temsilcilerine şiltleri takdim edildi.

30. yılını tamamlayan üyeler:

- » Batı Nakliyat ve Ticaret Anonim Şirketi
- » Konsped Intermodal Taşımacılık ve Ticaret Anonim Şirketi

20. yılını tamamlayan üyeler:

- » Capital Lojistik ve Taşımacılık Hizmetleri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi
- » D.K Grup Dış Ticaret Uluslararası Nakliye Turizm ve Ticaret Limited Şirketi
- » ES Uluslararası Taşımacılık ve Denizcilik Ticaret Anonim Şirketi
- » Galata Taşımacılık ve Ticaret Anonim Şirketi



- » ISC Lojistik Anonim Şirketi
- » İnter Kombi Transport ve Lojistik Anonim Şirketi
- » Kınay Taşımacılık ve Lojistik Anonim Şirketi
- » Marmaris Gemi Acentalığı Anonim Şirketi
- » Martı Global Lojistik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
- » SEA World Denizcilik Limited Şirketi
- » Trans Okyanus Denizcilik Uluslararası Taşımacılık ve Dış Ticaret Anonim Şirketi
- » Vegamar Denizcilik ve Taşımacılık Ticaret Anonim Şirketi

AHMET KARTAL BAŞARI ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

Lojistik sektörüne önemli katkılar sağlayan merhum Ahmet Kartal anısına her yıl verilen başarı ödülleri bu yıl da 2024-2025 eğitim ve öğretim dönemi bölüm birincisi mezunlarına takdim edildi.

Ahmet Kartal Başarı Ödülü Kazananlar:

- » Sueda Betül İlci – Beykent Üniversitesi İİBF Lojistik Yönetimi Bölümü
- » Muhammet Ali Tümkiye – İskenderun Teknik Üniversitesi Denizcilik MYO Lojistik Bölümü

- » Oğuzhan Yavuz – Ondokuz Mayıs Üniversitesi İİBF Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü
- » Cemre Yiğit – Esenler Tuna MTAL Ulaştırma Hizmetleri Bölümü

FIATA DİPLOMA EĞİTİMİ MEZUNLARINA SERTİFİKALARI TAKDİM EDİLDİ

Genel Kurul Toplantısı öncesinde düzenlenen törende FIATA Diploma Eğitimi'nin 9. dönem mezunlarına sertifikaları; FIATA Başkanlık Divanı Üyesi Turgut Erkeskin, FIATA Onur Üyesi Kosta Sandalcı, FIATA Lojistik Enstitüsü Başkanı ve UTİKAD Genel Müdürü Alperen Güler, UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin ve UTİKAD Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından takdim edildi.

SEÇİMLER GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Genel Kurul Toplantısı'nda yapılan seçimlerde Yönetim, Denetim, Disiplin ve Tahkim Kurulu üyeleri belirlendi. Seçilen Yönetim Kurulu adına söz alan UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin teşekkür konuşmasında, kendisine ve ekip arkadaşlarına gösterilen güven için tüm üyelere teşekkür ederek, ilk dönemde görev yapan tüm kurul üyelerine katkıları için minnettarlığını dile getirdi. Yeni dönemde görev alacak tüm kurullarla birlikte UTİKAD'ın kurumsal yapısını daha da güçlendirecek

çalışmalara imza atacaklarını ifade eden Engin, derneğin sürdürülebilirlikten dijitalleşmeye, insan kaynağından rekabetçiliğe uzanan alanlarda sektörün geleceğini şekillendirmeye devam edeceğini vurguladı. Engin, "Bu yolculukta en büyük gücümüz birlikteliğimiz ve ortak aklımızdır. Hep birlikte çok daha güçlü bir UTİKAD ve çok daha güçlü bir lojistik sektörü yaratacağımıza inanıyorum" dedi.

UTİKAD YÖNETİM KURULU

Asil Üyeler

- » Bilgehan Engin / FMS Lojistik
- » Arkin Obdan / Obdan Sistem
- » Cenker Ural / Lima Lojistik
- » Esen Öz Tekayak / Ceva Tedarik
- » İbrahim Halil Delgezenli / WIZGROUP
- » İbrahim Nalçacı / Logitrans Lojistik
- » Kaan Aydın / Batı Nakliyat
- » Onur Talay / Talay Lojistik
- » Özgecan Er Çevlik / Four Plus
- » Serdar Ayırtman / Catoni
- » Yüksel Kahraman / Origin

Yedek Üyeler

- » Ayfer Vurgun / Transmec
- » Adem Güler / Gezairi Transport
- » Devrim Fırat / Logisturk
- » Serkan Alabaş / PSA BDP
- » Deniz Aydınca / Agemar
- » A. Enes Akça / Akca Lojistik



MARS LOGISTICS'ten 70 milyon euroluk YATIRIM HAMLESİ

Mars Logistics, 2026 yılına güçlü bir yatırım programıyla giriyor. Şirket, toplam 70 milyon Euro değerindeki römork, çekici, vagon ve depo yatırımlarıyla operasyonel kapasitesini ve sektördeki konumunu daha da güçlendiriyor.



Gökşin Günhan

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, yapılan her yatırımın şirketin uzun vadeli vizyonuna hizmet ettiğini vurgulayarak şunları söyledi: "Mars Logistics olarak 35 yılı aşkın süredir yatırım, yeniliği ve sürdürülebilir gelişimi merkeze alan bir şirketiz. 2026 yılı için gerçekleştireceğimiz 70 milyon Euro'yu aşan yatırım, yalnızca bugünün ihtiyaçlarına cevap veren bir plan değil, lojistik sektörünün geleceğini şekillendirmeye yönelik uzun vadeli vizyonumuzun güçlü bir yansımasıdır."

RÖMORK, ÇEKİCİ, VAGON VE YENİ DEPO YATIRIMLARI

Günhan yatırımın kapsamını şöyle açıkladı: "Geçen yıl yaptığımız 1.000 römork yatırımının üzerine bu yıl 1.000 yeni römork, 310 çekici ve 100'e yakın bitmiş araç vagonu ekliyoruz. İstanbul, Bursa ve Trabzon'da yeni açacağımız 70 bin m²'lik depolar, hem operasyonel esnekliğimizi artıracak hem de müşterilerimize sunduğumuz hizmet kalitesini yeni bir seviyeye taşıyacak."

Bitmiş araç lojistiği yatırımının detaylarına değinen Günhan, "Yaptığımız vagon yatırımlarıyla yıllık 50 bine yakın

araç taşıma kapasitesine ulaşmayı hedefliyoruz. Ocak 2026 itibarıyla bitmiş araç tren operasyonlarımız resmen başlıyor ve bu alanda Türkiye-Avrupa hattının en büyük demiryolu oyuncusu haline geleceğiz." şeklinde konuştu. Türkiye genelindeki toplam depo alanının 400 bin m²'yi geçtiğini belirten Günhan, "Bu seviye, hem artan yük hacimlerine cevap verebilmemizi hem de uçtan uca çözümleri çok daha verimli sunmamızı sağlıyor" dedi.

Yatırımların tamamlanmasıyla şirket filosunun 8.000 özmal araca ulaşacağını belirten Günhan, sözlerine şu şekilde devam etti: "Özmal araç sayımızın 8 binin üzerine çıkması, tüm Avrupa, Balkanlar ve Kuzey Afrika'yı kapsayan karayolu ağıımızı ve 10'un üzerindeki tren hattımızı daha güçlü ve entegre bir yapıya kavuşturacak. Yıl sonunda ulaşacağımız 175 bin sefer, bu entegrasyonun doğal bir yansıması olacak."

AVRUPA İÇİ YENİ TREN PROJELERİ 2026'DA BAŞLIYOR

İntermodal yapıyı güçlendiren en önemli adımlardan birinin tren yatırımları olduğunu belirten Günhan, "Halihazırda haftada 60'ın üzerinde tren seferi gerçekleştiriyoruz. Bunun yanı sıra Avrupa içi yeni tren projelerimizi 2026 yılında devreye almayı planlıyoruz. Bu ağ sayesinde Avrupa içi kombine taşımacılıkta çok daha yüksek kapasite, daha düşük karbon ayak izi ve daha rekabetçi transit süreleri sunacağız" dedi.

HAFTALIK 3.500 AVRUPA SEFERİ

Günhan, Mars Logistics'in kara yolu operasyonlarındaki hacmine de dikkat ederek: "Bugün Türkiye çıkışlı haftalık 1.750 ihracat ve 1.750 ithalat seferi ile Avrupa'nın en yüksek hacimli operasyonlarından birini yönetiyoruz. 2025 UBAK listesi sıralamasında Türkiye'nin en büyük lojistik şirketi olmamız, bu operasyonel gücün doğal bir sonucu."

Günhan, Türkiye içi operasyonların büyüklüğünden bahsederek, "Yurtiçi taşımalarımızda operasyonlarımızı önemli ölçüde güçlendirdik ve yıllık 1.500.000 adet yük taşıma kapasitesine ulaştık. Bu büyüme, Türkiye genelinde müşteri beklentilerine daha hızlı, daha yaygın ve daha esnek çözümler sunmamızı sağlıyor" dedi.

İKİ YILDIZ ÜST ÜSTE HİZMET İHRACATININ ŞAMPİYONU

Mars Logistics'in finansal büyümesini de değerlendiren Gökşin Günhan, "Operasyonel gücümüz, intermodal hatlarımız, karayolu ağıımız, depo yatırımlarımız ve bitmiş araç lojistiğinde attığımız adımlar sayesinde Mars Logistics'in cirosu 700 milyon Euro seviyesine ulaştı. Bu büyüme, sürdürülebilir ve yenilikçi lojistik vizyonumuzun somut karşılığı." diyerek sözlerine şöyle devam etti: "Hizmet İhracatçıları Birliği tarafından 'Hizmet İhracatının Şampiyonları' ödülleri üst üste iki yıl birinci olmamız, sürdürülebilir, çevreci ve yenilikçi lojistiğe olan bağlılığımızın en net göstergesi. Önümüzdeki dönem Türkiye'de ve global pazarlarda yatırımlarımızı hız kesmeden sürdüreceğiz."

BAŞARIYI MÜMKÜN KILAN GÜÇLÜ EKİP VE GÜVENEN MÜŞTERİLER

Günhan sözlerini şöyle tamamladı: "Mars Logistics'in bugün ulaştığı ölçek ve operasyonel güç, yıllardır bizimle yol yürüten, şirket kültürünün bir parçası haline gelmiş güçlü ekibimizin emeği sayesinde mümkün oldu. Araçlarımızda, sahada, ofiste, terminallerde, depolarda her gün devam eden büyük özveri, attığımız her yatırımın gerçek karşılığını oluşturuyor. Aynı zamanda bize yıllardır güvenen değerli müşterilerimizin iş birliği, vizyonumuzu daha da ileri taşımamızın en büyük motivasyon kaynaklarından biri. Mars Logistics olarak başarımızı hem ekibimizle hem de müşterilerimizle birlikte büyütüyor, geleceği ortak bir güçle şekillendiriyoruz."



OMSAN sürdürülebilirlik ve verimlilik odaklı

YENİ YATIRIMLARI HAYATA GEÇİRECEK

OMSAN Lojistik, Türkiye'nin bölgesel lojistik üs olma potansiyelini güçlendiren Orta Koridor, Zengezur Koridoru ve Kalkınma Yolu Projesi'ne paralel olarak yeni dönem vizyonunu "sürdürülebilir büyüme" ve "entegre taşımacılık" ekseninde şekillendiriyor. Çin'den Avrupa'ya uzanan Orta Koridor'un etkin hale gelmesi, Zengezur Koridoru'nun tamamlanması ve Basra Körfezi'ni Türkiye'ye bağlayacak Kalkınma Yolu Projesi'nin devreye alınmasıyla, Türkiye üzerinden geçen ticaret hacmi gelecek yıllarda katlanarak artacak.

OMSAN Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Arıburnu, Asya ile Avrupa arasında kesintisiz ticaret akışını sağlayacak yeni projelerin, Türkiye'nin lojistik kapasitesini bölgesel ölçekte ileri taşıyacağına dikkati çekti. Projelerin, lojistik sektörünü yeni bir dönemin eşiğine getirdiğini belirten Arıburnu, söz konusu koridorların ve projelerin Türkiye'nin transit ülke konumunu güçlendirmenin yanı sıra üretim ve lojistik merkezlerinin yeniden şekillenmesine de öncülük ettiğini söyledi. Arıburnu, "Bu projeler, sadece Türkiye'nin transit geçiş kapasitesini değil, aynı zamanda ihracat ve sanayi üretimini de destekleyecek stratejik altyapılar. Biz de bu vizyon doğrultusunda entegre taşımacılık çözümlerimizi güçlendiriyoruz." ifadelerini kullandı.

600 MİLYON DOLAR CİRO HEDEFİ

OMSAN'ın 2026'da sürdürülebilirlik ve verimliliği artıracak yeni yatırımları hayata geçireceğini dile getiren Arıburnu, sözlerine şöyle devam etti: "Yeni ulaştırma hatları, Türkiye'yi doğu-batı ve kuzey-güney eksenlerinde stratejik bir lojistik merkez haline getiriyor. Biz de OMSAN olarak demir, deniz ve kara yolu taşımacılığında bütünsel çözümler sunarak bu potansiyeli katma değere dönüştürmeyi

Orta Koridor, Zengezur Koridoru ve Kalkınma Yolu Projesi ile Türkiye'nin transit ülke konumunu güçlendiren OMSAN Lojistik, entegre taşımacılık ve yeşil lojistik odaklı yatırımlarla 2025'te 600 milyon dolar ciro hedefliyor.



hedefliyoruz. OMSAN Lojistik olarak 800'ü aşkın öz mal, 3 bin 500 çözüm ortağı, 200 bin metrekaresi aşkın depo alanı ile kara, hava, demir yolu ve deniz taşımacılığında uçtan uca çözümler sunuyoruz. Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarımızla 2025'i 600 milyon dolar ciro ile tamamlamayı hedefliyoruz." Küresel lojistik sektörünün 2024 itibarıyla yaklaşık 10 trilyon dolar düzeyine ulaşan ekonomik büyüklüğüyle dünya ekonomisinin en dinamik alanlarından biri haline geldiğini aktaran Arıburnu, e-ticaretin yaygınlaşması, tedarik zincirlerinin çeşitlenmesi ve yeşil lojistik yatırımlarının artmasıyla sektörün 2030'a kadar 13 trilyon dolarlık hacme ulaşacağını öngörüldüğünü söyledi.

Dünya Bankası'nın Lojistik Performans Endeksi (LPI) 2023 raporuna atıfta bulunan Arıburnu, Türkiye'nin 160 ülke arasında 38. sırada yer alarak son yıllarda istikrarlı yükseliş gösterdiğini belirtti. Yeni projelerin devreye girmesiyle Türkiye'nin küresel sıralamada 2028'de ilk 25'e gireceği



Ergun Arıburnu

öngörüsünde bulunan Arıburnu, "Yaklaşık 40 milyar dolarlık lojistik ve taşımacılık hizmet ihracatı gerçekleştiren Türkiye, kara yolu, deniz yolu ve hava yolu taşımacılığında Avrupa'nın önde gelen filolarından birine sahip bulunuyor" diye konuştu.

Yeşil lojistik ve sürdürülebilir taşımacılığın artık bir tercih değil, zorunluluk haline geldiğini dile getiren Arıburnu, şunları kaydetti: "OMSAN Lojistik olarak çevreye duyarlı bir lojistik ekosistemi oluşturmak en öncelikli hedefimiz. Operasyonumuzda demir yolu ve deniz yolu taşımacılığının payını artırarak karbon salımını azaltıyoruz. 2030'a kadar karbon ayak izimizi, önemli oranda artmasını planladığımız iş hacmimizin altında tutmaya kararlıyız. Bu kapsamda hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de Türkiye'nin yeşil dönüşüm vizyonuna katkı sunuyoruz."

TEMİNAT BİLGİ SİSTEMİ KULLANIMA AÇILDI

Gümrük teminat işlemlerini tek platformda toplayan Teminat Bilgi Sistemi devreye alındı; işlem süreleri kısılırken şeffaflık ve verimlilik artacak.

Ticaret Bakanlığı, gümrük işlemlerinde hız ve şeffaflığı artıracak "Teminat Bilgi Sistemi"ni 8 Aralık 2025 itibarıyla kullanıma açtığını duyurdu. Yeni sistem, gümrük idarelerine sunulan tüm teminatlara ilişkin bilgilerin tek bir platform üzerinden sorgulanmasına ve işlem süreçlerinin daha etkin bir şekilde takip edilmesine olanak tanıyor.

Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre Teminat Bilgi Sistemi; bireysel, toplu ve götürü teminat mektupları ile nakit teminatlara ilişkin detaylı verilere erişim imkânı sunuyor. Sistemde teminatın türü, statüsü ve düzenlenme tarihi gibi genel bilgilerin yanı sıra yükümlü bilgileri, teminat tutarı ve bakiyesi, teminata bağlı beyannameler, antrepo kodu, işlemi yapan gümrük idaresi ve teminatı düzenleyen bankaya ilişkin verilere de ulaşılabilir.

Yetkililer, sistemin devreye alınmasıyla birlikte teminat işlemlerinin tek noktadan hızlı ve etkin biçimde yürütüleceğini, böylece işlem sürelerinin kısılacağını ve verimliliğin artacağını vurguladı. Açıklamada, sistemin sonraki aşamada yükümlü ve temsilcilerin erişimine de açılacağı, böylece firmaların gümrük idarelerinde işlem gören tüm teminatlarını ayrıntılı şekilde takip edebileceği ifade edildi. Teminat Bilgi Sistemi'nin, gümrük süreçlerinde dijitalleşme ve operasyonel basitleştirme hedefleri kapsamında önemli bir adım olduğu belirtiliyor.

YENİ DÜZENLEMELERLE SÜREÇLER HIZLANIYOR!

Obdan Sistem Genel Müdürü Arkin Obdan, Ticaret Bakanlığı tarafından duyurulan Teminat Bilgi Sistemi ve yeni teknik düzenlemelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Obdan, her iki



adımın da gümrük süreçlerinde dijitalleşmeyi güçlendirerek hem idare hem de yükümlülere açısından önemli kolaylıklar sağlayacağını belirtti.

Obdan, Teminat Bilgi Sistemi ile firmaların sunduğu bireysel, toplu ve götürü teminatların dağınık yapıdan çıkarılarak tek bir platformda izlenebilir hale geleceğini vurguladı. Mevcut durumda teminatların beyanname bazlı takip edilmesinin firmalar açısından zaman zaman belirsizlik oluşturduğunu ifade

eden Obdan, sistemin ilerleyen aşamada yükümlülere açılmasıyla işletmelerin tüm teminatlarını tek ekranda görebileceğini, kapanışı geciken ya da unutulmuş teminatların anlık olarak takip edilebileceğini dile getirdi. Obdan, bu yeniliğin süreç verimliliğini doğrudan artıracığını belirtti.

Ayrıca, Ankara ve Esenboğa Gümrük Müdürlüklerinde pilot uygulaması başlayacak olan ve ihracat beyannamelerinde redrese kapsamında kalem ekleme ile değişikliklerin elektronik ortamda iletilmesini sağlayan düzenlemeyi de değerlendiren Obdan, söz konusu uygulamanın operasyonel hız açısından kritik bir iyileşme olduğunu söyledi. Buna göre yükümlülerin sistem üzerinden yaptığı değişiklikler doğrudan muayene memuruna iletilecek ve nihai onay dijital ortamda tamamlanacak. Obdan, bu yapının iş akışını sadeleştirirken süreç takibini de kolaylaştıracağını ifade etti.

Her iki düzenlemenin ortak noktasının, gümrük işlemlerinde manuel iş yükünü azaltarak daha entegre, izlenebilir ve kullanıcı dostu bir yapıya geçişi desteklemesi olduğunu vurgulayan Obdan, dijitalleşme odaklı bu adımları sektör adına olumlu bulduklarını dile getirdi.



Arkin Obdan



KADIN TIR SÜRÜCÜLERİ YOLA ÇIKIYOR!

UND Kadın TIR Sürücü Akademisi tarafından başlatılan ve kadınların profesyonel Tır sürücülüğünde yer alması için hayata geçirilen eğitim programı resmen açıldı. 100 saatlik kapsamlı eğitimi başarıyla tamamlayan adaylar, İŞKUR desteğiyle sektörde istihdam edilecek.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Kadın Çalışma Grubu'nun, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) iş birliğiyle hayata geçirdiği "UND Kadın TIR Sürücü Akademisi" eğitim programı başladı. Akademinin ilk ders zili, 8 Aralık'ta UND Akademi'de gerçekleştirilen teorik eğitimle çaldı.

Toplam 100 saat sürecek eğitim programında kadın sürücü adayları; 40 saat teorik, 40 saat pratik ve 20 saat uygulamalı eğitim alacak. Eğitimlerini başarıyla tamamlayan adaylar, İŞKUR desteğiyle sektörde istihdam edilecek. Program, İstanbul Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (İÜSEM) iş birliğiyle yürütülüyor. Eğitim sonunda verilecek diploma e-Devlet sistemine işlenecek.

UND Eğitim Merkezi'nde eğitimin ilk günü için yapılan etkinliğe UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras,

UND İkinci Başkanı Ergün Bilen, Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf İlboğa, Emir Hüseyin Akın, UND Kadın Çalışma Grubu Başkanı Gizem Gündüz Bora, Başkan Yardımcısı Sabire Yazıcı, UND İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Elif Savrum, UND AB ve Uluslararası İlişkiler Birim Yöneticisi Elif Nuhoglu, UND AB Kurumlarıyla İlişkiler Birim Yöneticisi Şadiye Nuhoglu, İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ebru Demirci, UND Akademi Eğitim Birimi Müdürü Seda Gültekin, İŞKUR Beyoğlu Hizmet Merkezi Aktif İş Geliştirme Hizmetleri Servis Şefi Ömer Coşkun ile İş ve Meslek Danışmanlığı Proje Yöneticisi Alper Kaya katıldı.

BAŞKAN ARAS: TARİHİ BİR ADIM ATIYORUZ

Açılıшта konuşan UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, projenin kadın istihdamını güçlendirmek adına büyük bir önem taşıdığını vurguladı.

"Yalnızca bir eğitim programını başlatmıyoruz. Lojistik sektöründe kadınların varlığını güçlendirecek ve geleceğe yön verecek tarihi bir adımı atıyoruz" diyen Aras, cesaretli kadın sürücü adaylarının, sektöre yeni bir soluk getireceğini söyledi. Aras, eğitimlerin mevzuattan güvenli sürüş tekniklerine, defansif sürüşten gümrük ve TIR mevzuatına, stres yönetiminden İngilizce'ye kadar geniş bir içeriğe sahip olduğunu belirterek tüm paydaş kurumlara teşekkür etti.

SEKTÖRE NİTELİKLİ KADIN SÜRÜCÜ KAZANDIRILACAK

Profesyonel Tır sürücülüğünün güçlü gelir, kariyer imkânı ve itibarlı bir meslek olduğunun altını çizen Başkan Aras, kadınların sektöre katılımının, farklı bakış açıları ve disiplinleri lojistiğe kazandıracağını ifade etti ve kadınların dikkatli ve kurallara uyumlu sürüş alışkanlıklarının sektöre önemli katkı sağlayacağı aktardı.



DHL'in 2025 yılındaki EN SIRA DIŞI TESLİMATLARI!



DHL, 2025 yılında dünya çapında gerçekleştirdiği en sıra dışı beş teslimatı açıklıyor. Listede 17 antilop, kurtarılan bir babun, 37 tonluk bir sanat eseri ve Michael Schumacher'in imzaladığı bir kask yer alıyor.

DHL Group ile koliler, uçak yükleri ve paketlenmiş nakliye konteynerleri bağdaştırıyor. Ancak bu, şirketin yıl boyunca taşıdığı gönderilerin yalnızca görünen yüzü. Lojistikte küresel Pazar liderinin 2025'te gerçekleştirdiği en olağanüstü sevkiyatlar ise çeşitlilik gösteriyor.

ABD'DEN KENYA'YA – NADİR ANTİLOPLAR EVİNE DÖNÜYOR

Hayatta kalmak için 13 bin kilometre: Şubat 2025'te DHL, 17 dağ bongosu antilobunu Loxahatchee, Florida'daki bir koruma merkezinden Afrika'nın en yüksek ikinci zirvesi olan Kenya Dağı'nın yamaçlarındaki bir yaban hayatı sığınacağına taşıdı. Bu hayvanlar, 1970'lerde

Kenya'dan getirilen dağ bongolarının soyundan geliyor. Bugün, on yıllarca süren kaçak avlanma, habitat kaybı ve orman tahribatı nedeniyle tür kritik derecede tehlike altında ve vahő doğada hayatta kalanların sayısı 100'ün altında. Florida bongolarının yolculukları boyunca güvenliğini ve konforunu sağlamak için DHL, bir yaban hayatı koruma kuruluşu tarafından sağlanan özel yapım kafeslerle donatılmış özel bir uçuş gerçekleştirdi. Hayvanlar, bir veteriner ve iki bongo uzmanından sürekli özel bakım aldı. Yeni sığınakları, üreyip gelişebilecekleri güvenli bir ortam sunuyor. Yavruları bir gün vahő doğaya dönerek Kenya Dağı ormanlarını doğal evleri olarak yeniden sahiplenecek.



UZAKLARA YOLCULUK YAPAN BİR KASK MICHAEL SCHUMACHER İLE BULUŞUYOR

İsviçre'den Brezilya'ya: Mart 2025'te benzeri olmayan bir kask kıtalar arası bir yolculuğa çıktı. Yolculuğu sırasında kask, yaşayan 20 Formula 1® dünya şampiyonunun tamamı tarafından imzalanarak motor sporları tarihinin eşsiz bir parçası haline geldi. Özellikle duygusal bir imza vardı: 2013'te geçirdiği ağır kayak kazasından bu yana gözlerden uzak bir yaşam süren ve bugüne dek yedi kez dünya şampiyonu olan Michael Schumacher'in baş harfleri "M.S.", eşi Corinna'nın rehberliğinde kaska işlendi. Kaskın bir kopyası daha sonra "Demansla Yarış" (Race Against Dementia) hayır kurumuna fon sağlamak amacıyla bir çekiliş ödülü olarak sunuldu. Üç kez Formula 1® şampiyonu Sir Jackie Stewart tarafından kurulan organizasyon, eşine konulan teşhisin ardından kendisi için büyük önem taşıyan demansın önlenmesi ve tedavisine yönelik araştırmaları finanse ediyor. DHL, sıkı güvenlik önlemleri altında kaskı şampiyonların imzalarını ekleyebilmeleri için İsviçre'den evlerine taşıdı. Rota, İspanya'da İbiza, İngiltere'de Londra ve Brezilya'da Brasília duraklarını kapsadı.

151 AYI HEYKELİ ALMANYA'DAN SİNGAPUR'A YOLCULUKTA

Haziran 2025'te, 151 adet gerçek boyutlu ayı heykeli, Berlin yakınlarındaki Wustermark'tan Singapur'a yaklaşık 10.000 kilometrelik bir yolculuğa çıktı. Her biri yaklaşık 2 metre boyunda ve fiberglastan üretilmişti. "United Buddy Bears" (Birleşmiş Dost Ayılar) olarak bilinen bu renkli sanat projesi, barış ve hoşgörü mesajı yaymak amacıyla 2002 yılında Berlin'de başlatıldı. Her ayı farklı bir ülkeden bir sanatçı tarafından boyanıyor ve o ulusun kültürünü simgeliyor. DHL, bu değerli sanat eserlerinin güvenli nakliyesini üstlendi. Toplam ağırlığı 37 tonu bulan gönderi, sekiz deniz konteynerine yüklendi, vinçle kamyonlara taşındı ve Hamburg Limanı'na götürüldü. Ayılar buradan Singapur'a deniz yolculuğuna çıktı ve uluslararası anlayışı geliştirme misyonlarını sürdürerek iki ay boyunca burada sergilendi.

GENÇ BİR BABUN ORTA DOĞU'DAN DOĞU AFRİKA'YA TAŞINIYOR

Sıra dışı bir yolcu: Kasım 2025'te Bahrein'den Doğu Afrika'daki Cibuti'ye giden bir DHL uçağı oldukça sıra dışı bir yolcu taşıdı: Saadoon adlı genç bir



erkek babun. Saadoon, 2024 yılında, babunların doğal olarak bulunmadığı Bahrein'de henüz üç aylıkken terk edilmiş ve kritik durumda bulundu. Yasa dışı yaban hayatı ticaretinin kurbanı olan Saadoon, bir hayvan refahı kuruluşu tarafından bir yılı aşkın süren yoğun bakımının ardından kendi türüne uygun bir ortama ihtiyaç duymaya başladı. Cibuti'nin iklimi ve ekosistemi tam da bunu sunuyordu. DHL, Saadoon'u Bahrein'in Muharraq kentinden Cibuti havalimanına uçurdu ve oradan Cibuti Şehri yakınlarındaki özel bir sığınağa transfer etti. Özel tasarlanmış taşıma kutuları, veteriner gözetimi ve refakatçi sayesinde uçuş sırasında stresi minimuma indirildi. Şimdi ihtiyaçlarına uygun bir sığınakta yaşayan Saadoon, bu zeki primatlar arasındaki sosyal bağ için gerekli olan dişi bir babunla yeni bir evi paylaşıyor.

GÜNEY AMERİKA'NIN İKONİK KULÜP FUTBOL KUPASI HAREKETE GEÇİYOR

Kasım 2025'te: DHL, Güney Amerika'nın en prestijli kulüp futbol karşılaşması olan CONMEBOL Liber-

tadores Finali'nin ikonik kupasını taşıdı. Yolculuk, Paraguay'ın Luque kentindeki CONMEBOL merkezinde başladı ve 29 Kasım'da belirleyici maçın oynandığı Peru'nun Lima kentinde sona erdi. Avrupa'nın UEFA Şampiyonlar Ligi'ne eşdeğer olan CONMEBOL Libertadores, Güney Amerika'nın en iyi kulüplerini hem kıtanın en prestijli ödülünü hem de FIFA Kulüpler Dünya Kupası'nda kıtayı temsil etme ayrıcalığını kazanmak için bir araya getiriyor. Coşkulu atmosferi ve tutkulu taraftarlarıyla bilinen final, dünya çapında milyonlarca kişi tarafından izlenen bir spor şöleni. CONMEBOL'un Resmi Lojistik Ortağı olarak DHL, kupanın güvenli ve zamanında teslim edilmesini sağladı. Yaklaşık bir metre yüksekliğindeki kupa, özel güvenlik kilidi bulunan özel bir metal kasada taşındı ve kusursuz parlaklığını korumak için yalnızca eldivenle tutuldu. Kasanın içinde mühürlü olmasına rağmen kupa heyecan yarattı; onu gören taraftarlar fotoğraf çekmek ve anı paylaşmak için bir araya geldi. Bu yıl, São Paulo'dan Palmeiras takımına karşı oynanan unutulmaz bir Brezilya derbisinin ardından Rio de Janeiro'dan Flamengo takımı kupayı kazandı.

"Ticari araç sektöründe yedek parça bulunabilirliği, operasyonel süreklilik ve müşteri memnuniyetinin en kritik unsurlarından biri olarak öne çıkıyor. Özellikle lojistik, taşımacılık, belediye hizmetleri ve filo yönetimi gibi sektörlerde, arızalı bir aracın hizmete dönmesi gecikirse ciddi maliyet kayıpları oluşabiliyor. Filoların toplam sahip olma maliyetinin neredeyse %30'u satış sonrası süreçlerden kaynaklanırken, yedek parça tedarik performansı bu maliyetin merkezinde yer alıyor. Modern filo yönetim sistemleri ve entegre tedarik zincirleri, markaların yedek parça bulunabilirliğini artırarak müşteri sadakati, operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı sağlıyor."



TİCARİ ARAÇLARDA YEDEK PARÇA SİPARİŞ KARŞILAMA PERFORMANSI

1-MÜŞTERİ PERSPEKTİFİNDE YEDEK PARÇA BULUNABİLİRLİĞİNİN ÖNEMİ

Ticari araç kullanıcıları için yedek parça bulunabilirliği, operasyon sürekliliğinin doğrudan belirleyicisidir. Özellikle lojistik, taşımacılık, belediye hizmetleri, inşaat ve filo yönetimi gibi sektörlerde her bir aracın günlük kapasite kullanımı oldukça yüksektir. Bu nedenle arızalı bir araç için birkaç saatlik

bekleme süresi bile önemli operasyonel kayıplara neden olabilir. Filolar için toplam sahip olma maliyetinin %30'a yakını satış sonrası süreçlerde oluşurken, bunun merkezinde yedek parça tedarik performansı yer alır.

Bir markayı müşteriler için güvenilir kılan önemli unsurlardan biri, bir aracın arızalandığında ne kadar hızlı hizmete döndürülebileceğidir. Bu bağlamda ne kadar iyi yedek parça bulunabilirliği

sağlarsanız o kadar da sadık müşteri profili sağlarsınız. Araştırmalar, müşterilerin %40'ının parça ihtiyacını zamanında karşılayamadıkları için kaybedildiğini gösteriyor. Özellikle ağır ticari segment müşterileri, bekleminin yarattığı maliyet baskısını çok daha yoğun hisseder ve alternatif markalara geçiş eğilimleri daha fazla olur.

Modern filo yönetim sistemleri, üreticilerin ve distribütörlerin satış sonrası performanslarının daha şeffaf bir şekilde karşılaştırılmasına olanak tanır. Bu nedenle, yedek parça bulunabilirliği artık sadece operasyonel bir durum değil, markanın ticari itibarının belirlendiği en önemli göstergelerdendir.

2-SEKTÖRDEKİ MEVCUT DURUM VE ZORLUKLAR

Sektördeki ortalama yedek parça karşılama oranları maalesef halen müşteri beklentisini karşılar seviyede değil. Dünya ortalamaları ağır ticari segmentte %87-90, hafif ticari araçlarda



ise %90-93 civarındadır. Ancak müşteri beklentileri özellikle kritik parçalar söz konusu olduğunda %97'den azını kabul etmemektedir. Bu fark, sektörün karşılaştığı yapısal zorlukların bir yansımasıdır.

Yedek parça tedarik zincirinin ana baş ağrısı, ürünlerin çeşitliliğidir. Tek bir kamyon modeli, motor ve şanzıman seçeneklerinin yanı sıra binlerce farklı parçaya ihtiyaç duyulabilir. Bu durum stok yönetimini hem etkin maliyet yönetimi sağlama açısından hem de operasyonel karmaşıklığı yönetme açısından oldukça zorlaştırır.

Karşılaştığımız ikinci büyük engel, pandemi ile birlikte sorunları belirginleşen ve halen rayına oturmamayan tedarik zincirinin istikrarıdır. Jeopolitik riskler nedeniyle bir açılıp bir kapanan deniz yolu rotaları, Trump ile büyüyen ticaret savaşları ile sürekli değişen navlun fiyatları, pandemiden bu yana sürekli dalgalanan tedarikçi üretim kapasiteleri ve elektronik komponent kıtlıkları parçaların tedarik süresini uzatarak, stok güvenilirliklerini zayıflatmaktadır.

Üçüncü zorluk ise servis noktaları arasındaki stoklama stratejilerinin uyumsuzluğudur. Bazı servisler yüksek stokla çalışırken, bazıları finansal olarak düşük stok politikası izler ve bu durum müşteri deneyiminde tutarsızlığa yol açar. Aynı marka altında farklı servislerde müşteri memnuniyetinin değişken olması, markanın algısını da olumsuz etkiler.

3-İDEAL PERFORMANS DÜZEYİ VE BEKLENTİLER

İdeal bir satış sonrası yapısında kritik parçaların karşılanma oranı %98 olmalıdır. Hızlı dönen parçalarda %97-99 aralığı hedeflenmelidir. Diğer tüm referansların ortalama memnuniyet oranı ise %95'in altına düşmemelidir.

Bu performansı elde etmek için dağıtım, talep planlama, depo yönetimi, servis operasyonları ve satın alma işlemlerinin hepsinin marka şemsiyesi altında tam entegre çalışmasının sağlanması gerekmektedir. Başarılı markaların ortak özelliği, satış sonrası süreçlerini bir "değer zinciri" olarak görüp, tüm süreçleri bütüncül şekilde optimize etmeleridir. Bir işletme performansı zirveye ulaştığında, müşteriler aşağıdakiler gibi bazı gerçek avantajlar sağlar;

- » Araçların daha hızlı hizmete dönmesi,
 - » Filo operasyonlarında öngörülebilirlik artışı,
 - » Marka sadakati ve memnuniyet skorlarında yükseliş
 - » Servislerin daha verimli çalışması,
 - » Operasyonel maliyetlerin düşmesi,
- Bu nedenle, yedek parça karşılanabilirliği sadece maliyet odaklı değil aynı zamanda gelir artırıcı bir faktör olarak görülmelidir.

"Yedek parça bulunabilirliği, artık sadece operasyonel bir gereklilik değil, markaların ticari itibarını ve rekabet gücünü belirleyen kritik bir göstergesi haline geldi. Filoların hızlı hizmet alması, servislerin verimliliği ve müşteri memnuniyeti, tüm satış sonrası sürecin entegre yönetimine bağlı."



DAHA İYİ PERFORMANS İÇİN YOL HARİTASI

Yedek parça performansını artırmak için üreticiler, distribütörler ve servisler için net bir yol haritası gereklidir. Bu yol haritası dört temel alanda şekillendirilmelidir;

a.Talep Tahmini ve Veri Analitiği

- » Araç park büyüklüğü ve yaş dağılımı,
- » Rutin bakım döngüleri,
- » Filo kullanım kalıpları,
- » Coğrafi ve iklimsel farklılıklar,
- Arıza eğilimi verileri gibi değişkenler tahmin modellerine entegre edilmelidir.

Makine öğrenmesi modelleri, geçmiş satış verileriyle sınırlı olan geleneksel yöntemlerin çok ötesinde doğruluk sunar. Bu sayede stok seviyeleri hem daha düşük maliyetlerde hem de daha yüksek hizmet seviyelerinde yönetilebilir.

b.Stok Optimizasyonu ve Dağıtım Ağı Güçlendirmesi

Stok optimizasyonu sadece depo düzeyinde yapılmamalı; tüm ağ genelinde dinamik olarak yapılmalıdır:

- » Merkezi depo,
- » Bölgesel dağıtım depoları,
- » Servis noktaları birbirleriyle entegre olmalıdır.

Ayrıca sevkiyat modelleri de güncellenmeli; "Günde bir kez" teslimat modeli yerine talebe dayalı, iki veya üç frekanslı esnek sevkiyat planları hayata geçirilmelidir.

c.Hizmet Ağı Standardizasyonu

Servislerin stokta tutması gereken kritik referans listelerinin standartlaştırılması, müşteri deneyimindeki farklılıkları azaltır. Ayrıca;

- » RFID ve barkod tabanlı stok doğruluk sistemleri,
- » Otomatik sayım teknolojileri,
- » Hızlı aktarma (trans-shipment) süreç-

lerinin standartlaştırılması hizmet performansını artıran uygulamalardır.

d.Dijitalleşme ve Şeffaf Operasyon Yönetimi

Müşteriye doğru bilgi vermek, parça tedariki gecikse bile müşteri memnuniyetini korur. Bu nedenle, modern üreticiler, termin tarihlerini gerçek zamanlı olarak paylaşan sistemlere geçiyor.

- » Dijital parça takip sistemleri,
- » Araç bazlı bakım öneri algoritmaları,
- » Servis danışmanı ekranlarının modernizasyonu müşteri iletişimini güçlendiren unsurlardır.

Özetle, ticari araç satış sonrası hizmetlerinde yedek parça bulunabilirliği, müşteri memnuniyetinin en kritik unsurlarından biridir. Sektör ortalaması belirli bir seviyede olmasına rağmen, müşteri beklentileri giderek artmaktadır. Dolayısıyla markaların rekabet gücünü koruyabilmesi için tüm tedarik zincirini, planlamasını ve servis ağını uçtan uca yaklaşımla yeniden yapılandırması gerekmektedir. Yüksek yedek parça karşılama performansı artık bir "fark yaratan özellik" değil; markanın varlığını sürdürmesi için "olması gereken temel bir koşul" haline gelmiştir.

KAYNAKÇA:

- » Automotive Aftermarket Supply Chain Report, 2024.
- » Commercial Vehicle Parts Availability Benchmark, 2023.
- » EALA Yedek Parça Lojistiği Raporu, 2022.
- » HDMA Field Parts Performance Survey, 2023.
- » Global Commercial Vehicle Service Parts Outlook, 2024.

Elektrikli araçlarla lojistik dönüşüme TÜRKİYE NE KADAR HAZIR?

Elektrikli araçların yükselişi, dünya genelinde lojistik sektörünün geleceğini yeniden şekillendiriyor. Karbon emisyonlarının azaltılması, operasyonel verimlilik beklentisi ve uluslararası regülasyonların sıkılaşması, filoların elektrikliye geçişini giderek zorunlu hâle getiriyor. Peki Türkiye bu dönüşüme ne kadar hazır? Lanes Lojistik Operasyon Direktörü Ali Demircan, sektörün mevcut durumunu ve gelecek perspektifini değerlendiriyor.

ELEKTRİKLİ LOJİSTİK FİLOLARI

Dünyada lojistik sektörünün en hızlı büyüyen alanlarından biri olan elektrikli ticari araç ekosistemi, karayolu taşımacılığında karbon emisyonlarını azaltmanın en etkili yöntemlerinden biri olarak görülüyor. Avrupa pazarında e-mobilité yatırımları devlet teşvikleriyle hız kazanırken, tedarik zinciri hizmeti verilen büyük markaların sürdürülebilirlik hedefleri de elektrikli filoları bir rekabet unsuruna dönüştürüyor.

Türkiye’de ise elektrikli lojistik filolarının yaygınlaşması, özellikle şehir içi dağıtım operasyonlarında ivme kazanmış durumda. Enerji verimliliği, sessiz çalışma kapasitesi ve düşük bakım maliyetleri, bu araçları özellikle hızlı tüketim ürünleri, e-ticaret sevkiyatları ve perakende operasyonlarında uygun bir çözüm haline getiriyor.

Lanes Lojistik Operasyon Direktörü Ali Demircan, elektrikliye geçişte rekabet avantajını vurguluyor: “Elektrikli araçlara geçiş yalnızca çevreci bir adım değil; operasyonel verimliliğin ve uluslararası rekabet gücünün temel belirleyicisi olacak. Avrupa pazarına hizmet veren tüm lojistik oyuncuları için bu dönüşüm kritik bir gereklilik.”

TÜRKİYE’NİN ÖNÜNDEKİ EN KRİTİK ENGELLER

Elektrikli ticari araçların yaygınlaşmasının öncelikli şartı, erişilebilir ve güvenilir bir şarj altyapısı. Türkiye’de mevcut şarj istasyonu sayısı artmakla birlikte, uzun yol taşımacılığı gerektiren tedarik zincirlerinde hâlâ önemli boşluklar bulunuyor. Özellikle ağır yük taşımacılığı yapan araçlarda şarj süresi, menzil, batarya ömrü ve hızlı şarj istasyonu konumlanması büyük önem taşıyor.

Elektrikli araçların ilk kabul maliyetleri, batarya teknolojisi ve şarj yatırımları lojistik firmalarının strateji planlamalarında belirleyici rol oynuyor. Ayrıca değişken elektrik

Türkiye’de lojistik sektörü elektrikli araçlara geçişte hızlanırken, şarj altyapısı, maliyetler ve AB’nin sıkılaşan karbon regülasyonları dönüşümün yönünü belirliyor. Lanes Lojistik Operasyon Direktörü Ali Demircan, elektrikli filoların rekabet gücünün geleceğin en kritik unsuru hâline geldiğini vurguluyor.

fiyatları ile enerji arz güvenliği, filoların tam ölçekli dönüşümü üzerine doğrudan etki eden unsurlar arasında yer alıyor.

DÖNÜŞÜMÜN GÖRÜNMEZ MOTORU

Avrupa Birliği’nin Fit for 55 hedefleri, karbon vergileri ve emisyon standartları, Türk lojistik sektöründe de dönüşüm dinamiklerini hızlandırıyor. Türkiye’nin ihracatının büyük kısmının AB’ye yapılması, lojistikte düşük emisyonlu operasyonların gelecekte zorunlu hale geleceğini şimdiden işaret ediyor.

Bu çerçevede elektrikli araçlar, yalnızca bir çevresel tercih değil; şirketleri karbon maliyetlerinden koruyan stratejik bir yatırım olarak öne çıkıyor. Ayrıca sürdürülebilirlik kriterleri, uluslararası markaların tedarikçi seçimlerinde giderek daha büyük ağırlık kazanıyor. Lojistik firmalarının elektrikli filolara geçmesi, bu firmalara doğrudan rekabet avantajı sunuyor.

Kamu teşvikleri, vergi düzenlemeleri, enerji yatırımları ve özel sektör iş birlikleri ise dönüşümün hızını belirleyecek temel unsurlar olarak değerlendiriliyor.

Elektrikli filoların yönetimi; veri analizi, enerji tüketim takibine ve rota optimizasyonuna dayanan yeni bir operasyonel yaklaşım gerektiriyor. Gerçek zamanlı araç izleme sistemleri, yapay zekâ destekli güzergâh planlamaları, batarya ömrü raporlamaları ve şarj istasyonu entegrasyonu artık lojistiğin teknolojik altyapısının ayrılmaz parçaları.

Elektrikli araçlar, geleneksel motorlu

araçlara kıyasla daha çok veri üretme kapasitesine sahip olduğundan, dijitalleşme bu dönüşümün doğal tamamlayıcısı hâline geliyor. Lojistik şirketleri için enerji kullanımı optimizasyonu, karbon raporlaması, talep tahmini ve filo performans analizleri çok daha kritik hale geliyor.

Ali Demircan, sektörün bu iki büyük dönüşümünü şöyle değerlendiriyor: “Elektrikli araçlar ve dijitalleşme birbirinden bağımsız iki trend değil; lojistiğin geleceğini belirleyen tamamlayıcı dinamikler. Veriye dayalı operasyon yönetimi, enerji verimliliğinden rota planlamaya kadar her alanda yeni standartlar oluşturuyor ve tüm sektörün çalışma biçimini kökten değiştiriyor.”

BÖLGESEL REKABETTE YENİ BİR ADIM

Türkiye, coğrafi konumu sayesinde her zaman bölgesel lojistik üssü olma avantajına sahip. Elektrikli taşımacılığa hızlı adapte olan bir Türkiye, hem Avrupa pazarındaki sürdürülebilirlik beklentilerine uyum sağlayabilir hem de Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarında çevreci lojistik çözümleriyle ayrışabilir.

Elektrikli lojistik, enerji bağımlılığı ve karbon maliyetleri gibi makro ekonomik riskleri azaltırken, Türkiye’nin uluslararası lojistik koridorlarındaki stratejik önemini artırma potansiyeli taşıyor. Ayrıca büyük üretici firmaların karbon-nötr tedarik zinciri hedefleri, Türkiye’de elektrikli lojistik altyapısına yapılacak yatırımları hızlandırabilir.

Railport'tan ilk tren çıkışı gerçekleşti

Railport, 21 Kasım 2025 tarihinde gerçekleşen ilk tren seferi ile demir yolu terminal operasyonlarına başladı. Terminalden gerçekleştiren bu ilk hareket, Railport'un faaliyete geçiş sürecinde önemli bir aşamayı işaret ederken, Türkiye'nin intermodal taşımacılıktaki kapasitesinin güçlendirilmesine yönelik önemli bir adım niteliği taşıyor.

İlk seferin işletimi köklü geçmişi, yaygın terminal ağı ve intermodal taşımacılık alanındaki güçlü tecrübesiyle tanınan demir yolu operatörü Metrans tarafından yürütüldü. Bu iş birliği, Türkiye ile Avrupa arasındaki yük taşımalarında demir yolu kullanımını destekleyen stratejik bir başlangıç olarak değerlendiriliyor. Railport'un yüksek standartlarda tasarlanmış terminal altyapısı, geniş elleçleme kapasitesi, teknolojik operasyon sistemleri ve kritik coğrafi konumu, Türkiye ile Avrupa arasında demir yolu ile seyredecek yüklerin daha düzenli, daha güvenli ve sürdürülebilir bir modelle taşınmasını mümkün kılacak. İlk tren hareketi, terminalin uluslararası intermodal ağlarla bağlantısını güçlendiren güçlü bir adım özelliği taşıyor.

Railport Genel Müdürü Fatih



Yılmazkarasu açıklamasında şunları söyledi: "Railport'tan gerçekleştirilen ilk tren çıkışı, terminalimizin Türkiye'nin demir yolu taşımacılığına sağlayacağı katkının somut bir göstergesidir. Bu operasyon, intermodal taşımacılığın ülkemizde daha etkin kullanılmasını ve müşterilerimize rekabetçi seçenekler sunulmasını hedefleyen uzun vadeli stratejimizin başlangıcıdır." Bu ilk hareketin ardından Railport ile Metrans arasındaki iş birliğinin düzenli tren seferleriyle devam etmesi ve Türkiye Avrupa demir yolu koridorunda sürdürülebilir bir lojistik yapı oluşmasına katkı sağlanması planlanıyor



Türkiye ve İran tarihi İpek Yolu'nda ortak demiryolu hattı için anlaştı

İran Dışişleri Bakanı Abbas Erakçi, mevkidaşı Hakan Fidan ile yaptıkları görüşmede, Türkiye ile yeni ortak demir yolu hattının inşası için anlaşmaya vardıklarını açıkladı. 200 kilometrelik yeni hattın yaklaşık üç ila dört yılda tamamlanmasının planlandığı ve 1,6 milyar dolara mal olacağı belirtildi. İran Dışişleri Bakanı Abbas Erakçi, İran ve Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasında stratejik bir geçit görevi göreceği yeni bir ortak demiryolu hattının inşasına başlama konusunda anlaşmalarını söyledi. İran'da Marand-Çeşme-Süraya demiryolu transit hattı olarak bilinen ve Türkiye'nin sınır bölgesine doğru uzatılması planlanan güzergah, yaklaşık 200

kilometre uzunluğunda olacak. İranlı yetkililer, hattın maliyetinin yaklaşık 1,6 milyar dolar olacağını ve tamamlanmasının üç ila dört yıl sürmesinin beklendiğini belirtti.

İran Yol ve Şehircilik Bakanı Farzaneh Sadegh bu ayın başlarında yaptığı açıklamada, demiryolu hattının bir zamanlar İpek Yolu olan güney bölümünün "Çin ile Avrupa arasındaki ağırlıklı sürekliliğini sağlayan tam bir demiryolu koridoruna" dönüştürüleceğini, her türlü yükün en az duraklamayla hızlı ve ucuz şekilde taşınmasının sağlanacağını söylemişti. Erakçi, Hakan Fidan ile düzenlediği ortak basın toplantısında, iki ülke arasındaki ticaret ve yatırımın önündeki engellerin kaldırılmasına işaret ederek "İran, Türkiye ile gaz anlaşmasının uzatılmasına ve enerji alanındaki iş birliğinin geliştirilmesine hazır" ifadelerini kullandı. Erakçi, yeni bir sınır kapısı ve ticaret merkezlerinin açılması, iki ülkenin tren yolu hattıyla bağlanması ve tercihli ticaret için teknik düzeyde uzmanların toplantı yapması konusunun ele alındığını aktardı.

Dışişleri Bakanı Hakan Fidan da

Türkiye ile İran arasındaki başta ticaret ve enerji olmak üzere tarafların refahını ve ekonomisini doğrudan ilgilendiren birçok konuyu ele aldıklarını söyledi. Fidan, başta sınırları daha etkin kullanmak olmak üzere ticaretin geliştirilmesi için ikili ilişkilerde yapılması gereken birçok şey bulunduğuna işaret ederek, "Bağlantısallık, ulaştırma ve lojistik alanında iki ülke olarak yapmamız gerekenin biraz gerisinde kalmamız. Bu konuda atmamız gereken adımlar var" ifadelerini kullandı.

"Sınır kapılarının sayısını artırmamız gerekiyor. Sınır kapılarını daha etkin hale getirmemiz gerekiyor" diyen Fidan, İran ile Türkiye'nin büyük nüfus ve ekonomiye sahip ve iki toplumun birbirine çok yakın olduğuna dikkati çekti. Fidan, tarafların yoğun şekilde etkileşim halinde olduğunu ve ticaret yaptığını, her yıl milyonlarca kişinin İran ile Türkiye arasında seyahat ettiğini belirterek, bunu daha sistemli şekilde ilerletmek için somut projelerin hayata geçirilmesi gerektiğini gördüklerini paylaştı.



LİMAN ELLEÇLEMESİ KASIMDA YÜZDE 7,8 ARTTI



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Denizcilik Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan 2025 yılı kasım ayı istatistiklerini değerlendirdi. Türkiye'nin deniz ticaretinden daha fazla pay alması için çalışmalarını sürdürdüklerini ifade eden Uraloğlu, "Kasım ayında limanlarımızda elleçlenen yük miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,8 artışla 46 milyon 863 bin 236 ton olarak gerçekleşti. Böylece Kasım ayları arasında tüm zamanların yük elleçlemesi rekorunu kırdık. Ocak-Kasım döneminde limanlarımızda elleçlenen yük miktarı ise toplam 503 milyon 413 bin 154 tona ulaştı." ifadelerini kullandı.

12 MİLYON 822 BİN 997 TEU KONTEYNER ELLEÇLENDİ

Uraloğlu, Kasım ayında limanlarda elleçlenen konteyner miktarının ise geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 artarak 1 milyon 144 bin 131 TEU'ya; yılın ilk 11 ayında ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,2 artarak 12 milyon 822 bin 997 TEU'ya ulaştığını kaydetti.

Kasım ayında limanlardan yurt dışı limanlarına giden yük miktarının 11 milyon 271 bin 195 ton olarak gerçekleştiğini kaydeden Bakan Uraloğlu, "Yurt dışı limanlarından limanlarımıza gelen yük miktarı ise 22 milyon 996 bin 485 ton olarak gerçekleşti. Kasım ayında yurt dışı yük taşımaları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5,5 artarak 34 milyon 267 bin 680 ton olarak gerçekleşti." açıklamasında bulundu.

Kasım ayında Türkiye limanlarında elleçlenen yük miktarı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,8 artarak 46 milyon 863 bin 236 tona ulaştı. Böylece, kasım ayları arasında tüm zamanların en yüksek elleçleme hacmi kaydedildi. Bu veriler, Türkiye'nin liman operasyonlarındaki büyümenin istikrarlı şekilde sürdüğünü ortaya koydu.

ALİAĞA BÖLGE LİMAN BAŞKANLIĞI ZİRVEDE

Bölge liman başkanlıkları bazında ise Kasım ayında en fazla yük elleçlemesinin 7 milyon 387 bin 879 ton yük ile Aliğa Bölge Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde gerçekleştiğini ifade eden Bakan Uraloğlu, "Aliğa Bölge Liman Başkanlığını 6 milyon 779 bin 262 ton ile Kocaeli Bölge Liman Başkanlığı ve 5 milyon 505 bin 421 ton ile İskenderun Bölge Liman Başkanlığı takip etti." değerlendirmesinde bulundu.

Uraloğlu, Kasım ayında limanlarda deniz yoluyla yapılan transit yük taşımalarının 6 milyon 231 bin 99 ton, kabotajda taşınan yük miktarının ise 6 milyon 364 bin 457 ton olarak gerçekleştiğini ifade etti.

EN FAZLA ARTIŞ GÖSTEREN YÜK CİNSİ SIVILAŞTIRILMIŞ DOĞAL GAZ

Uraloğlu, Kasım ayında taşınan yük cinsleri bazında 892 bin 627 tonluk artış ile bir önceki aya göre en fazla artış gösteren yük cinsinin LNG

(Sıvılaştırılmış doğal gaz) olduğunu kaydederek, limanlarda 1 milyon 358 bin 562 ton LNG elleçlemesi gerçekleştirildiğini belirtti. Uraloğlu, açıklamasında şu ifadelere yer verdi:

"Kasım ayında portland çimento 972 bin 366 ton ile limanlarımızdan yurt dışına gitmek üzere gemilerle en fazla taşınan yük cinsi oldu. Söz konusu yük cinsini klinker ile feldispat yük cinsleri takip etti. Briketlenmemiş taşkömürü, yurt dışından limanlarımıza gelen gemilerde 2 milyon 816 bin 275 ton ile taşınan yükler arasında ilk sırada yer aldı. Bunu sırasıyla, ham petrol ve hurda demir yük cinsleri takip etti"

EN FAZLA YÜK RUSYA'DAN GELDİ

Uraloğlu, deniz yolu ile yurt dışına gitmek üzere yapılan yüklemelerde en fazla yük taşımasının İtalya'ya yapılan taşımalarda gerçekleştirildiğini, bunu ABD'ye ve Mısır'a yapılan taşımaların takip ettiğini kaydetti. Uraloğlu ayrıca deniz yolu ile limanlara gelen en fazla yükün Rusya'dan yapılan taşımalar olduğunu da bildirdi.

MERCEDES-BENZ TÜRK

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 400 bininci kamyonunu üretti

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 400 bininci kamyonunu üreterek önemli bir eşiği aştı. Türkiye'de üretilen her 10 kamyonun 7'sinin çıktığı fabrikada, Actros L 1848 LS modelinin banttan inmesiyle üretimde ve ihracatta yeni bir kilometre taşı kaydedildi.

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda tarihindeki en önemli başarılarından birine daha imza attı. Fabrika, 400 bininci kamyonunu üretmeyi başarak Türkiye otomotiv sanayisinde yeni bir kilometre taşına ulaştı.

Sürekli gelişen üretim altyapısı ve kuruluşundan bu yana gerçekleştirilen 600 milyon avrünün üzerinde yatırım miktarıyla Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası, bugün yalnızca Türkiye'nin değil Daimler Truck AG'nin de en önemli üretim merkezlerinden biri haline geldi. Mercedes-Benz Actros ve Arocs modellerinin üretildiği ve Türkiye'de üretilen her 10 kamyonun 7'sinin banttan indiği fabrika, üretim gücüyle sadece iç pazara değil, aynı zamanda küresel pazarlara da hizmet veriyor. Bugüne kadar banttan inen araçların 128 binden fazlasının 70'ten fazla ülkeye ihraç edildiği Aksaray Kamyon Fabrikası, son 5 yılda sağladığı yaklaşık 4 milyar avruluk ihracat geliriyle hem Türkiye ekonomisine hem de otomotiv endüstrisinin uluslararası itibarına önemli katkıda bulundu. Önümüzdeki yıl 40. yılını kutlayacak olan Aksaray Kamyon Fabrikası, gelişmiş üretim teknolojileri, nitelikli iş gücü ve sürdürülebilir üretim anlayışıyla Mercedes-Benz Türk'ün global başarı hikayesinin merkezinde yer almaya devam ediyor.

FABRİKA STRATEJİK BİR ROL ÜSTLENİYOR

Aksaray Kamyon Fabrikası'nın Türkiye'nin üretim, ihracat ve teknoloji ekosistemindeki kritik rolünü vurgulayan



Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün şunları söyledi:

"400 bininci kamyon üretimine ulaşmak, yalnızca fabrikamız için değil; Mercedes-Benz Türk'ün 58 yıllık Türkiye yolculuğunda ulaştığı kararlılığın, istikrarın ve üretim gücünün en anlamlı göstergelerinden biri. Kuruluşunun 22. yılında 100 bininci kamyonunu üreten Aksaray Kamyon Fabrikamız, bugün artan üretim kapasitesi sayesinde 4 yılda 100 bin kamyon ürettiği bir noktaya ulaştı. Fabrikamız, bugün yalnızca Türkiye'nin değil, Daimler Truck AG'nin global üretim yapılanmasının da en kritik merkezlerinden biri haline geldi. Türkiye'de üretilen her 10 kamyonun 7'sinin Aksaray'da banttan inmesi, ülkemizin mühendislik birikimini, nitelikli iş gücünü ve dünya standartlarındaki üretim kabiliyetini açıkça ortaya koyuyor. Aksaray'daki tesisimiz, 1800'den fazla çalışanıyla üretimin çok ötesinde; AR-GE'den yetenek gelişimine, teknolojiyen sürdürülebilirliğe kadar geniş bir alanda bölgeye ve ülkemize değer katan entegre bir merkez. Fabrikamızın bünyesinde 2018 yılında faaliyete başlayan Aksaray

AR-GE Merkezimiz Daimler Truck global ağı içerisinde tüm dünyaya Mercedes-Benz kamyonları için yol testi onayı veren 'Tek Merkez' konumunda."

Sülün sözlerine şöyle devam etti: "40. yıla adım atarken, fabrikamızda hayata geçirdiğimiz yatırımlar ve teknoloji dönüşümü sayesinde, hem Türkiye'nin ihracat gücüne katkı sağlıyor hem de global arenada markamızı daha üst sıraya taşıyoruz. Son 5 yılda Aksaray Kamyon Fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz ihracat faaliyetlerimizle ülkemize 4 milyar avroya yakın ihracat geliri sağladık. Bu durum; tesisimizin ülkemiz ekonomisine ve sektörümüze sağladığı stratejik katkıyı açıkça ortaya koyuyor. 400 bininci kamyon, birlikte başardığımız uzun soluklu bir hikayenin önemli bir kilometre taşı. Bu başarıda payı olan tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum. Önümüzdeki dönemde de Mercedes-Benz Türk şehri Aksaray'ın üretim, teknoloji, inovasyon ve sürdürülebilirlik ekmindeki rolünü daha da güçlendirerek, hem Mercedes-Benz Türk'ü hem de Türkiye'yi küresel arenada en iyi şekilde temsil etmeyi sürdüreceğiz."

MERCEDES-BENZ TÜRK'TE ÜST DÜZEY ATAMA

Mercedes-Benz Türk'te üst düzey bir atama gerçekleştirildi. Pedro Machado Afonso, 1 Ekim 2025'ten itibaren Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörlüğü görevini devralarak Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Üyeliğine atandı.

Türkiye'nin ağır ticari araç endüstrisindeki en önemli üretim üslerinden biri olan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üst düzey bir atama gerçekleşti. 1 Ekim 2025'ten itibaren Pedro Machado Afonso, Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörlüğü görevine getirildi ve Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu



Üyeliğine atandı. Kariyerine 1997 yılında başlayan Afonso, sonraki yıllarda Mercedes-Benz bünyesinde Çin, Brezilya ve Meksika gibi farklı lokasyonlarda görev alarak küresel operasyon, tedarik zinciri yönetimi, üretim stratejileri ve kalite yönetimi alanlarında önemli sorumluluklar üstlendi. Son olarak Çin'de Daimler Truck AG bünyesinde Tedarik ve Tedarikçi Yönetimi Direktörü olarak görev yapan Afonso, 1 Ekim 2025'ten itibaren Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası Direktörlüğü görevini devralarak Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Üyeliği görevine başladı.

RENAULT TRUCKS

600 km menzilli yeni E-Tech T Serisini tanıttı

Renault Trucks, tek şarjla 600 km'ye ulaşan E-Tech T 780 ve yüksek taşıma kapasitesi sunan E-Tech T 585 modellerini tanıtarak elektrikli uzun yol taşımacılığında yeni bir standart belirledi. Ultra hızlı megawatt şarj desteği, 8 yıl garanti edilen batarya teknolojisi ve gelişmiş filo yönetim hizmetleriyle marka, ağır ticari taşımacılığın elektrikli geleceğine yön veriyor.



Renault Trucks, tek şarjla 600 km yol kat edebilen yeni Renault Trucks E-Tech T versiyonlarını tanıttı: Renault Trucks E-Tech T 585 ve Renault Trucks E-Tech T 780. Taşımacıların özel ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanan Renault Trucks E-Tech T 780 modeli daha uzun menzile, Renault Trucks E-Tech T 585 ise daha yüksek taşıma kapasitesine odaklanıyor. Renault Trucks E-Tech T 540 4x2 modeli de bölgesel dağıtım görevleri için sunulmaya devam ediyor.

PERFORMANSI ARTIRAN YENİLİKÇİ TEKNOLOJİ

Renault Trucks E-Tech T 780 ve T 585 modellerinin menzili, elektrikli aks sisteminin entegre edilmesiyle artırıldı. E-aks sayesinde elektrikli motorlar ve şanzıman aracın arka bölümünde bir araya getiriliyor. Bu yapı, şasi yanlarında ek batarya paketleri için alan yaratıyor. Her iki modelde de yeni yerleşime uyum sağlayacak şekilde tasarlanmış L formunda, yüksek enerji yoğunluklu NCA (Nikel, Kobalt, Alüminyum) lityum-iyon bataryalar bulunuyor. Renault Trucks, bu bataryaların performansını 8 yıl veya 1 milyon kilometreye kadar garanti ediyor. 585 kWh batarya kapasitesine sahip Renault Trucks E-Tech T 585, tek şarjla 460 km* menzili sunarken bu araç serisindeki en yüksek taşıma kapasitesini sağlıyor. 780 kWh kapa-

sitesiyle Renault Trucks E-Tech T 780 ise 600 km* menzile ulaşıyor ve daha uzun menzili ihtiyacı olan taşımacılar için tasarlanıyor. Duraklamalardan en iyi şekilde faydalanmak için iki model de 720 kW'a kadar güç sunan ultra hızlı Megawatt Şarj Sistemi (MCS) ile uyumlu istasyonlarda şarj edilebiliyor. Bu istasyonlar, 45 dakikalık bir sürücü molasında 350 km'ye kadar menzile sağlayabiliyor. Ayrıca depolarda standart CCS (350 kW'a kadar) ile şarj imkânı bulunuyor. Bu gelişmelerin yanı sıra Renault Trucks, mevcut Renault Trucks E-Tech T 540 4x2 modelini de yeniliyor. Bu model, artık tek şarjla 450 km menzile ulaşabiliyor.

KONFOR, MANEVRA KABİLİYETİ VE OPTİMİZE EDİLMİŞ YÜK KAPASİTESİ

Uzun yol taşımacılığı için geliştirilen Renault Trucks 6x2 çekici versiyonları E-Tech T 585 ve T 780, entegre hava süspansiyonu ile donatılıyor; daha yüksek sürüş konforu ve yükleme sırasında üstün manevra kabiliyeti sunuyor. Arka aksları sayesinde bu yeni modeller, 4x2 çekilere benzer bir manevra kabiliyeti sağlıyor. Hafif, yönlendirilebilir ve kaldırılabilir bu aks, düşük yüklü dönüş güzergahlarında lastik aşınmasını da azaltıyor. Renault Trucks E-Tech T 585, yerel yönetmeliklere bağlı olarak 28 tona kadar yük kapasitesini sunuyor.

Renault Trucks, elektrikli araçlarının performansını ve işletme verimliliğini garanti altına almak için eksiksiz bir bağlantılı ve öngörülü hizmet yelpazesi sunuyor: Çeşitli modülleriyle Optifleet filo yönetim çözümü, rota planlama, gerçek zamanlı araç takibi, performans analizi ve şarj yönetimi gibi fonksiyonlarla planlamayı ve takibi kolaylaştırıyor. Özel bir elektromobilité sözleşmesi olan Serenity Paketi, ilk yıl boyunca Renault Trucks uzmanlarının sunduğu kullanıcıya özel destek ve gelişmiş takip hizmetleri sayesinde elektrikli kamyonların en verimli şekilde kullanılmasını sağlıyor. Sürücü Uygulaması, şarj durumunun izlenmesi ve kabin ile bataryaların uzaktan ön hazırlığı gibi özelliklerle görev başlamadan önce aracın performansı garanti altına alınıyor. Renault Trucks E-Tech Programı danışmanlık hizmeti, taşımacılık operatörleri için elektromobilité uzmanlarına ve gelişmiş araçlara (filo ve rota analizi, tesis enerji kapasitesi değerlendirmesi, menzile ve CO₂ tasarrufu simülasyonları vb.) erişim sağlayarak kendilerine özel bir dekarbonizasyon stratejisi oluşturma olanağı sunuyor. Bu üç yeni model, elektrikli ağır hizmet araçları olan Renault Trucks E-Tech T ve Renault Trucks E-Tech C modellerinin 2023 yılı sonlarından bu yana montajının yapıldığı Bourges-en-Bresse'deki fabrikada üretilenler. Araçlar şu anda siparişe açık.

RENAULT TRUCKS TÜRKİYE SATIŞ DİREKTÖRLÜĞÜ GÖREVİNE YUSUF ADIGÜZEL ATANDI

Renault Trucks Türkiye, satış organizasyonunu daha da güçlendirme ve sürdürülebilir büyüme hedeflerini destekleme stratejisi doğrultusunda önemli bir üst düzey atamaya imza attı. Ağır ticari araç sektöründe uzun yıllara dayanan deneyimiyle tanınan Yusuf Adıgüzel, Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü olarak atandı. Adıgüzel, yeni görevinde Renault Trucks Türkiye'nin satış stratejilerine liderlik edecek, büyüme hedeflerine yön verecek ve müşteri deneyimini daha da üst seviyeye taşımak üzere çalışmalar yürütecek. Sektördeki deneyim ve birikimini Renault Trucks'ın dinamik yapısı ve güçlü marka vizyonunu ile birleştirmeyi hedefleyen Yusuf Adıgüzel, böylelikle sektörün gelişimine de katkı

sağlayacak. Konuyla ilgili açıklamada bulunan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine; "Türkiye, Renault Trucks için stratejik öneme sahip dinamik bir pazar. Bu nedenle organizasyonumuzu her daim güçlendirirken liderlik tecrübesi yüksek, vizyoner ve saha gerçeklerine hâkim yöneticilerle çalışmak bizim için kritik önem taşıyor. Yusuf Adıgüzel'in bilgi birikimi, sektördeki 17 yıllık güçlü deneyimi ve müşteri odaklı yaklaşımının, Renault Trucks vizyonumuz ile uyumuna yürekten inanıyoruz" dedi. Delepine ayrıca, satış stratejilerinin önümüzdeki dönemde daha çevik, daha dijital, daha müşteri odaklı bir yapıya evrileceğini vurgulayarak Adıgüzel'in bu dönüşümde kilit rol üstleneceğini belirtti.





Tırsan, Logitrans 2025'te sektörle buluşarak Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde geliştirilen Yeni Nesil Tenteli Perdeli aracına dair kullanıcı deneyimlerini paylaştı. 1.5 milyon kilometrelik test süreciyle treyler mühendisliğinde yeni standart olarak onaylanan araç, özgün teknolojileri ve dayanıklılığıyla fuarın öne çıkan çözümü oldu.

Tırsan, Logitrans 2025 fuarında tüm lojistik sektörü ile buluştu. Her zaman olduğu gibi sektörün ihtiyaçlarını iş ortaklarıyla derinlendirdi. Eylül ayında sektör ile beraber lanse ettiği, Treyler Mühendisliğinin Yeni Standardı Yeni Nesil Tenteli Perdeli aracı ve müşterilerinin pozitif deneyimleri fuara damga vurdu.

Fuarın açılış töreninin ardından UND heyetini Tırsan standında ağırlayan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu tüm sektörün bir kez daha bir araya gelişinden duyduğu mutluluğu şu sözlerle ifade etti: "Logitrans fuarının açılış törenini gerçekleştirdikten sonra bir kez daha tüm sektör ile Logitrans fuarındayız. Dostlarımızla Avrupa'nın ilk ve tek treyler pistinde mühendisliğin yeni standardını birlikte lanse ettikten kısa bir süre sonra burada da bir arada olmaktan mutluluk duyuyoruz. Lojistik sektörünün çalışma azmi ile Tırsan'ın üretim ve Ar-Ge gücünü birleştirerek ülkemiz için katma değer yaratmaktan ve sektörümüzü ileriye taşımaktan gurur duyuyoruz. Türkiye lojistik sektörünün gelişip güçlenmesine paralel Logitrans fuarı da gelişip güçleniyor. Sektörümüz için emek sarf eden, yılmadan çalışan tüm paydaşlarımızı bu başarılı fuarda kutluyorum, teşekkür ediyorum."

Logitrans 2025'in Tırsan için değerlendirmesini yapan Tırsan Treyler Satış İcra

TIRSAN, Logitrans 2025'te sektörle buluştu

Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç şunları söyledi: "Logitrans; her yıl katılmaktan büyük mutluluk duyduğumuz, sektör ile kucaklaşmamızı sağlayan çok önemli bir fuar. Tüm satış ve satış sonrası ekiplerimiz ile fuarda da paydaşlarımız ile buluşuyor, sektörümüz için çözümler üretiyoruz. Kısa süre önce, 27 Eylül'de Adapazarı Mega Üretim Kampüsü-müzde gerçekleştirdiğimiz Yeni Nesil Tenteli Perdeli lansmanında yine tüm sektörümüzü gururla ağırladık. Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistini de bu kapsamda sektöre tanıttık. O gün yenilikleri anlattık, Tırsan'ın Ar-Ge gücünü, süreçlerini ve en önemlisi Treyler Mühendisliğinin Yeni Standardı olan Yeni Nesil Tenteli Perdeli aracımızı lanse ettik. Bugün ise aradan geçen kısa sürede yeni nesil aracımıza yatırım yapan, yeni araçlarını operasyonlarında kullanmaya başlayan iş ortaklarımızdan deneyimlerini dinliyoruz. Ar-Ge ekibimizin tüm testlerinde olduğu gibi sektörün operasyonlarında da en verimli, en yüksek performansı sergilemesinden büyük bir gurur ve mutluluk duyuyoruz. O gün Tırsan'ın Ar-Ge gücünü ve yeni aracını anlattık, bugün memnuniyeti dinliyoruz. Mühendislik gücünü ortaya koyan Tırsan ekibine, güveni ve memnuniyeti ile bizi gururlandırıp mutlu eden lojistik sektöründeki tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyorum."

TREYLER MÜHENDİSLİĞİNDE YENİ STANDART

Tırsan Yeni Nesil Tenteli Perdeli, lider mühendis ekipleri tarafından ile Avrupa'nın en yüksek test kapasitesi ve çeşitliliğine sahip ödüllü Ar-Ge Merkezlerinde ve Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde toplam 1.5

milyon kilometre test sürüşü ile en sağlam, en güvenli, en çevik olduğunu ispatlayarak treyler mühendisliğinin yeni standardı olarak onaylandı.

Treyler mühendisliğinin yeni standardını belirleyen Tırsan Yeni Nesil Tenteli Perdeli, treyler teknolojilerine 24 tamamen özgün ve patentli ve 7 Tasarım olarak sektöre birçok ilki kazandırarak küresel ölçekte çığır açıcı bir konumda yer almaktadır.

Bilgisayar destekli geliştirme süreçlerinde sürüş güvenliği, performansı ve yükleme senaryoları gibi analizleri başarıyla tamamlayan Yeni Nesil Tenteli Perdeli, Türkiye'nin tüm yollarında, asfalt başta tüm yol zeminlerinde.

Yeni Nesil Tenteli Perdeli, Tırsan mühendislerince önce bilgisayar destekli geliştirme ve test süreçlerinden geçirildi. Sürüş güvenliği, performansı ve yükleme senaryolarını dijital ortamda başarıyla tamamlayan tasarım daha sonra Türkiye'nin farklı coğrafyalarında yüklü şekilde yol ve zorlu yol dışı alanlarda test edildi. Zorlu yol koşulları testlerine paralel Tırsan Ar-Ge merkezinin en gelişmiş test ekipmanlarıyla hem komple araç hem tüm komponentleri, fonksiyonel doğrulama, ergonomi ve dayanım testlerine tabi tutulmuş, bu sayede yalnızca dayanım ve güvenlik yeterliliği değil, aynı zamanda kullanıcı deneyimini de üst düzeye taşınarak, bilimsel veriler ışığında güvenilirlik ve performans açısından uluslararası düzeyde onaylanmış Yeni Nesil Tenteli Perdeli ortaya çıkmıştır.

Aynı zamanda treyler mühendisliğinin yeni standardı olan bu ürün ailesi, dünya çapında bir ilk olan treyler dayanım test pistimizde sınanarak Ar-Ge altyapımızın derinliğini ve inovasyona olan bağlılığımızı somut şekilde göstermiştir. Ortaya çıkan teknoloji, yalnızca Tırsan ve sektörümüz için değil, tüm global treyler sektörü açısından dönüm noktası niteliği taşımaktadır. Geleceğin treyler teknolojilerini bugünden kullanıcılarla buluşturmayı başarmıştır.



FORD, Avrupa pazarında elektrikli ve çoklu enerji odaklı yeni aşamaya geçiyor

Ford, Avrupa’da karlı ve sürdürülebilir büyüme stratejisini yeni ortaklıklar, çoklu enerji çözümleri ve elektrikli araç atağıyla güçlendirirken; düzenleyici otoritelere sanayi dönüşümünün piyasa gerçekleriyle uyumlu CO2 hedefleri belirlenmesi çağrısında bulunuyor.

Ford, Avrupa’daki dönüşümün stratejisinin yeni aşamasını duyurdu. Ford’un bireysel ve ticari müşterilere olan bağlılığını güçlendiren bu adım çeviklik, maliyet verimliliği ve net bir marka vaadi üzerine kurulu. Ford’un Avrupa stratejisi üç temel üzerine inşa ediliyor: Başarılı Ford Pro ticari araç birimini daha da güçlendirmek, özgün yeni modellerle binek araç serisini genişletmek ve üretim sistemini ölçek ve maliyet avantajı yaratacak şekilde geliştirmek. Avrupa’da sürdürülebilir ve kârlı bir iş modeli oluşturma yolunda Ford, satın alınabilir “multi-energy” binek araçlar ve müşterilerin elektrifikasyon yolculuğunda destek olacak ticari araçlardan oluşan güçlü bir ürün atağına başlıyor. Bu strateji ile Ford aynı zamanda zorlu pazarda rekabet gücünü de artıracak. Planlanan yeni modeller, mevcut ürün gamını zenginleştirecek ve 2028’de showroom’larda yerini alacak.

Ford Motor Company Başkanı ve CEO’su Jim Farley “Bir Amerikan şirketi olarak, Avrupa’yı sektörümüzün küresel dönüşümünde ön saflarda görüyoruz. Burada nasıl rekabet ettiğimiz, yeniliklerimiz, iş birliklerimiz ve yatırımlarımız gelecek nesil için oyun planını belirleyecek. Avrupa’nın geleceğine inanıyoruz, ancak bu geleceğe ulaşmak için her zamankinden daha hızlı ve daha verimli hareket etmemiz gerekiyor.”

Ford bu planı hızlandırmak için ilk adım olarak Renault Group ile stratejik bir ortaklık kuruyor. Ortaklık şunları kapsıyor:

» **Binek Araçlar:** Bu iş birliği kapsamında, Renault’nun Ampere platformu üzerinde geliştirilecek iki yeni Ford markalı elektrikli binek araç için anlaşmaya varıldı. Araçlar 2028’de showroom’larda yerini alacak. Verimlilik için ortak mimariden yararlanırken, tasarım ve sürüş dinamiklerinde Ford liderliği



üstlenecek; böylece bu araçlar tamamen Ford ruhunu taşıyacak.

» **Ticari Araçlar:** Taraflar ortak platformları kullanarak sanayi ölçeğini artırmak amacıyla Ford ve Renault markalı hafif ticari araçların ortak geliştirilmesi ve üretilmesini değerlendirmek üzere bir niyet mektubu imzaladı.

Bu ortaklık, iki güçlü markanın uzmanlığını, endüstriyel ölçeğini ve tedarik gücünü bir araya getirerek, son derece dinamik bir pazarda rekabet için gerekli verimlilik ve üretim ölçeğini sağlıyor.

“Planımız, Ford’un gücünü ortaya çıkarmak üzerine kurulu” diyen Ford Avrupa Başkanı Jim Baumbick, “Rekabet gücümüzü artırmak için stratejik ortaklıklar kuruyoruz, ama asıl odağımız ürün. Bu araçlar, sürüş keyfi yüksek, tamamen bağlantılı ve rakiplerinin arasından sıyrılan modeller olacak.” dedi.

TİCARİ MÜŞTERİLERDE ÜRETKENLİĞİ ARTIRIYOR

Ford Pro, ticari müşteriler için verimliliği artırmak amacıyla veriyi kullanmaya devam ediyor ve şirketin Avrupa’daki işlerinin itici gücü olmayı sürdürüyor. Yalnızca araç satmanın ötesine geçerek, milyarlarca araç verisini anlamlı içgörülere dönüştüren yazılım ve hizmetlerden oluşan kapsamlı bir ekosistem sunan Ford Pro, FordLive çalışma süresi sistemi ile yalnızca 2024 yılında Avrupa’daki işletmelere tahmini 820.000 ek araç kullanım günü kazandırdı.

OPTİMİZE EDİLMİŞ ENDÜSTRİYEL AYAK İZİ

Renault Group ile açıkladığımız ortaklık, Avrupa’da Koç Holding ve Volkswagen ile olan başarılı iş birliklerimizle dolu hikayemizin devamı niteliğinde. Ortak platformları kullanarak, yenilikçi, ulaşılabilir ve tamamen Ford ruhunu taşıyan, özgün araçlar geliştiriyoruz.

Koç Holding ile ortak girişimimiz olan Ford Otosan, sektördeki en başarılı iş birliklerinden biri olarak Avrupa’daki ticari araç işimiz ciddi değer katıyor. Ford’un Avrupa’daki endüstriyel yapısıyla entegre olan Ford Otosan tesisleri, İngiltere’deki Halewood fabrikasına yapılan 380 milyon sterlinlik yatırımın ardından üretilen elektrikli güç aktarma üniteleriyle ve İngiltere’deki Dagenham fabrikasından sağlanan ileri motor teknolojisiyle destekleniyor.

Volkswagen ile olan iş birliğimiz ise hem ticari araç hem de binek araç işimizi güçlendirmeye önemli katkı sağlıyor. Bu ortaklık kapsamında geliştirilen Ford’un mevcut elektrikli araç serisi, Almanya Köln’deki yeni elektrikli araç merkezimizde üretiliyor.

Aynı zamanda Ford “multi energy” araçlara geçişi desteklemek ve müşterilerine daha fazla seçenek sunabilmek için Avrupa’daki üretim operasyonlarını dönüştürüyor. Ford’un Valencia fabrikası Avrupa’da daha güçlü binek araç portföyü oluşturma planında kritik bir rol oynamaya ise devam ediyor.

FORD’DAN YAPICI POLİTİKA UYUMUNA ÇAĞRI

Ford’un Avrupa stratejisi, değişen CO2 emisyon düzenlemelerine uyum sağlamak ve elektrifikasyona geçiş sürecinde müşterilere uygun fiyatlı, çoklu enerji seçenekleri sunmak üzerine şekillendirildi. Avrupa’da elektrikli araçların payı %16,1 seviyelerinde seyrediyor. Bu oran Avrupa’nın 2025 için koyduğu yeni araçların %25’inin elektrikli olma

CO2 hedefinin oldukça gerisinde

“Elektrifikasyondan herkesin faydalanmasını sağlamalı ve müşterilere seçim hakkı tanımalıyız – ister tamamen elektrikli ister hibrit araçlar olsun” diyen Baumbick “Buradaki amaç, geçiş sürecini tüm tüketiciler ve işletmeler için daha cazip ve daha erişilebilir hale getirmek; talebi zorlamak yerine teşvik etmek” açıklamasında bulundu.

Ford, elektrifikasyona başarılı bir geçiş için üç aşama öneriyor:

1. Hedeflerin gerçeklerle uyumlu hale gelmesi. CO2 hedefleri pazarın adaptasyon hızına göre uyumlanmalı ve üreticilere güvenilir bir 10 yıllık planlama perspektifi sunulmalı. Bu, tüketicilere hibrit araçları daha uzun süre kullanma seçeneği tanımayı da kapsıyor; onları hazır olmadıkları bir sıçramaya zorlamak yerine geçişi kolaylaştırıyoruz.

2. Geçişin teşvik edilmesi. Avrupa’da ki üreticiler elektrikli araçlara milyarlarca Euro yatırım yaptı. Hükümetler bu çabayı, tutarlı satın alma teşvikleri ve yalnızca büyük şehirlerle sınırlı kalmayan, kırsal bölgelere kadar uzanan bir şarj altyapısıyla desteklemeli.

3. İşleyen ekonominin desteklenmesi. Ticari araçlara yönelik mevcut yaklaşım, Avrupa’nın bel kemiğine ekonomik bir yük getiriyor. Satın alınan yeni ticari araçların sadece %8’i elektrikli. Bu araçlar tesisatçılar, çiçekçiler ve inşaatçılar için birer iş aracı. Ticari araçlara yönelik agresif CO2 hedefleri, Avrupa GSYİH’sinin %50’sinden fazlasını üreten küçük ve orta ölçekli işletmeleri haksız yere cezalandırıyor.



Emrah Duman

FORD TRUCKS, YENİ F-MAX VE F-LINE E İLE AVRUPA SAHNESİNE ÇIKTI

Ford Trucks yeni araç, ürün, hizmet ve teknolojilerini ağır ticari araç sektörünün Avrupa’daki en önemli buluşmalarından biri olan Solutrans 2025’te ziyaretçilerle buluşturdu. Elektrikli ağır ticari aracı F-LINE E ve lansmanını kısa süre önce gerçekleştirdiği Yeni F-MAX modelleriyle fuarda Ford Pro ile aynı standta tek güç olarak yer alan Ford Trucks, sürdürülebilir taşımacılığa yönelik vizyonunu ve ileri teknoloji odaklı yaklaşımını ziyaretçiler ile buluşturdu. Yeni F-MAX’ın Avrupa’da ilk kez sahne alacağı sektörel fuar olan Solutrans’ta ziyaretçiler hem F-LINE E modelini hem de Yeni F-MAX’ı test edip yakından inceleme imkanına sahip oldu.

Ford Trucks’ın kendi motor ve şanzımanını tasarlayıp üretebilen az sayıdaki markadan birisi olma ayrıcalığına sahip olduğunu vurgulayan Ford Trucks’tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, Solutrans Fuarı ile ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: “Avrupa’nın en önemli ticari araç fuarlarından biri olan Solutrans’ta, Ford Pro ile güçlerimizi birleştirerek, aynı standta sergilediğimiz yeni F-MAX ve tamamen elektrikli F-LINE E modellerimizle, müşterilerimize güvenilir, verimli ve yenilikçi taşımacılık çözümleri sunma kararlılığımızı bir kez daha ortaya koyuyoruz. Dayanıklılığı,

performansı ve teknolojiyi bir arada sunan yeni ürün gamımızla, Avrupa pazarındaki konumumuzu daha da güçlendirirken sürdürülebilir taşımacılığın geleceğine öncülük etmeye devam ediyoruz.”

FORD TRUCKS: GÜÇLÜ, VERİMLİ VE KONFORLU

Ford Trucks’ın ağır ticari araç segmentindeki referans modeli Yeni F-MAX, kabin tasarımının yanı sıra birçok üst düzey güvenlik ve konfor özelliğiyle donatıldı. Yeni F-MAX, yüzde 11’e varan yakıt tasarrufu sağlayan yüksek performanslı yeni jenerasyon motoruyla ağır ticari araç segmentinde standartları yeniden tanımlarken, aerodinamik tasarımı, ileri sürücü destek sistemleri ve yüksek performanslı, güçlü motoruyla segmentinde fark yaratıyor. Yeni Ford F-MAX; kullancısına performans, verimlilik ve konforu bir arada sunuyor. Elektrikli F-LINE E modeli ise Ford Trucks’ın taşımacılıkta sıfır emisyonu geçiş yolculuğunda güçlü bir adım olarak markanın bu alandaki güçlü vizyonunu ortaya koyuyor. F-LINE E, taşımacılık sektöründe karbon salımını sıfıra indirme hedefi doğrultusunda konforlu ve verimli bir sürüş deneyimi sunuyor.

SCANIA'nın yeni satış ve servis merkezi Şekerpınar'da açıldı

Scania, Kocaeli'nin Şekerpınar bölgesinde açılan Yetkili Satıcı ve Servisi ile satış ve satış sonrası hizmet ağını güçlendiriyor. Şirket, Tuzla lokasyonundaki operasyonlarının bu tesise taşınmasıyla birlikte müşterilerine satış ve satış sonrası hizmetlerini daha etkin, yüksek standartlarda, hızlı ve sürdürülebilir bir yapıda tek noktadan sunmayı hedefliyor.

Doğuş Otomotiv Scania Tuzla Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Volkan Kahya, Şekerpınar'da hizmete başlayan merkezin sahip olduğu teknoloji, eğitim altyapısı ve operasyonel kapasitesiyle markanın satış ve satış sonrası hizmet yapısında önemli bir konumda yer aldığını belirterek şöyle açıkladı; "Karayolu taşımacılığında erişilebilir ve sürekli destek sağlayan servis hizmetleri, kesintisiz operasyon için kritik öneme sahip. Biz de bu anlayışla, satışın yanı sıra bakım ve onarım süreçlerini hızlandırarak araçların serviste kalma süresini azaltan bir hizmet yaklaşımı sunuyoruz. GES ve su geri kazanım sistemleriyle donatığımız tesisimiz, sürdürülebilir ve verimli taşımacılık hedeflerimize katkı sağlayacaktır" şeklinde açıkladı.

AYNI ANDA 30 ARAÇ HİZMET ALABİLECEK

Toplam 41 personelin istihdam edildiği, 2.323 metrekarelik Scania Şekerpınar tesisi, aynı anda yaklaşık 30 araca hizmet verme kapasitesine sahip. Tesis, 4 liftli mekanik hat, 2 elektrik hattı, 2 kaporta ve 1 boya hattıyla



müşterilerine geniş kapsamlı satış sonrası hizmetler sağlıyor. Ayrıca 330 m² büyüklüğündeki boya ve kaporta eğitim sınıfı, çoklu marka kullanımı için uygun şekilde tasarlandı. Yedek parça deposu ise 2.700 ürün ve 17.000 adet stok kapasitesiyle hizmet veriyor. Scania Şekerpınar tesisi, operasyonel süreçlerinde enerji ve su verimliliğini artırmak amacıyla önemli çevresel altyapı yatırımlarıyla da donatıldı. Ortak alanlarla beraber tesiste bulunan 550 kWe kurulu güce sahip güneş enerji sistemi yıllık enerji ihtiyacının yaklaşık yüzde 40'ını karşılaması

hedefleniyor. Çatı kurulum alanı 5.100 m² büyüklüğünde olup sistem 1.347 adet panelden oluşuyor. Tesisin su yönetimi kapsamında gri su ve yağmur suyu geri kazanım sistemi de bulunmaktadır. 2.300 m²'lik çatı yüzeyinden toplanan suyun yıllık 984 m³ miktarla bahçe sulama ve saha temizlik faaliyetlerinde kullanılması hedeflenmektedir. Scania, müşteri memnuniyetini merkeze alan hizmet anlayışı ve güçlü satış sonrası sorumluluk bilinciyle servis ağını geliştirmeye devam ediyor.

BRISA ve İKRA LOJİSTİK'ten güçlü iş birliği

Brisa ve bayisi DoğanGü, İkra Lojistik ile kapsamlı bir iş birliğine imza attı. 24 Kasım'da Brisa'nın merkez ofisinde düzenlenen törenle resmileşen anlaşma kapsamında İkra Lojistik'in geniş operasyon ağına Brisa'nın Profleet filo yönetim çözümleri ve dijital servisleri aktif olarak kullanılacak. 1992'den bu yana çok modlu taşımacılıkta faaliyet gösteren İkra Lojistik, 7 ülkede 10 ofis ve 500 kişilik uzman kadrosuyla yılda 35 binin üzerinde taşıma gerçekleştiriyor. Yüksek hacimli operasyonlarında Brisa'nın çözüm ortağı olarak konumlandığı iş birliği çerçevesinde, şirketin Adana ve İstanbul Orhanlı garajlarında Mobilfix altyapısı, sabit lastik personeli, yeni lastik temini, yol yardımı ile

TMP+ dijital filo yönetimi çözümleri devreye alındı. Böylece İkra Lojistik, Brisa'nın tam kapsamlı lastik ve filo yönetim hizmetlerinden yararlanan örnek filolardan biri haline geldi. Brisa Stratejik Büyümeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cenk Koçdor, iş birliğinin filolara sunulan entegre hizmet yaklaşımının güçlü bir örneği olduğunu belirterek Profleet çözümleriyle operasyonların daha verimli, kontrol edilebilir ve sürdürülebilir hale geleceğini söyledi. Brisa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yakup Demir ise DoğanGü'nün sahadaki etkinliği-

ne dikkat çekerek İkra Lojistik'in tüm lastik ve servis süreçlerinin yüksek standartlarda yönetildiğini vurguladı. İkra Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Akın Konyar, dijital filo yönetimi ve yerinde servis çözümlerinin maliyet ve operasyonel verimlilik açısından önemli kazanımlar sağladığını ifade etti. DoğanGü Genel Müdürü Taylan Avcıoğlu ise sabit personel desteği ve hızlı müdahale kabiliyetiyle filonun tüm lastik süreçlerini güvence altına aldıklarını belirtti. Bu iş birliğiyle Brisa, Türkiye çapındaki filo müşterilerine sunduğu değer odaklı ve dijitalleşme temelli hizmet ağını daha da güçlendirmiş oldu.





TEGV ve PROMETEON

çocukları milli maç heyecanında buluşturdu

Prometeon Türkiye ve Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) Bursa Öğrenim Birimi çocukları, 15 Kasım'da Bursa'da oynanan Türkiye-Bulgaristan maçını birlikte izleyerek milli takıma Dünya Kupası yolunda destek verdi. Prometeon Geniş Avrupa Bölge CEO'su Gökçe Şenocak, TEGV Genel Müdürü Sait Tosyalı ile TEGV ve Prometeon yöneticilerinin de katıldığı milli maçı izleyen çocuklar keyifli anlar yaşadı.

Çocuklarla milli maç heyecanını paylaşmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirten Prometeon Geniş Avrupa Bölge CEO'su Gökçe Şenocak görüşlerini şöyle paylaştı: "Ateşböceği mobil öğrenim birimlerinin lastik sağlayıcısı olarak, TEGV ile 2024 yılından bu yana anlamlı bir iş birliği yürütüyoruz. Ayrıca TEGV'in 'Atma Bağışla' projesine bayilerimizle birlikte destek vererek, elektronik atıkların geri

dönüştürülmesinden elde edilen gelirle çocukların nitelikli eğitimine katkı sağlıyoruz. TEGV ve Prometeon çocuklarıyla milli maç heyecanında bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduk. Prometeon olarak geleceğimizin teminatı olan çocuklarımıza daha iyi bir eğitim sunulması için TEGV'i desteklemeye devam edeceğiz."

Prometeon Türkiye ile çok değerli projelere imza attıklarını belirten TEGV Genel Müdürü Sait Tosyalı sözlerine şöyle devam

etti: "Prometeon Türkiye ile uzun süredir çok değerli projelere imza atıyoruz. Daha önce İstanbul Maratonu'nda birlikte koşarak eğitime destek olmuştuk. Bugün ise çocuklarımızı milli maç heyecanında bir araya getirerek bu dayanışmayı sürdürüyoruz. Çocukların yüzlerindeki mutluluk, bu tür buluşmaların ne kadar anlamlı olduğunu bir kez daha gösteriyor. Eğitime gönülden destek veren Prometeon Türkiye'ye, tüm çocuklarımız adına teşekkür ediyorum."

UĞUR AYDIN, PROMETEON TÜRKİYE, RUSYA, CIS TİCARET DİREKTÖRÜ OLARAK ATANDI

Prometeon Tyre Group'da görev yapan Uğur Aydın, Prometeon Türkiye, Rusya, CIS Ticaret Direktörü olarak terfien atandı. 2016 yılında Adana Bölge Satış Müdürü olarak o dönemki adıyla Türk Pirelli Lastikleri A.Ş.'de görevine başlayan Aydın, 2021 yılında Prometeon'da Türkiye Satış Müdürlüğü görevini üstlendi. Prometeon'un Türkiye'de tek markada pazar lideri olmasına ve satış performansına önemli katkılarda bulunan



Aydın 2023 yılında Prometeon Türkiye, Rusya ve CIS Satış Direktörü olarak atanmıştı. 2025 Ekim ayı itibarıyla Ticaret Direktörü olarak atanan Uğur Aydın yeni görevinde, şirketin stratejik pazarlardaki konumunu daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Dicle Üniversitesi, Elektrik ve Elektronik Mühendisliği mezunu olan Uğur Aydın, kariyerinin büyük bir bölümünde otomotiv ve lastik sektörlerinde uluslararası firmalarda önemli görevler yürüttü.



TIRSAN

Özmer Lojistik 20. yılını 60 Tırsanla taçlandırdı

Tırsan, Mersin merkezli Özmer Lojistik'e 60 adet Tenteli Perdeli Multi-Ride teslim etti. Yeni araçlarla Özmer Lojistik, tren yüklemeli taşımacılıktaki kapasitesini artırarak Avrupa, Balkanlar, Orta Asya ve Kuzey Afrika'ya yaptığı taşımaları güçlendirdi. Törende

konuşan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Özmer Lojistik'in 20. yılını kutlayarak, araçların şirketin taşıma kapasitesini ve rekabet gücünü artıracığını vurguladı. Özmer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Öztürk ise yatırımın büyüme odaklı olduğunu ve Tırsan'ın kalite ve

verimliliğine duydukları güvenle alındığını belirtti. 20 yıl önce 7 araç ve 12 çalışanla kurulan Özmer Lojistik, bugün 120'den fazla araç, 145'ten fazla çalışan ve 10.000 m²'lik lojistik merkeziyle hizmet veriyor. Şirket, komple, parsiyel ve konteyner taşımacılığında tüm taşıma modlarını kullanıyor.



ROMA EXPRESS'TEN İLK TIRSAN TREYLER YATIRIMI

Tırsan, minivan taşımacılığının tecrübeli ismi Roma Express'e ilk treylerlerini teslim etti. Roma Express, özmal filosuna kattığı 3 Tırsan Tenteli Perdeli araç ile uluslararası karayolu taşımacılığı hizmetlerini genişletti. Roma Express Yönetim Kurulu Başkanı Emre Güllal, törende yaptığı açıklamalarda "Bugün teslim aldığımız araçlar filomuzun ilk treylerleri. Minivan taşımacılığında olduğu gibi yüksek müşteri memnuniyeti sunacak şekilde tüm rotalarımızda treyler ile taşımacılık hizmetine de özmal araçlarımız ile başlamış oluyoruz" dedi. Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi Recep Demirci ise, "Emre Güllal Bey ile ödüllü Ar-Ge Merkezlerimizi birlikte gezdik, araçlarımızın test pistimizdeki test sürüşlerini birlikte izledik. Günün sonunda, yatırımlarını her türlü coğrafyada ve iklim şartında en yüksek performans gösterecek Tırsan araçlarına yaptılar. Yeni yatırımlarının ve operasyonel genişlemelerinin hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi.



NEHİR LOJİSTİK FİLOYU TIRSAN TREYLERLE GÜÇLENDİRDİ

Tırsan, Antep merkezli Nehir Lojistik'e 20 adet Tenteli Perdeli Maxima Plus teslim etti. Böylece şirketin filosundaki Tırsan sayısı 40'a ulaştı. Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ile Nehir Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ökkeş Ciro ve Üyesi Nehir Ciro katıldı. Avrupa ve Asya'ya elektronik ve otomotiv parçaları taşıyan Nehir Lojistik, araçların verimliliği sayesinde uluslararası taşımacılıkta rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. Nuhoglu, törende Ciro'nun sektördeki 50 yıla yaklaşan deneyimine vurgu yaparak, "Yeni yatırımlarından en yüksek verimi alacaklarına eminim" dedi. Ökkeş Ciro ise Tırsan araçlarının çatı kaldırma özelliği ve verimli yapısıyla taşımacılık operasyonlarını kolaylaştırdığını ve zaman kazandırdığını belirterek, Tırsan'ı her zaman ilk tercihleri olarak tanımladı.



TIRSAN

Bars Lojistik zorlu rotalarda Tırsan ile yol alacak

Tırsan, Avrupa ve Asya lojistik hattının önemli isimlerinden Bars Lojistik'e 35 adet Tenteli Perdeli Maksima Plus teslim etti. Bars Lojistik, yeni yatırımı ile uluslararası aktarmalı ve aktarmasız taşımacılık operasyonlarını güçlendiriyor. Bars Lojistik yeni araçlarını Tırsan'ın Adapazarı'nda bulunan Mega Üretim Kampüsü'nde yapılan tören ile teslim aldı. Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı

Çetin Nuhoğlu, teslimat töreninde yaptığı açıklamada, "Teslimatını gerçekleştirdiğimiz araçların Bars Lojistik'in rekabet gücünü artıracığını biliyorum. Patent şampiyonu mühendislerimiz ve Avrupa'nın en yüksek donanımlı Ar-ge merkezlerimizde ve Avrupa'nın tek açık hava test pistimizde her coğrafya ve iklimde minimum 1.000.000 km'de en yüksek performansı görecektir seviyede onaylanıyor" dedi. Bars Lojistik

Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Deveci, "Tırsan'ın Ar-Ge faaliyetlerini, gittiğimiz her rotada en yüksek performansı elde etmemiz için yapılan zorlu testleri gördük. Tırsan ekibinin lojistik sektörünün operasyonel ihtiyaçlarına hakimiyeti ve buna göre geliştirilen treylerler yatırım kararımızda etkili oldu. Tırsan'ın satış sonrası süreçlerinin de sahada arkamızda olacağından eminim" diye konuştu.



CORM GROUP 27 TREN YÜKLEMELİ TIRSAN'I FİLOSUNA KATTI

Tırsan, Corm Group'a 27 adet Tren Yüklemeli Tenteli Perdeli Multi-Ride teslim etti. Corm Group, tren yüklemeli treyler yatırımı ile intermodal taşımacılık operasyonlarını genişletecek. Teslimat töreninde konuşan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Corm Group, lojistik sektörünün içinden gelen bir ekibin kurup liderlik ettiği, hizmet kapsamını ve operasyonlarını planlı yatırımları ile büyüyen değerli iş ortaklarımızdan biridir. Corm Group'un da genişlettiği operasyonları için gerçekleştirdiği bu yatırım ile rekabet gücünü artıracığına eminim"

dedi. Corm Group Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Sevinç planlı yatırımlar ile adım adım büyüdüklerinin altını çizdi. Sevinç, "Tren yüklemeli operasyonlarına uygun bu son teslimat ile Avrupa hattında verdiğimiz intermodal taşıma kapasitemizi artırıyoruz. Tırsan'ın titizlikle geliştirip en küçük parçasına kadar test ettiği araçlarına yatırım yaparken hiç tereddüt etmedik. Yüksek taşıma kapasitesine sahip bu araçlar ile en yüksek verimi elde edeceğimize eminim. Tırsan ile olan iş birliğimizin büyüyen yatırımlarımıza paralel büyüyeceğinden eminim" diye konuştu.

MERCEDES-BENZ

Sertel Grup Lojistik 400 bininci kamyonu filosuna kattı

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen 400 bininci kamyonu Sertel Grup Lojistik'e teslim etti.

1993'ten bu yana yurt içi ve uluslararası taşımacılık hizmeti veren Sertel Grup Lojistik'in filosunun büyük kısmı Mercedes-Benz kamyon ve çekicilerden oluşuyor. Aksaray'daki teslimat törenine Mercedes-Benz Türk ve Sertel Grup Lojistik yönetiminden üst düzey isimler katıldı. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, 400 bininci kamyonun uzun yıllardır iş birliği içinde oldukları Sertel Grup Lojistik'e teslim edilmesinin ayrı



bir anlam taşıdığını belirterek iş ortaklıklarının güçlenerek devam edeceğini söyledi. Sertel Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Sert ise, 400 bininci kamyonun filolarına katılmasının şirket için önemli bir kilometre taşı olduğunu vurguladı. Mercedes-Benz kamyonlarının operasyonlarında yüksek performans ve dayanıklılık sunduğunu ifade eden Sert, teslimatın aynı zamanda merhum Yönetim

Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Sert'in anısına yapılan 400 fidan başışı nedeniyle de özel bir anlam taşıdığını dile getirdi. Mercedes-Benz Türk'ün Mustafa Kemal Sert anısına Aksaray Hatıra Ormanı'na yaptığı 400 fidan başışına Sertel Grup Lojistik de 400 fidan başışlayarak katkı sundu. Teslimat kapsamında toplam 800 fidanın dikilmesi, iki şirket arasındaki güçlü bağın simgesi olarak öne çıktı.



MEILLER

Safir Proje Mühendislik 23 adet Meiller Damper satın aldı

Meiller, dayanıklılığı, yüksek taşıma kapasitesi ve operasyonel verimliliğiyle öne çıkan ürünleri ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor. 2013 yılından bu yana kazı, dolgu, yıkım, aktarım, nakliyat, peyzaj, tünel, çevre düzenleme hizmetleri veren İstanbul merkezli Safir Proje Mühendislik ve Geri Dönüşüm A.Ş., 23 adet 23m3 Meiller Damper satın aldı.

Safir Proje Mühendislik yeni ürünlerini, Meiller Tuzla Yetkili Satıcı ve Servis Müdürü Volkan Kahya, Meiller Yetkili Satıcı ve Servisi Erçal Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Erçal, Safir Proje Mühendislik adına Yönetim Kurulu Başkanı Feyzullah Kahraman ile Yönetim Kurulu üyesi Cabir Kahraman'ın katılımı ile Safir Proje Mühendislik'in İstanbul'da bulunan tesislerinde düzenlenen törenle teslim aldı.

Safir Proje Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Feyzullah Kahraman yeni Meiller damperler ile operasyonel verimliliklerini artırmayı hedeflediklerini belirtti.

Meiller Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli ise "Zorlu çalışma sahalarında maksimum dayanıklılık, güvenilirlik ve verimlilik sunan Meiller ürünlerimizle, iş ortaklarımızın faaliyetlerinde katma değer yaratmak istiyoruz" şeklinde konuştu.



SCANIA

Güler Nakliyat ve Lojistik'e 50 Adet Scania Super teslimatı

Güler Nakliyat, 28 adet Scania 560S, 10 adet Scania 500S ve 12 adet Scania 500R Super olmak üzere toplam 50 adet Scania çekişi filosuna dahil ederek operasyonel gücünü ve taşımacılık kapasitesini artırdı. İstanbul merkezli Güler Nakliyat, yurtiçi parsiyel yük taşımacılığı, depolama ve proje lojistiği hizmetleri sunuyor. Güler Nakliyat'a yeni araçları, Scania Tuzla Yetkili Satıcı ve Servisi'nde Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat, Scania Tuzla Satış ve SSH Müdürü Volkan Kahya ve Erçal Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erçal

tarafından Güler Nakliyat'ın firma sahibi Naci Güler'e teslim edildi.

Sektörde 50. yılını kutlayan Naci Güler, lojistik hizmetlerinde müşteri memnuniyeti, verimlilik, sürdürülebilirlik ve doğaya saygıyı merkeze aldıklarını belirterek şunları söyledi; "Filomuzu güçlendirme stratejimiz kapsamında yaptığımız bu yatırım hem hizmet kalitemizi artıracak hem de operasyonel verimliliğimizi en üst seviyeye taşıyacak. Scania'nın özellikle Super serisindeki üstün yakıt performansı ve segmentindeki teknolojik üstünlükleri, tercihimizi yeniden Scania'dan yana kullanmamızı

sağladı."

Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat ise "Yakıt verimliliği, dayanıklılığı ve düşük işletme maliyetlerini bir arada sunan Super çekicimiz, büyük lojistik firmalarımızın tercihi olmaya devam ediyor" dedi. Canbulat, "Güler Nakliyat, Türkiye'nin dört bir yanına 24 saat kesintisiz nakliye hizmeti sunmaktadır. Bu nedenle 24 saat servis erişimi, filolarının tercihlerinde önemli bir kriter oldu. Scania'nın yaygın ve her an ulaşılabilir servis ağı firmaların araç alımlarında belirleyici bir rol oynamaktadır" şeklinde konuştu.

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



AIR FREIGHT



OCEAN FREIGHT



ROAD FREIGHT



INTERMODAL

INDUSTRY FOCUS



Aerospace
& AOG



Automotive



Chemicals



Fashion &
Garments



Health Care &
Life science



E-Commerce

SPECIAL SERVICES



Heavy Lift
& Projects



Ship spares &
Marine logistics



Live animals

MEMBERSHIPS



CERTIFICATES

