www.lojistikhatti.com

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

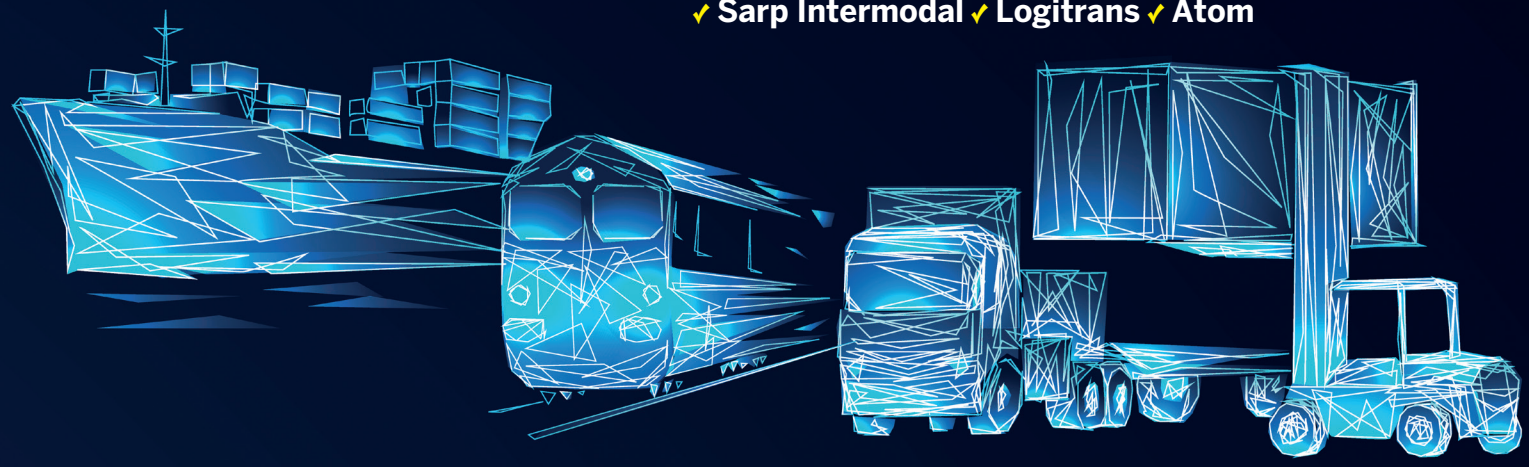
EKİM 2021 YIL 27 SAYI 10

İNTERMODAL LOJİSTİĞE YENİ KAPILAR AÇIYOR

Lojistikçiler intermodalde atağa geçti

✓ Barsan ✓ DFDS ✓ Reysaş
✓ Transorient ✓ Globelink Ünimar ✓ TLS
✓ Sarp Intermodal ✓ Logitrans ✓ Atom

UTİKAD'da Ayşem Ulusoy dönemi



Kınay 75. yılında HEDEF BÜYÜTTÜ

SGS TransitNet'ten SÜRPRİZ PROJELER

Mars'ın KADIN SÜRÜCÜLERİ yola çıktı

PROJE TAŞIMACILIĞINDA

Profesyonel Risk Yönetimi ile Alternatif Taşıma Rotaları ve Modelleri Sunuyoruz.

PAN project LOGISTICS

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

@pan.logistics

INDUSTRY FOCUS

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

SPECIAL SERVICES

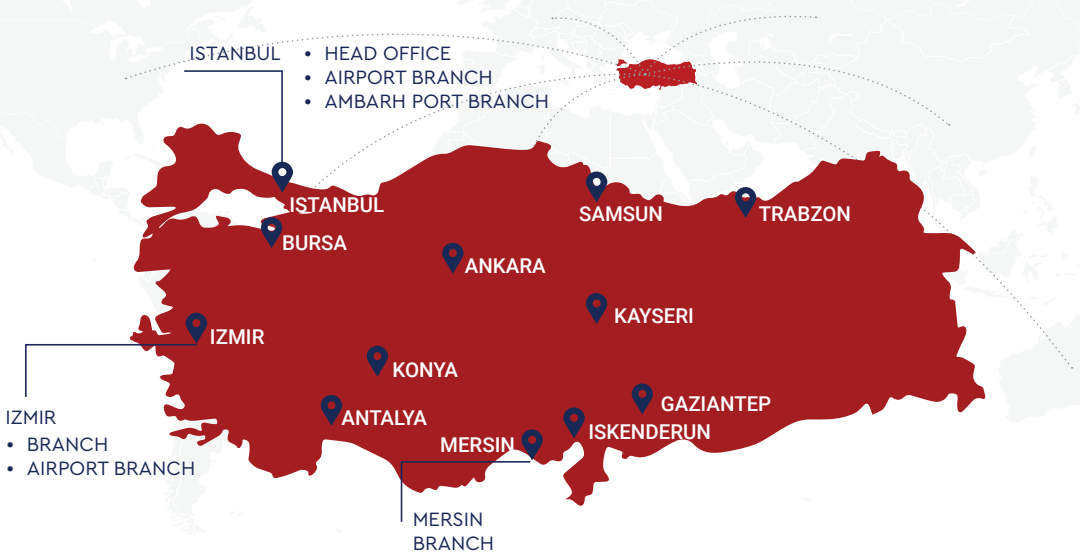
- Heavy Lift & Projects
- Ship spares & Marine logistics
- Live animals

MEMBERSHIPS

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

CERTIFICATES

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



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

GENEL TRANSPORT
Since 1988

TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA GELDİK

Denizcilik ve lojistikteki 150 yılı aşkın tecrübemizle Türkiye'nin ihracatını yeni ufuklara taşımaken büyük hedefimiz.

Türkiye ile birlikte şimdi tam yol ileri...

dfds.com.tr

DFDS

bu sayıda...

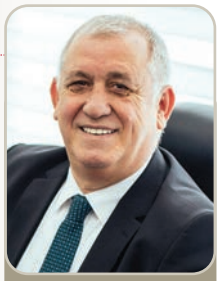
20 12. Ulaştırma Şurası'na çevre damgasını vurdu

Bakan Adil Karaismailoğlu

24 Lojistik sektörü 'dönüşüm' sınavında!

Yavuz Öner

42 Coğrafi fırsatı ticari avantaja multimodalle dönüştürebiliriz


Cengiz Çaptuğ

46 Yeşil Mutabakat intermodale talebi artıracak

Onur Talay

64 TZ ve lojistiği nasıl yeniden kurgulayabiliriz?

Bora Tanyel

66 10 Soruda: Aşı Lojistiği

Veli Ahmet Çevik

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

İNTERMODAL TAŞIMACILIK

42 Cengiz Çaptuğ: Coğrafi fırsatı ticari avantaja multimodalle dönüştürebiliriz
44 DFDS çevre dostu çözümler üretmekte kararlı
46 Onur Talay: Yeşil Mutabakat intermodale talebi artıracak
48 Daha yeşil bir gelecek için Trans Modal
50 Transorient sürdürülebilir çözümlerin payını yüzde 40'a çıkardı
52 Reysaş konteyner üretim merkeziyle oyunun kuralını değiştirecek
54 Globelink Ünimar deneyimlerini yeni pazarlara taşıyacak
56 TLS Lojistik uluslararası arenaya intermodal gücüyle çıktı
58 Logitrans'tan Polonya'ya direkt ve aktarmasız blok tren hattı
60 Atom Lojistik intermodal pazarına hızlı giriş yaptı
62 İntermodal hizmetler online platforma taşındı

HABER

18 UTİKAD'da bayrağı Ayşem Ulusoy devraldı
20 12. Ulaştırma Şurası'na çevre damgasını vurdu
24 Lojistik sektörü 'dönüşüm' sınavında!
32 Mars Logistics'in ilk kadın sürücüleri yola çıktı
34 Havaş, bozulabilir hava kargoda güvenilir hizmet sunuyor
36 Kınay 5 yılda taşıma hacmini 2, cirosunu 3 katın üstüne çıkaracak
40 SGS TransitNet yeni projelerle sürpriz hazırlığında
64 Lojistik Vizyon: TZ ve lojistiği nasıl yeniden kurgulayabiliriz?
66 10 Soruda: Aşı Lojistiği

LOJİSTİK STRATEJİ

28 Robert T. Ateş: Demiryolunun yıldızı parlıyor

LOJİSTİK GÜNDEM

30 Seyhan Gülhan: Lojistiğin gelişen yönü: İntermodal taşımacılık

İntermodal taşımacılık artırılmalı

AYŞEM ULUSOY
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

İntermodal taşımacılığın küreselleşmeye etkileri

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

60 Yıl

Trans Orient
ULUSLARARASI TAŞIMACILIK TİC. A.Ş.

Geçmişten geleceğe...
1961'den beri

SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİK ÇÖZÜMLER

8000 adet 45" HCPW Ekipman ile

Avrupa'nın En Geniş Dağıtım Ağı

· Soğutmalı, askılı ekipman alternatifi
· Optimize edilmiş rotalar
· Maliyet düşüren, verimliliği arttıran çözümler
· Düşük karbon emisyonu

Rezervasyonlarınız için: info@transorient.com.tr
www.transorient.com.tr
0 212 467 26 00

IATA R2 utikad ISO 9001 ISO 10002 BUREAU VERITAS Certification

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

YEŞİL DÖNÜŞÜM

Paris İklim Anlaşması'yla iklim değişikliğini kontrol altına almak için dünyada hızlı bir dönüşüm yaşanıyor. Türkiye de 5 yıldır ötelediği anlaşmayı onayladı. Bu onayla iklim krizine karşı savaşta sorumluluk aldığını ilan etti ve mücadelede yeni bir cephe açtı. Aynı zamanda bugünün ekonomilerinde en önemli başarı kriterlerinden biri olan yeşil dönüşüm içinde yer alacağını beyan etti.

Paris İklim Anlaşması kapsamında birçok ülke hedeflerini belirlemiş durumda. Finlandiya 2035, Avusturya ve İzlanda 2040, Almanya ve İsveç 2045, Japonya, ABD, Brezilya, Danimarka, Birleşik Krallık ve Fransa 2050, Çin 2060 tarihini karbon nötre uluşmak için hedef yıl olarak belirledi. Avrupa Birliği kendi içindeki ülkelerin haricinde Aralık 2019'da açıkladığı Yeşil Mutabakat kapsamında 2050'de karbon nötr olmayı hedefliyor. AB ayrıca belirlediği hedefler kapsamında bir dizi yasal düzenleme içeren "Fit for 55" adı verilen yeşil paketini açıkladı. Paket içinde sınırda karbon düzenlemesinden hava ve denizyolunda temiz yakıt kullanımına, kamyonlarda emisyon standartlarının belirlenmesine kadar birçok başlık yer alıyor.

Peki Türkiye'de durum ne? Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın "2053 yılında sıfır emisyonlu bir ekonomiye dönüşme yönünde bir vizyon oluşturacağız" açıklaması dışında henüz karara bağlanmış net bir hedef bulunmuyor. Ancak yine yapılan açıklamaya göre bu hedef doğrultusunda eylem planları hazırlanmaya başlandı. Türkiye'nin paketinde ne çıkacak yakında göreceğiz.

Diğer yandan Türkiye sadece bir iklim politikası olarak değil, aynı zamanda ekonomik bir dönüşüm programı olarak da kurgulanan Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'na uyum için gereken Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı devreye alarak bu konuda önemli bir adım attı. Yeşil Mutabakat Eylem Planı, 9 ana başlık altında toplam 32 hedef ve 81 eylemden oluşuyor.

Plan içinde yer alan sürdürülebilir akıllı ulaşım başlığı lojistik sektörünü doğrudan ilgilendiriyor. Bu kapsamda sürdürülebilir ve akıllı taşımacılığın; yeşil denizcilik ve yeşil liman uygulamalarının; demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi, ayrıca yakıt tüketiminin ve emisyonların azaltılması ile mikro hareketlilik araçlarının kullanımının yaygınlaştırılması ve desteklenmesi hedefleniyor. Öncelikli hedeflerden ikisi, kombine taşımacılık ve lojistik merkezler yönetmeliğinin yürürlüğe konulması.

Ulaştırma sektöründen kaynaklanan emisyonların küresel sera gazı emisyonları içeresinde giderek artan payı düşünüldüğünde Paris İklim Anlaşması ve Yeşil Mutabakat kapsamında oluşturulacak yeni stratejiler ve atılacak adımlar en çok taşımacılık ve lojistik sektörünü etkileyecek. Çevreci taşıma modlarının lojistik pastasındaki payı artacak. Ayrıca yeşil dönüşüm sadece bürokrasinin ajandasında değil, lojistik şirketlerinin ajandasında da önemli yer tutuyor. İntermodal ayağında lojistik şirketlerinin artan yatırımları ve pazara yeni giren oyuncular bunun göstergesi.

Tüm bunlar tablonun bir yüzü. Diğer yandan karbon nötr olmak kolay değil, hiçbir şeyin sorunsuzca ve bir çırpıda olmayacağı çok açık. Bu alanda daha gidilecek çok yol var. Üstlenen sorumluluk çok daha fazla yatırım, daha fazla emek ve daha fazla çözüm üretmek demek. Karbon nötr olmak kolay değil, ama pekala mümkün.

Ekim sayımızda lojistikte sürdürülebilir iş modeli olarak görülen intermodal taşımacılığı ele aldık.

Keyifli okumalar…

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

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

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

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

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

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

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

ÜLKEMİZİN İHRACATI TURKISH CARGO İLE YÜKSELİYOR!

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) İLE YAPILAN İŞ BİRLİĞİ KAPSAMINDA **%35'E VARAN İNDİRİMLE** ÜLKEMİZİN ÜRÜNLERİNİ DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA GURURLA TAŞIYOR, İHRACATIMIZA DEĞER KATIYORUZ.

"

YENİ EKLENEN DESTİNASYONLAR VE ARTAN KAPASİTEMİZLE HEDEFİMİZİ YÜKSELTİYORUZ!

AYRINTILI BİLGİ
TURKISHCARGO.COM.TR'DE.

TURKISH CARGO

TİM TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ

turkishcargo.com.tr

Alışan Lojistik, portföyüne Naturelgaz'ı ekledi

Kuruluşundan bu yana başta uluslararası nakliye olmak üzere, depo ve antrepo hizmetleri, likit enerji taşımacılığı, entegre lojistik servis sağlayıcılığı birçok operasyon yürüten Alışan Lojistik, portföyüne Naturelgaz'ı da dahil etti. Tehlikeli kimyasalların lojistiği noktasında sektörün önde gelen şirketleri arasında yer alan Alışan Lojistik, 2004'ten bu yana Türkiye'de CNG/LNG sektöründe faaliyet gösteren Naturelgaz'ın 8 endüstriyel CNG dolum tesisinin taşımalarından sorumlu olacak. Yeşil Mutabakat çerçevesinde sürdürülebilirlik çalışmalarını hızlandırdıklarını söyleyen Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcı Damla Alışan, Naturelgaz'ın taşımalarını filoya yeni kattıkları CNG'li araçlarla yapacaklarını bildirdi. CNG'li araçların çevre etkileri ve tasarruf avantajları sebebiyle Avrupa, Güney Amerika, Ortadoğu başta olmak üzere dünya genelinde yıllardır yaygın şekilde kullanıldığına dikkat çeken Alışan, "CNG'nin araçlarda kullanımı, ülkemizin enerji arzının çeşitlendirilmesine de önemli katkı sağlıyor. CNG diğer fosil yakıtlara göre daha düşük sera gazı emisyonları ile soluduğumuz havayı kirleten bileşenlerin hemen hemen hiçbirini barındırmıyor. Biz de Alışan Lojistik olarak Naturelgaz ile gerçekleştirdiğimiz projede bir yandan onların çevreye katkısına destek sunuyor, öte yandan da taşıdıklarımız ve taşımak için kullandığımız araçlarla kendi karbon ayak izimizi azaltmayı hedefliyoruz" dedi.

DHL Express Türkiye'den yeni hizmet merkezleri yatırımı

DHL Express Türkiye, 100 milyon euroya varan yeni hizmet merkezi yatırımlarıyla büyümesini sürdürüyor. Hizmet noktalarından ilkini İstanbul Beylikdüzü'nde faaliyete geçiren şirket, ilerleyen süreçte İstanbul Nişantaşı, Yenibosna, Malatya ve Kahramanmaraş'ta da hizmet noktaları açacak. 1 Ekim'de açılan ve 233 bin euroluk yatırımla hayata geçirilen Beylikdüzü hizmet noktası, çevre bölgelerdeki DHL Express müşterilerinin uluslararası hızlı hava taşımacılık taleplerini karşılayacak. Sekiz kişinin çalışacağı hizmet noktası sadece gönderi teslim noktası olarak değil, ofis olarak da kullanacak yeni bir konseptte tasarlandı. Sabiha Gökçen Havalimanı'ndaki hizmet merkezi için de HEAŞ ile sözleşme görüşmelerine devam eden şirket, yeni merkezlerin yanı sıra artan talebe daha iyi cevap verebilmek için mevcut merkezlerini de büyütüyor. Şirket Kayseri'deki yeni DHL Express Hizmet Merkezi'ni 420 bin euroluk yatırımla, Gaziantep'teki DHL Express Hizmet Merkezi'ni ise 490 bin euroluk yatırımla yeni ofislerine taşıyor. Denizli ve Bursa'da da hizmet merkezlerini büyüten DHL Express, Türkiye'ye yönelik yatırım planlarını hayata geçirmeye devam edecek.

Sertrans'a sürdürülebilirlik ödülü

2023 yılında Türkiye'nin en büyük e-ticaret lojistiği firması olmayı hedefleyen Sertrans Logistics, TAİDER Aile İşletmeleri Derneği tarafından düzenlenen TAİDER 9. Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi'nde verilen Kuzey Yıldızı Sürdürülebilirlik Ödülleri'nde "Kurumsal Yönetim Kategorisi" ödülünü kazandı. Sertrans Logistics'i 1989 yılında İstanbul'da bir aile şirketi olarak kurduklarını söyleyen Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, "Sertrans için kurulduğu günden bugüne sürdürebilirlik kavramı her zaman birinci öncelik oldu. Bu anlamda her zaman sürdürülebilir bir şirket yapısı kurma amacında olduk ve bu nedenle ciro obezi bir şirket olmak yerine, sürdürülebilir kârlı büyümeyi ve kurumsal yönetilen bir performans şirketi olmayı hedefledik. 30 yılı aşkın süredir attığımız her adım, aldığımız her karar, bugünü değil yarına yönelikti. Bugün geldiğimiz nokta, yürüdüğümüz yolun ne kadar doğru olduğunu net bir şekilde gösteriyor. Öyle ki pandemi şartlarında dahi yatırım yapmayı ve büyümeyi sürdürebildik. Bu, yolumuzun ne kadar doğru olduğunun en büyük kanıtı. Kurumsallaşmanın, sürdürülebilir olmanın çok önemli olduğu sektörümüzde, bu anlamda bir rol model olma yolunda ilerleyen şirketimiz ve sektörümüz için ayrıca çok anlamlı bir ödül" dedi.

MARS LOGISTICS, AFYON'DAKİ LOJİSTİK MERKEZİNİ HİZMETE ALDI

Sürdürülebilir büyüme hedefleri kapsamında yatırımlarına devam eden Mars Logistics, Afyon'da 4 bin 500 metrekare alanda hizmet verecek yeni lojistik merkezini açtı. Şirket, yakın vadede müşteri taleplerine göre Antalya, İzmir ve Trabzon'da yeni depolar açmayı hedefliyor. Afyon'daki lojistik merkezi ile ilgili bilgi veren Mars Logistics Yurt İçi Dağıtım Operasyonları Koordinatörü Mahmut Yortaç, "Afyon Lojistik Merkezi'nde ilk etapta beyaz eşya sektöründeki müşterilerimiz için dağıtım ve depolama, elleçleme, sipariş hazırlama, bayi stok yönetimi, bayilere dağıtım ve yetkili servislere ürün teslimi hizmetleri vereceğiz. İlerleyen dönemlerde farklı sektörler de portföyümüzde olacak" dedi. Afyon, Isparta ve Uşak il ve ilçelerinde bulunan müşteri bayilerine beyaz eşya dağıtımı yapılacağını, bayi stok ve siparişlerin de Mars Logistics tarafından yönetileceğini söyleyen Yortaç, burada hizmet verilen markaların bayilerinin kullanımına sundukları bir online portalın olduğunu bildirdi. Bu portal sayesinde takip ve sipariş süreçlerini kolaylaştırdıklarını belirten Yortaç, "Müşterilerimiz için oluşturduğumuz portal sayesinde bayiler tüm ürün stoklarını ve siparişlerin durumunu görebilecek, portal üzerinde raporlamalar yapabilecek. Ayrıca bayiler, tüketicilere yaptıkları satışlar için de portalı kullanabilecekler" diye konuştu.

CUSTOMER SATISFACTION DELIVERED

75.YIL

75 YILDIR OLDUĞU GİBİ,

BİZ TESLİM EDERİZ!

Müşterilerimizin yüklerini gidecekleri yerlere ulaştırırken
sadece bir yük taşımadığımızı biliyoruz.
Ne olursa olsun; memnuniyet teslim ettiğimizin farkındayız.
Biz Kınay'ız. 75 yıldır.

www.kinay.com

kinayofficial ktlworld KINAY Kınay ktlworld Kınay

IATA'nın ilk Türk Başkanı Mehmet T. Nane oldu

Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü Mehmet T. Nane Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği IATA'nın 77. Yıllık Genel Kurul Toplantısı'nda, Haziran 2022 itibarıyla göreve başlamak Yönetim Kurulu Başkanı seçildi. IATA'nın ilk Türk Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapacak olan Mehmet T. Nane, görevi mevcut Yönetim Kurulu Başkanı Robin Hayes'in başkanlık döneminin ardından, 19-21 Haziran 2022'de Şanghay'da gerçekleştirilecek 78. Genel Kurul'da devralacak ve 2023'te gerçekleştirilecek 79. Genel Kurul'un sonuçlanmasına kadar sürdürecek. Mehmet T. Nane, bu seçimle birlikte IATA'nın İcra Kurulu Üyesi de olacak ve İcra Kurulu Üyeliği, seçilmiş, aktif ve önceki Yönetim Kurulu Başkanı olarak 3 dönem sürecek. Böyle önemli bir göreve layık görülmüş olmaktan büyük bir gurur duyduğunu belirten Mehmet T. Nane, "Çünkü bu, aynı zamanda Türk havacılığının geldiği noktanın da önemli bir göstergesi. Kendi kritik rolünün yanı sıra birçok sektörün de destekleyicisi konumunda olan havacılık sektörü, tarihinin en zorlu dönemlerinden birini yaşıyor. Bugün 120 ülkeden 290 üye hava yolu şirketiyle toplam hava trafiğinin yüzde 82'sini temsil eden IATA olarak bize düşen en büyük görev, dünya ekonomileri için itici bir güç olan sektörümüzün pandemi öncesi döneme en kısa sürede dönebilmesi ve sürdürülebilir gelişiminin devam etmesi için çalışmak. Ben de bunun için var gücümle çalışacağım. Hep birlikte mücadele ederek bu zorlu günleri aşacağız" değerlendirmesinde bulundu. IATA Denetim Komitesi Başkanı olarak görev yapan Nane, 2019 yılından bu yana IATA Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de sürdürüyor.

DFDS Mega Ro-Ro gemisine uluslararası ödül

Denizcilik ve lojistik alanlarında Avrupa'nın lider firması Danimarkalı DFDS, 22 – 23 Eylül tarihlerinde Amsterdam'da gerçekleştirilen Avrupa Feribot Denizcilik Zirvesi'nde uluslararası bir ödülün sahibi oldu. Avrupa'da denizcilik sektörünün ve endüstri liderlerinin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir buluşma olarak gerçekleştirilen ve prestijli bir feribot ve taşımacılık konferansı konsepti olarak tanınan zirvede, iki yılda filosuna altı gemi ekleyen DFDS; Mega Ro–Ro gemisindeki özelliklerle "2020 Yılın Ro-Ro gemisi" ödülünün sahibi oldu. Ödül, zirvenin organizatörleri Bo-Lennart Thorbjörnsson ve Frans Baud tarafından verildi. DFDS Mega yük feribotlarının tasarımı ünlü tasarım,

mühendislik ve proje yönetimi danışmanlık şirketi Knud. E. Hansen tarafından gerçekleştirildi. Knud. E. Hansen, 1937'den beri dünyanın dört bir yanındaki tersanelere ve gemi sahiplerine kapsamlı bir dizi tasarım sunuyor.

ÇOBANTUR BOLTAS proje taşımacılığında % 25 büyüme hedefliyor

ÇOBANTUR BOLTAS, hem Türkiye'de hem de Avrupa'da gerçekleştirdiği proje taşımalarında büyümeye ve yatırımlarına devam ediyor. Proje taşımacılığındaki sırrın, sürece yön veren yönetim ve ekip olduğunu ifade eden ÇOBANTUR BOLTAS Türkiye Lojistik Direktörü Cumhur Erzurumluoğlu, "Çalışanlarımızın alanında deneyimli olması başarımızı artırıyor. Ekibimiz, taşınacak yük ile ilgili daima bilgi sahibi olmaya özen gösteriyor. Ülkelerin bu alandaki yasal prosedürlerini de çok iyi biliyoruz. Köprüleri, yolları santim santim hesaplıyoruz. Güzergâh analizi, izin belgeleri, bürokratik süreçler, yol bakım çalışmaları gibi birçok detay üzerinde titizlikle çalışıyoruz. Taşıma sigortasına büyük önem veriyoruz. Aynı zamanda tedarikçilerimizi olabildiğince sınırlı tutarak riski daha da azaltıyoruz" diye konuştu. 30 tonluk bir yükün belge süreçlerinin bazı ülkelerde 2 ayı bulabildiğinin altını çizen Erzurumluoğlu, ÇOBANTUR BOLTAS olarak Avrupa'nın en iyi danışman şirketiyle iş birliği yaptıklarını, dolayısıyla yasal prosedürleri zorlanmadan aşabildiklerini ifade etti. Proje lojistiği operasyonlarını kendi ekipmanlarıyla gerçekleştirmeye özen gösterdiklerini söyleyen Erzurumluoğlu, mevcut filolarına 5 adet low-bed daha eklediklerini aktardı. Erzurumluoğlu, "Bu yatırıma ek olarak 6-8-10 akslı yeni low-bed alımıyla Avrupa'ya da kendi araçlarımızla proje taşımacılığı yapmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki iki yıl içinde proje taşımacılığında yüzde 25'lik bir büyüme öngörüyoruz" bilgilerini paylaştı.

WILAT TÜRKİYE YENİ YÖNETİM KURULUNU BELİRLEDİ

Lojistik ve taşımacılık sektörünün kadın platformu Wilat Türkiye, ilk Genel Kurul toplantısını gerçekleştirdi. Genel Kurul'da yapılan seçimle derneğin yeni Yönetim Kurulu belirlendi. Yönetim Kurulu asil üyeliklerine; Berna Akyıldız, Emine Yazıcıoğlu, Esra Kıvrak, Elif Sağır, Özlem Dalga, Yönetim Kurulu yedek üyeliklerine; Zeynep Alemdar, Nazlı Selek, Seniha Didem Light, Ezgi Yurdakul, Pınar Tokal, Denetim Kurulu asil üyeliklerine; Sevilay Kuru, Ayşe Nur Topçuoğlu, Semra Özcan, Denetim Kurulu yedek üyeliklerine; Zeynep Özsoy, İlkin Ebru Mert, Özlem Uğur, Danışma Kurulu üyeliklerine; Aydan Baktır, Aynur Ayhan, Günnur Diker, Mine Kaya, Mine Ayhan, Sevilay Kuru, Ayşe Nur Topçuoğlu, Semra Özcan, Zeynep Özsoy, İlkin Ebru Mert, Özlem Uğur seçildi. Wilat Türkiye, yeni yönetim kadrosu ile taşımacılık ve lojistik sektöründeki tüm kadınları güçlendirmeyi ve sektöre katkı sağlayacak yerel ve ulusal projeleri hayata geçirmeyi hedefliyor.

GLOBELINK ÜNİMAR

DETAYLI BİLGİ İÇİN

0216 651 93 93

www.globelink-unimar.com

PORT YARIMCA, PSA Grubu'nun dev markalarına hizmet verecek

OYAK Denizcilik ve Liman İşletmeleri A.Ş.'nin Japon Nippon Yusen Kaisha (NYK) Grubu ile kurduğu ortaklık kapsamında hayata geçirilen PORT YARIMCA, "Stellantis Group Bitmiş Araç Lojistiği İhalesini" kazandı. Türkiye pazarı için ihale edilen araçların elleçleme işini üstlenen PORT YARIMCA, Peugeot, Citroen, DS ve OPEL markalarına 2022 ve 2023 yıllarında liman elleçleme, stoklama, terminal ve teknik destek hizmetleri sunacak. Stellantis Group ve PORT YARIMCA arasında ilk adımı atılan iş birliğinin, uzun yıllar sürecek sağlam bir çözüm ortaklığına dönüşeceği ve bu iş birliğinin ülke ekonomisine ve otomotiv sektörüne önemli katkılar sunması hedefleniyor. İhracatın lokomotifi sayılan otomotiv sektörünün, ihtiyaçlarına karşılık vermek amacıyla hayata geçirilen PORT YARIMCA yatırımı, yıllık 780 bin araç elleçleme kapasitesi ve toplam 265 bin metrekare kapalı otoparkı ile sadece otomotiv sektörüne hizmet veriyor. PORT YARIMCA, küresel otomotiv lojistiğinin yeni merkezi olarak faaliyetlerini sürdürmeye devam edecek.

Ekol Lojistik,10 İstanbul kadar yeşil alanı kurtardı!

Ekol Lojistik, tüm dünyada kutlanan 21 Eylül Dünya Sıfır Emisyon Günü'nde 'Yaşam İçin, Şimdi' mottosuyla yeni dönem sürdürülebilirlik stratejisi 'Proje 21'etkinliklerini başlattı. 'Proje 21' kapsamında düzenlenen webinarda Ekol Kurumsal Sürdürülebilirlik Direktörü Enise Ademoğlu Matbay, şirketin sıfır karbon emisyonu hedefi doğrultusunda yürüttüğü çalışmalar hakkında bilgi verildi. Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı kapsamında aksiyon almaya başladıklarını belirten Matbay, "2030 yılına kadar 2020 baz yılı karbon emisyonlarımıza kıyasla; toplam emisyonlarımızı toplam ciro başına yüzde 55, Avrupa'da dolaşımda olan araçlardan kaynaklı toplam emisyonumuzu yüzde 75 azaltmayı hedefliyoruz. 2050 yılında da karbon nötr hedefimize ulaşmak için; Bilim Temelli Hedefler Girişimi süreçlerine de geçmeyi programımıza alıyoruz" dedi. 2008'de iş yapış şekillerini sürdürülebilir iş modeli olan intermodale çevirdiklerini belirten Matbay, bu sayede karbon emisyonlarını azaltarak son 10 yılda 10 İstanbul büyüklüğünde yeşil alanı dünyaya kazandırdıklarını söyledi. Depolarında yenilenebilir ve temiz enerji kaynakları kullandıklarını ifade eden Matbay, "Yeni dönem sürdürülebilirlik stratejimiz için bir mottomuz var; 'Yaşam İçin, Şimdi' diyoruz. Eğer şimdi bu eylemleri gerçekleştiremezsek zaten çok geç kalınmış olacak" dedi. Her ayın 21'inde etkinlikleri tekrarlayacak olan Ekol, düzenleyeceği çevrim içi etkinliklerle çalışanlarını bir araya getirerek oluşturacağı 21 günlük takvim doğrultusunda bu konuda sağlanan ilerlemeyi de gözler önüne sermeyi hedefliyor.

Dinçer Lojistik'ten Startuplara yatırım

Türkiye ve dünyada yenilikçi çözümler geliştiren startupları yakından takip etmek için AR-GE Departmanı'nda özel bir ekip kuran Dinçer Lojistik, ekosistemi desteklemek adına, belli kriterleri karşılayan startuplarla bir demo-day'de buluşmaya hazırlanıyor. Dinçer Lojistik'in startup yaklaşımını aktaran Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, "Dinçer Lojistik olarak, sektörün geleceğinin yenilikçi teknolojik altyapılar üzerinde yükseleceğine inanıyor ve bu kapsamda çalışan startup kuruluşlara da yatırım yapıyoruz. Sektöre, topluma, ekonomiye ve çevreye değer katma misyonumuzla yerli startupları ekosisteme kazandırmaya çalışıyoruz. Özellikle ana iş kolumuz lojistik, tedarik zinciri, perakende sektörlerinin tamamını kapsayacak şekilde mobilite, yapay zeka, blockchain, iş zekası, Iot, endüstri 4.0 alanlarında yenilikçi çözümler sunan startup kuruluşlarla iş birliklerine önem veriyoruz. Ürün ve hizmetlerini kendi süreçlerimize de dahil ediyoruz" dedi. Dinçer şöyle devam etti: "Ar-Ge Merkezimiz bünyesinde, ülkemizdeki ve dünyadaki bütün lojistik, tedarik zinciri, perakende alanlarında yenilikçi çözümler sunan startupları takip eden bir ekip de bulunuyor. Yönetim ekibimizle birlikte de dünyadaki ortaklıklar, stratejiler, ekipmanlar, projeler gibi konu başlıklarını detaylı olarak takip ve analiz ediyoruz. Gelecek dönemde demo-day etkinlikleri düzenleyerek, yatırım yapacağımız startupları bu doğrultuda belirleyeceğiz."

NAVLUNGO 230 ÜLKEYE E-İHRACATIN KAPILARINI AÇIYOR

Navlungo, lojistik, gümrük ve kargo sorunlarına profesyonel çözümler sunuyor. E-ihracat yapan büyük ve küçük bütün işletmelere kesintisiz hizmet sunduklarını aktaran Navlungo Kurucu Ortağı İsa Korkmaz, "Ulusal pazarları aşarak uluslararası pazarlarda faaliyetlerini geliştiren büyük ve küçük ölçekli birçok işletmenin ortak sorununu doğru lojistik desteği alabilmek oluşturuyor. Navlungo olarak lojistik sektörüne dijitalleşme alanında güç katıyoruz. E-ihracatın en büyük sorunlarından biri olan, geç gelen lojistik teklifleri ve gümrük işlemlerini tek çatı altında topluyoruz. İhracatçılarımızın, 130'dan fazla uluslararası lojistik firmasını ihtiyacına göre filtreleyerek anında 230 ülkeye ulaşmalarını sağlıyoruz. Yük sahiplerine 3 binin üzerinde rotada onlarca taşıyıcıdan alabilecekleri rekabetçi teklifleri ihtiyaçlarına göre sınıflandırarak en rahat fiyat karşılaştırmasını sunuyoruz. Böylelikle zaman ve maliyetten tasarruf etmelerini sağlıyoruz" dedi. Firmalara yurt dışı pazaryeri entegrasyonlarını, gümrük ve sigorta hizmetlerini de tek bir ekrandan yönetme imkanı sunduklarının altını çizen Korkmaz, "E-ihracatı her alanında sahiplenerek, firmaların, e-ihracat alanında ihtiyaç duyduğu tüm bilgileri platformumuz üzerinde bir arada topluyoruz. İhracatçıların global pazara dair ihtiyaçlarını A'dan Z'ye karşılıyoruz" diye konuştu.

reysaş logistics

www.reysas.com I info@reysas.com

- *Depolama Hizmetleri*
- *Akaryakıt ve Oto Taşımacılığı*
- *Parsiyel Taşımacılık*
- *Karayolu, Demiryolu ve Gemi Taşımacılığı*
- *Forwarding Hizmetleri*

Küçük Çamlıca Mahallesi Erkan Ocaklı Sokak No:13 Üsküdar / İstanbul
Telefon : +90 (216) 564 2000 I Faks : +90 (216) 564 2099

ENERJİ

Eksim Enerji, Ukrayna'da kurulacak RES için Nordex ile anlaştı

Türkiye'nin en büyük rüzgar enerjisi yatırımcıları arasında yer alan yüzde 100 yenilenebilir enerji şirketi Eksim Enerji, Ukrayna'da 67.2 MW kurulu güce sahip Skole Rüzgar Enerjisi Santrali yatırımı için kritik bir adım daha attı. Eksim Holding İştiraki Eksim Enerji, Skole RES'in türbin tedariki için Nordex ile anlaşmaya vardı. Ukrayna'nın Skole şehri yakınlarında gerçekleştirilecek projede Nordex'e ait, **14 adet N149/4.0-4.5** türbin kullanılacak. Projede yüksek emre amadelik hedefiyle soğuk iklim koşulları göz önüne alınarak "Cold Climate Version" türbinleri kullanılacak. Türbinlerin dikimine Mart 2022'de başlanması planlanan Skole Rüzgar Enerjisi Santrali'nin Haziran 2022 itibariyle Ukrayna ulusal şebekesine temiz enerji sağlamaya başlayacağı öngörülüyor. Eksim Enerji Genel Müdürü Sabahattin Er, yaptığı açıklamada, "Rüzgar enerjisi yatırımlarımıza bir yenisini ekleyeceğimiz için gurur duyuyoruz" dedi. Skole Projesi'ne yaklaşık 1.5 senedir emek verdiklerinin altını çizen Er, şöyle devam etti: "Ukrayna bizler için enerji alanında yeni bir pazar olsa da aslında Eksim Holding'in yıllardır dış ticaret yaptığı bir ülke. Grup olarak bu projeyi de başarıyla bitireceğimizden şüphemiz yok. Uzun yıllardır Türkiye'de birlikte çalıştığımız türbin tedarikçimiz Nordex, Ukrayna'da da bizlere tam destek sağlayarak projemizin tedarik sözleşmesini tamamlamıştır." Nordex Türkiye Genel Müdürü Habib Babacan da konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunurken, "Nordex'in Eksim'in Türkiye dışındaki ilk rüzgar projesine destek sağlaması memnuniyet verici. Eksim'in bundan sonra yapacağı yurtdışı rüzgar yatırımlarına bir başlangıç olmasını temenni ediyorum" diye konuştu.

OTOMOTİV

Otokar, Ürdün'de otobüs ihalesi kazandı

50'den fazla ülkede milyonlarca yolcuya toplu taşımada üst düzey konfor sunan Otokar, Ürdün'deki dev otobüs ihalesini kazandı. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD-European Bank for Reconstruction and Development) tarafından finanse edilen ve vergiler dahil yaklaşık **32 milyon dolar** tutarındaki ihale kapsamında Otokar, araçların yanı sıra 2 yıllık araç bakımı ve sürücü eğitimleri de sunacak. 100 adet orta boy Doruk otobüsü ve 36 adet 12 metrelik şehir içi Kent otobüsünden oluşan teslimatların 2022 yılı sonuna kadar tamamlanması planlanıyor. Son 5 yıldır hayata geçirdiği projelerle önemli bir dönüşüm başlatan Amman Büyükşehir Belediyesi'nin artan toplu taşıma ihtiyacını Otokar araçlarıyla karşılayacak olmaktan büyük bir mutluluk duyduklarını belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; "Amman'daki toplu ulaşım hizmetlerini iyileştirmek için hayata geçirilen dönüşüm çalışmalarına yenilikçi araçlarımızla bir kez daha katkı sağlayacak olmaktan büyük bir mutluluk duyduk. Anlaşmanın her iki taraf ve Ammanlılar için hayırlı olmasını dilerim. Türkiye'nin lider otobüs üreticisi olarak Türkiye'de ve dünyanın dört bir yanında tercih edilen Kent ve Doruk araçlarımız ile Amman'ın toplu taşımasını rahatlatacak, toplu ulaşımda konfor çıtasını yükselteceğiz. Ulaşımda çevre dostu bir dönemin kapısını aralayacak olan modern araçlarımızın teslimatına partiler halinde önümüzdeki yıl başlayacağız" dedi. Otokar olarak şehir içi ulaşıma katkı sağlamak için düzenli araştırma ve geliştirme çalışmaları yürüttüklerini hatırlatan Görgüç sözlerine şöyle devam etti: "Kullanıcı ihtiyaç ve beklentilerine odaklanarak araştırma ve geliştirme çalışmalarına önem veriyoruz. Son 10 yıl içinde ciromuzun ortalama yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayırdık. Amman Büyükşehir Belediyesi'nden daha önce otobüs siparişi almış ve teslimatlarını tamamlamıştık. Otokar otobüsleri Amman Büyükşehir Belediyesi filosuda başarıyla hizmet vermeye devam ediyor. Yeni otobüs alımında tekrar tercih edilmek, ihtiyaca uygun araçlar ürettiğimizi ve araçlarımızdan duyulan memnuniyeti göstermesi açısından bizim için oldukça önemli. Yeni teslimatlarla birlikte Amman Büyükşehir Belediyesi'nde hizmet verecek Otokar markalı araç sayısı 271 adede ulaşacak."

PERAKENDE

Avansas, İngiltere'de hizmete başladı

İş yeri alışveriş platformu Avansas, ilk küresel açılımını gerçekleştirerek İngiltere'de faaliyet göstermeye başladı. Avansas, Bedford bölgesinde yer alan deposundan Londra'ya kendi dağıtım araçlarıyla 1 iş gününde, İngiltere'nin tüm bölgelerine ise ülkenin önde gelen kargo şirketleri vasıtasıyla 2 iş gününde teslimat yapmaya başladı. Kısa sürede 100 bin kurumsal müşteriye ulaşmayı hedeflediklerini belirten Avansas Genel Müdürü Sedat Anak, "Yılın son çeyreğinde kendi araçlarımızla sağladığımız dağıtım organizasyonunu genişletmeyi ve araç filomuzu güçlendirmeyi planlıyoruz. Türkiye'den sonra İngiltere'de de iş yerinin alışveriş yeri olma hedefiyle çıktığımız bu yolda herkese 'AAA Avansas İngiltere'de!' dedirtmenin gururunu yaşıyoruz." ifadelerini kullandı. İngiltere yatırımı ile küresel hedeflerinin ilkini gerçekleştirdiklerini belirten Anak, şunları kaydetti: "Sektörümüze 2009 yılında 300 ürün çeşidiyle girdik. Bugün ise kağıt ürünlerinden temizliğe, gıdadan teknolojiye 8 ana kategoride **6 bin 500 çeşitten** fazla ürünümüz var. 600 binin üzerinde müşteri sayımızla Türkiye'nin lider online iş yeri marketi olarak operasyonlarımıza devam ediyoruz. Geride bıraktığımız 13 yılda hem e-ticarette hem de fiziki mağaza perakendeciliğinde kalıcı ve kolay ulaşılabilir olmak için çalıştık. Tüm bunların sonucunda Türkiye'de iş yeri alışverişi konusunda açık ara lider bir konuma ulaştık. Şimdi ise bu başarımızı yurtdışına taşımak için yeni bir açılım gerçekleştirdik. Açılımın ilk adımı ise İngiltere oldu. 500 adedi Avansas markalı olmak üzere yaklaşık 4 bin adet ürün ile İngiltere pazarına giriş yaptık."

444 BATU 2288

BATU International Logistics

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

7 GÜN 24 SAAT

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

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

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

İNTERMODAL TAŞIMACILIK ARTIRILMALI

Pandemiden en fazla etkilenen sektörlerin başında ulaştırma sektörü geliyor. Bu dönemde özellikle havayolu, karayolu ve denizyolunda operasyonel sıkıntılar yaşandı. Örneğin, üretim için gerekli hammaddeler büyük oranda denizyolu ile taşınırken pandemi ile birlikte denizyolu taşımacılığında önemli aksamalar oldu. Karayolu sınır kapılarındaki kontroller ve sınırlamalar gecikmelere sebep oldu. Azalan yük hacimleri havayolu taşımacılığını etkiledi.

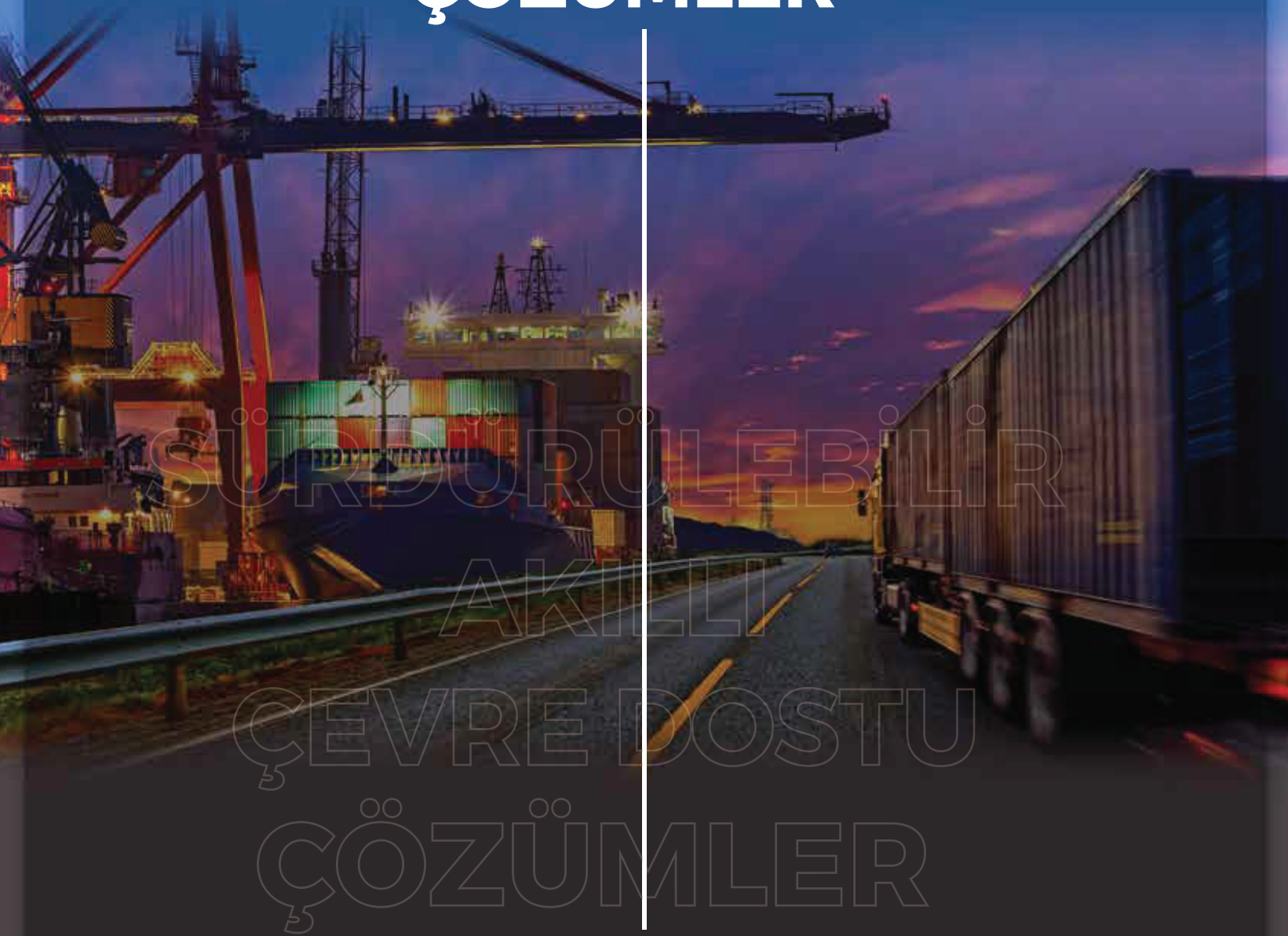
İntermodal taşımacılığın ekonomik, sosyal ve çevresel faydalarını yansıtan taşıma modlarından birisi olan bu taşımacılık özellikle COVID-19 salgını sonrası Avrupa ile karayolu geçişlerindeki kısıtlamalardan kaynaklanan sıkıntıların çözümünde önemli bir alternatif oldu. Demiryolu bu anlamda dünya ticaretinin sürdürülebilirliği açısından ne kadar değerli bir ulaşım modu olduğunu göstermiş oldu.

Türkiye'nin lojistik bir üs veya transit aktarma merkezi olması için lojistik ağının güçlendirilmesi, coğrafi konumu nedeniyle karma taşımalara daha büyük yatırımlar yapılması gerekmektedir ki bu ithalat ve ihracat farkını Türkiye lehine değiştirebilme imkanına sahip olabilsin. Örneğin, Çin'den başlayıp İngiltere'ye kadar uzanan bir hat üzerinde konumlanan Türkiye'de yüklerin ülkemize varışlarının ardından Mersin Limanı ile Kuzey ve Güney Afrika'ya, Marmara Bölgesi'ndeki limanlar aracılığı ile Güneydoğu Avrupa'ya denizyolu ve demiryolu ile aktarılabilme imkanı mevcuttur. Ülke içindeki demiryolu hatlarının Halkalı-Kapıkule gibi yoğun koridorlarda çift hatta çevrilmesi, hatlardaki elektrifikasyon ve sinyalizasyon oranlarının arttırılması demiryolu taşımacılığını geliştirici adımlar olacaktır.

Tüm taşıma modlarını kullansa da (AB ve yakın Asya ülkelerine karayolu taşımacılığı yoğun kullanılırken toplam ticaretin içindeki büyük pay denizyolu taşımacılığınındır. Mal değeri bazında bakıldığında havayolu taşımacılığı da önemli bir mod olarak görülmektedir) üç kıtanın birbirine daha da yaklaştığı bir noktada önemli bir lojistik üs vazifesi üstlenebilecek olan ülkemizde, küresel ölçekte ve kalitede sunulan lojistik faaliyetlerin en üst seviyeye çıkarılabilmesi için intermodal taşımacılığın geliştirilmesi, demiryolunun karayoluna alternatif bir taşıma moduna dönüştürülerek hem iç pazarda hem de dış ticaretteki payının artırılması ve böylelikle karayolu üzerindeki baskının azaltılması, limanların demiryolu bağlantılarının yapılması, doğu-batı yönünde kesintisiz demiryolu taşımacılığının yapılabilmesi, OSB'lerin demiryolu ile limanlara bağlanması oldukça önemlidir. Tüm taşıma modları daha verimli kullanılabildiğinde, ülkemizin yeni pazarlara erişiminin kolaylaşması ve sevkiyat sürelerinin kısalmasıyla beraber dış ticaret faaliyetleri artacak, ihracat hacmi genişleyecek, Türkiye'de üretilen ürünlerin daha rekabetçi koşullar ile farklı pazarlara ulaştırılması mümkün olacak ve böylece ülkemiz yabancı yatırımlar için elverişli ve daha cazip bir ülke konumuna gelecektir.

İntermodal taşımacılığı değerlendirirken Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı da göz önüne alabiliriz. Avrupa Yeşil Mutabakatı ile Avrupa Birliği'ndeki sanayi faaliyetleri başta olmak üzere kökten ve çevreci bir dönüşüm amaçlanmaktadır. Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında yenilenebilir enerji, AB Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) gibi lojistik sektörüne dair öne çıkan öneriler bulunmaktadır. Mutabakat kapsamında ayrıca taşıma sektörünün de ön plana alınması gerekmektedir. Ağırlıklı olarak karayolu ile taşınan yükün demiryolu ve kombine taşımacılık gibi çevre dostu taşıma türlerine kaydırılması, taşıma türleri arasındaki yük aktarmalarının kolaylaştırıldığı lojistik merkezlerin doğru kurgulanması ve sürdürülebilirlik prensibi esasında getirilecek mevzuat ve uygulama değişikliklerinin gündeme alınması gerekecektir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR AKILLI ÇEVRE DOSTU ÇÖZÜMLER



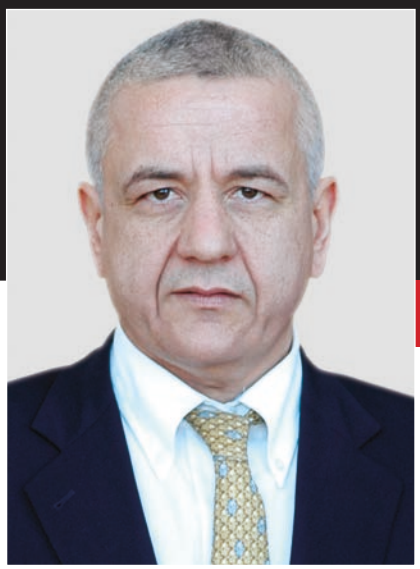
SÜRDÜRÜLEBİLİR
AKILLI
ÇEVRE DOSTU
ÇÖZÜMLER

TLS

TLS LOJİSTİK A.Ş.
www.tlslojistik.com

Orhanlı Mah. Dostane Sk. No: 29
34956 Orhanlı-Tuzla/İSTANBUL

info@tlslojistik.com
444 9 411



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İNTERMODAL TAŞIMACILIĞIN KÜRESELLEŞMEYE ETKİLERİ

Birkaç kelime ile intermodal taşımacılığı tanımlamak gerekirse, farklı taşıma araçlarının tek bir konteyner kullanılarak birleştirilmesidir diyebiliriz. Genel olarak konteynerler, her türlü malın farklı taşıma araçları ile taşınmasında kullanılmaktadır. Bu sayede nakliye süreci daha hızlı ve verimli olmaktadır. Bu süreç, kara taşımacılığı (karayolu veya demiryolu) ve denizyolu veya iç suyolu taşımacılığı ile oluşur.

Taşımanın nihai varış noktasına ulaşmak için birkaç araçla yapılmasından dolayı multimodal olarak adlandırılır. Özetle, kombine veya intermodal taşımacılık, malları taşımak için konteyner değişikliği yapılmadan en az iki farklı taşıma aracının kullanılması ile karakterize edilir.

Bu taşıma şeklinin ana avantajı, bir konteynerden diğerine malların transferinin ve dolayısıyla ürünün hava veya kirlenme temasının olmamasıdır ve ürünün tam olarak korunmasını sağlamaktır. Bu süreç, iyi tedarik zinciri yönetiminin hayati önem taşıdığı uluslararası taşımacılık için idealdir.

Çoğu durumda, mallar önce karayolu ile taşınır. Böylece karayolu taşımacılığı, ilk transfer noktasına ilk aşamaya karşılık gelir. Genel olarak, karayolu taşımacılığı daha kısa mesafelere, yüklerin malları demiryoluna veya daha sonra taşıyacak denizyoluna iletmesine uyarlanmıştır.

İntermodal taşımacılık, mevcut farklı ulaşım araçlarının tüm avantajlarını birleştirmeyi mümkün kılar. Göndericiler, daha düşük oranlardan, daha öngörülebilir fiyatlandırmadan ve taşıma maliyetlerini azaltan, yükleme ve boşaltma esnekliğinden yararlanabilir. Ayrıca demiryolu ile karbon ayak izlerini karayolunun göre yüzde 70 azaltmış olurlar.

İntermodal taşımacılığın itici gücü, hiç şüphesiz, modal sistemler arasında kolay elleçlemeye izin veren konteyner olmuştur. Konteyner olmadan gerçekleşen taşımacılık sistemi, çok verimsiz ve maliyetli olacaktır.

Konteyner kullanımı, yüklerin hareketlerine daha yüksek bir akışkanlık ve standartlaştırma sunarak yük taşıma modları arasındaki tamamlayıcılığı göstermektedir. Konteyner, taşımacılık sektöründe derin mutasyonlara yol açan intermodal taşımacılığın benimsenmesine ve yayılmasına önemli ölçüde katkıda bulunmuştur. Konteyner taşımacılığı, elleçleme süresini, işçilik maliyetlerini ve paketleme maliyetlerini azaltarak, taşımacılığın verimliliğinde önemli ölçüde iyileştirme sağlamaktadır.

İntermodalizm ve konteyner taşımacılığı olmadan küresel taşımacılık olamaz. Konteyner taşımacılığı, yük taşımacılığı endüstrisinde ölçek ekonomilerini kolaylaştırarak, elleçleme hızını ve verimini artırarak bir evrimi temsil eder.

Konteyner trafiği 1990'lardan beri arttı. Bu, özellikle konteynerin tüm hareketlerin %90'ından fazlasını oluşturduğu dökme olmayan mallar için, ürünleri uluslararası ve ulusal pazarlarda sevk etmek için baskın bir araç olarak konteynerin benimsenmesinin altını çizmektedir.

Konteyner taşımacılığı, temel olarak küreselleşme, dökme yükten ikame ve daha yakın zamanlarda, ara aktarma merkezlerinin kurulmasıyla ilgili büyüme faktörlerine dayanır. Konteyner taşımacılığı, başlangıçta mevcut ulaşım sistemlerinin üzerine bindirilmiş olsa da, kendi benzersiz özel modlar ve terminaller sistemini yarattı. Böylece konteyner, etrafında yeni bir taşıma sisteminin kurulduğu standart bir birim haline geldi.

Göndericiler, çeşitli nedenlerle intermodal kullanıyor. Birçok demiryolu koridorunda intermodal, otoyoldan çok daha iyi bir değer teklifi sunar. Demiryolu taşımacılığı genellikle daha enerji verimlidir, bu nedenle intermodalde "çevreci olmak", navlun maliyetlerini daha az taşımak anlamına gelir.

Karayolu sürücü kıtlığı, artan yakıt fiyatları ve yolda hizmet saatlerini kısıtlayan yeni hükümet politikalarının uygulanmasıyla birlikte kamyon kapasitesi zorlu bir hal alıyor. Taşımacıları her zaman maliyetleri düşürmenin ve hizmeti iyileştirmenin yollarını ararlar. Günümüzün intermodal ürünleri tam da bunu yapıyor.

Taşımacılarının, yüklerinin ülkenin hangi bölgelerine girip çıkacağını belirlemesi gerekir. Mesafe ne kadar uzun olursa, intermodal maliyet tasarrufu fırsatı o kadar büyük olur. İntermodal taşımacılıkta kullanılan konteynerleri, üç ana tip etrafında bir uzmanlık seviyesi içeren çok çeşitli malları taşımak üzere tasarlanabilir.

Standart konteyner, çok çeşitli genel kargo taşımak için tasarlanmış konteynerler. Genellikle kuru kaplar olarak etiketlenirler çünkü kuru malları ya dökme (en yaygın) ya da dökme (daha az yaygın) olarak taşırlar. Kargo, konteynerin "arka tarafını" işaretleyen çift kapıdan yüklenir ve boşaltılır.

Tank konteyneri, sıvıları (kimyasallar veya gıda maddeleri) taşımak için tasarlanmış kaplar. Dört kilitleme noktası da dahil olmak üzere standart 20 fitlik bir konteyner ile aynı boyutta olmasını sağlayan bir yapı ile çevrili bir tanktan oluşur.

Soğutmalı konteyner, reefer olarak da bilinir, genellikle donma noktası civarında veya altında sıcaklık kontrollü kargo taşımak için tasarlanmış bir konteynerdir. Yalıtılmış ve sıcaklığı sabit tutan bir soğutma tesisi ile donatılmıştır.

Malları taşımak, yükü bir çıkış noktasından varış noktasına mümkün olan en verimli ve etkili şekilde taşıma ihtiyacını karşılamak anlamına gelir. Taşıma, müşterinin gereksinimlerine yanıt verdiğinde (yani hız, güvenlik, esneklik açısından) etkilidir ve kaynak tüketimini (para, yakıt, iş gücü vb.) en aza indirerek beklenen sonucu sağladığında verimlidir.

İntermodal taşımacılık, doğru bir şekilde planlandığında ve uygulandığında, tedarik zincirinin verimliliğinin yanı sıra yüksek etkinliği koruyarak her iki amaca da ulaşabilir.

Gümrükler, limanlar ve ötesinde kargonuzu hızlandırmanın en hızlı ve ucuz yolu

140 yıllık geçmişe, dünya genelinde yapılanmış 2.600 ofis ve 93.000'den fazla çalışana sahip olan SGS Grubu'nun üyesi olan SGS TransitNet, 22 anlaşmalı partneri ile müşterilerine 7/24 hizmet vermektedir. Taşımacılık sektörünün en büyük firmalarının uzun yıllardır tercih ettiği SGS TransitNet'in hizmet kalitesi ISO 9001:2015 ve ISO 27001:2013 belgeleri ile de tescil edilmiştir. Taşımacılardan bağımsız yapısıyla tüm verilerinizin özenle korunduğu SGS TransitNet platformu üzerinden 2019 yılında 397.000, 2020 yılında ise 361.000 araç için beyanname açılmıştır ve bu sayı her gün artmaktadır.

SGS TransitNet müşterileri, aşağıda yer alan 23 ülkenin gümrük sistemine herhangi bir aracı kuruma ihtiyaç duymaksızın direkt olarak beyanname sunabilmektedir.

- Türkiye
- Bulgaristan
- Romanya
- Macaristan
- Polonya
- Litvanya
- Belarus
- Almanya
- Hollanda
- Birleşik Krallık
- İtalya
- Fransa
- İspanya
- Hırvatistan
- Sırbistan
- Makedonya
- Slovenya
- Slovakya
- İsviçre
- Letonya
- Yunanistan
- İrlanda
- Belçika

SGS TransitNet Transit Sistemi
Destek Hizmetleri A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95
İş İstanbul Plaza Güneşli Bağcılar - İstanbul
t +90 212 368 40 20
f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com

SGS.COM.TR/TRANSITNET

SGS TransitNet

utikad'da bayrağı AYŞEM ULUSOY devraldı

UTİKAD 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu, 15 Eylül'de yapıldı. Üye şirketlerden oluşan iki farklı ekibin yarıştığı seçimleri 168 oy alan Önce UTİKAD ekibi kazandı. Ayşem Ulusoy, UTİKAD'ın yeni başkanı oldu.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu 15 Eylül'de yapıldı. Yeni başkanın seçildiği kurulda UTİKAD tarihinde ilk kez iki ayrı liste yarıştı. Ayşem Ulusoy liderliğindeki "Önce UTİKAD" ekibi ve Dr. Kayıhan Özdemir Turan önderliğindeki "Geçmişten Geleceğe" grubu seçimlere aday olmuştu. Ayşem Ulusoy, 168 oy alarak seçimi kazandı. Dr. Kayıhan Özdemir Turan ve ekibine ise seçimlerden 145 oy çıktı.

Seçimden önce son kez Yönetim Kurulu Başkanı olarak kürsüye çıkan Emre Eldener, yaptığı açılış konuşmasında bu görevde geçirdiği süre boyunca UTİKAD için çalışmaktan büyük keyif aldığını dile getirdi. Eldener, "Görevi seçilecek bir sonraki arkadaşıma içim rahat olarak devredeceğim. Çünkü hem Yönetim Kurulu'ndaki arkadaşlarım hem İcra Kurulumuz pandemi nedeniyle yaşadığımız bu olağanüstü dönemde büyük bir özveri ile çalıştı." dedi. "UTİKAD'ın önümüzdeki dönemlerde de sektörün yararı için çalışacağına eminim" diyerek sözlerini sürdüren Eldener, "Ancak unutmayalım ki; UTİKAD giderek artan gücünü ve etkinliğini sürdürülebilir bir yönetim ve kurumsal hafızanın aktarılmasıyla kazanmıştır" diye konuştu.

TÜZÜK DEĞİŞİKLİKLERİ RED EDİLDİ

Genel Kurulda Dr. Kayıhan Turan Özdemir ve ekibinin derneğin isminin değişmesi, Yönetim Kurulu Üye sayısının arttırılması ve dernek üyeliği ile ilgili olarak belge zorunluluğu aranması önerileri açık oylamaya sunuldu. Ancak yeterli kabul sayısına ulaşılamadığı için öneriler reddedildi. Tüzük değişikliklerinin oylanmasının ardından Başkan adayları Ayşem Ulusoy ve Dr. Kayıhan Özdemir Turan sırayla sahneye gelerek üyelere hitaben konuşma yaptı. Gizli oy ve açık sayım usulü ile gerçekleşen seçimlerin sonucunda Ayşem Ulusoy liderliğindeki Önce UTİKAD ekibi kazandı.

'DERNEĞİMİZİ DAHA İLERİ NOKTAYA TAŞIYACAĞIZ'

Seçim sonuçlarının açıklanmasının ardından kürsüye çıkan Ayşem Ulusoy, "Bana destek veren tüm üyelerimize, Önce UTİKAD Ekibindeki çalışma arkadaşlarıma ve aileme teşekkür ederim. Yıllarını lojistik sektörüne ve UTİKAD'a vermiş biri olarak bu görevi hakkıyla yerine getirmek için elimden geleni yapacağım" diye konuştu. UTİKAD'ın uluslararası taşımacılık ve lojistik sektörü yararına çalışmalarını sürdüreceğini de dile getiren Ulusoy, "Derneğimizi el birliği ile daha da iyi noktalara taşıyacağız. UTİKAD Başkanlığı çok kıymetli bir emanet, benden önceki Başkanlar gibi elimi taşın altına koyarak sektörü geliştirmek için çalışmaya devam edeceğim" dedi.

UTİKAD YENİ YÖNETİM KURULU

Ayşem Ulusoy (ATC Grup) – Başkan
Emre Eldener (Kıta Logistics)
Başkan Yardımcısı
Serkan Eren (MNG Havayolları) Sayman
A. Arkın Obdan
(Obdan Sistem Antrepoculuk)
Cihan Özkal (Armada Denizcilik)
Cihan Yusufi (Globelink Ünimar)
İbrahim Kemal Barış Dillioğlu (Kınay)
İsmail Tekin (Enco)
M. Mehmet Özal (Ekol)
Serdar Ayırtman (Catoni)
Sibel Gültekin Karagöz
(Sibel Uluslararası Taşımacılık)

360
PAYMENT SOLUTIONS

Uzmanlık garantisi. Kara, demir ve denizyolunda.

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

TRANS FERRY
PLOSE
YES! MONEY
TRANS MODAL

360-paymentsolutions.com

Barbaros Mah. Mor Sümbül Sok. Varyap Meridian Business I Blok Ataşehir - Istanbul
T + 90 216 504 39 33 - info.tr@transferry.com

12. Ulaştırma Şurası'na ÇEVRE damgasını vurdu

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından düzenlenen 12. Ulaştırma ve Haberleşme Şurası'nda, küresel ticaretteki gelişmeler, yeni rotalar, Türkiye'nin lojistik avantajları tartışıldı. 3 gün süren şurada 5 sektör için 474 hedef belirlendi. Düzenlenen panellerde ulaştırma sistemlerinde çevreci ve yerli yatırımların öne çıkacağı vurgulandı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından düzenlenen 12. Ulaştırma ve Haberleşme Şurası 6-8 Ekim tarihlerinde İstanbul Atatürk Havalimanı'nda yapıldı. "Lojistik, Mobilite ve Dijitalleşme" olmak üzere üç temayla yapılan şuraya 55 ülkeden 13 bakan katıldı. Küresel ticaretteki gelişmeler, yeni rotalar, Türkiye'nin lojistik avantajlarının tartışıldı şuraya, çevre ve mille teknolojilerin geliştirilmesi damga vurdu. Şurada 5 sektör için 474 hedef belirlendi.

MİLLİ ELEKTRİKLİ LOKOMOTİF GELİYOR

12. Ulaştırma ve Haberleşme Şûrası özel oturumunda konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'nin tarih boyunca tüm büyük değişimlerin yaşandığı coğrafyada yer alan bir ülke olarak önümüzdeki yeni sürecin de öncülüğünü yürütme sorumluluğuyla karşı karşıya olduğunu söyledi. Milli elektrikli lokomotifin üretimine önümüzdeki yıl başlanacağının müjdesini veren Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Osmanlı'dan ve Cumhuriyet'in ilk yıllarından kalan demir yolu ağlarımız uzunca bir süre ihmal edilmişti. Neredeyse hiçbir geliştirme ve ilave yapılmadan teslim aldığımız 12 bin 803 kilometre demiryolu ağımızı baştan sona tamamen yeniledik. Mevcut hatlardaki sinyalizasyon ve elektrikasyon çalışmalarında önemli mesafe kat ettik. Ülkemizde ilk defa yüksek hızlı tren hatlarını inşa ettik ve işletmeye açtık. Halen 3 bin 500 kilometre uzunluğa sahip yeni demir yolu hatlarımızın inşası sürüyor. Yüksek hızlı tren hatlarında Ankara-Sivas bölümünü yakında açıyoruz. Diğer pek çok güzergahta da çalışmalar hızla devam ediyor. Bakü, Tiflis, Kars demiryolu hattı sayesinde Batı Avrupa'dan uzak Asya'nın en ucuna kadar kesintisiz tren seferi yapılabilmesini mümkün hale getirdik. Marmaray'ın da entegre olduğu bu hat küresel ticaret ağlarında yeni ve önemli bir alternatif olarak giderek daha öne çıkmaktadır… Milli elektrikli tren setimizi geliştirdik. Önümüzdeki yıl milli elektrikli lokomotifimizin üretimine baş-

We Carry You In Trust

Polonya'ya DİREKT ve AKTARMASIZ BLOK TREN

SEFERLER BAŞLADI,
HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYORUZ!

LogiTrain®

SÜRDÜRÜLEBİLİR,
ÇEVRECİ VE GÜVENLİ!

YERİNİZİ AYIRIN!
İLETİŞİM: +90 (216) 660 17 77 (2078 - 2425)

Logitrans®
Logistics & Transport

#LogisticsAndBeyond

lıyoruz. Hızlı tren tasarımını tamamladık, prototip üretimi safhasındayız. Aynı şekilde metro, banliyö, tramvayda da üretebilecek hale gelmek üzereyiz" dedi.

Deniz taşımacılığındaki en büyük projelerinin Kanal İstanbul olduğuna dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, şunları aktardı: "İstanbul Boğazı'nın, artık artan yük ve yolcu trafiğini taşıyamaz hale geldiği, kıyılarımızın sürekli tehdit altında olduğu gerçeği bizi böyle bir alternatif arayışına yöneltmiştir. Yaklaşık 10 yıl önce gündeme getirdiğimiz Kanal İstanbul enine boyuna konuşulmuş, tartışılmış, gereken hazırlıkları yapılmış ve nihayet fiilen uygulanma aşamasına gelmiştir. Sazlıdere Köprüsü, Kanal İstanbul'un ilk somut adımıdır. Bunu, ihalesi ve yer teslimi yapılarak inşasına başlanan Halkalı Kapıkule Demiryolu Köprüsü izlemiştir. Proje kapsamındaki diğer işleri de belli bir plan dahilinde bu şekilde hayata geçirmeyi sürdüreceğiz. Kanalın kazısına da programdaki plana göre başlayacağız."

'TÜRKİYE'Yİ HUB NOKTASI HALİNE GETİRİYORUZ'

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, şurada yaptığı konuşmada Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasındaki doğu-batı koridorunda doğal bir köprü olduğu gibi, Kafkas ülkeleri ve Rusya'dan Afrika'ya uzanan kuzey güney koridorlarının da tam ortasında yer aldığını söyledi. Karaismailoğlu, Türkiye'nin sadece 4 saatlik uçuş süresiyle, 1 milyar 650 milyon insanın yaşadığı, 38 trilyon dolar Gayri Safi Milli Hasıla'ya sahip ve 7 trilyon 45 milyar dolar ticaret hacmi bulunan 67 ülkenin de merkezi konumunda olduğunu dile getirdi. Bu stratejik konumun yüklediği misyonla Türkiye'yi hava, deniz, kara ve demir yollarının bölgesel kesişme ve hub noktası haline getirdiklerine dikkati çeken Bakan Karaismailoğlu, şu değerlendirmelerde bulundu: "Marmaray, Avrasya Tüneli, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü, Bakü -Tiflis- Kars Demiryolu, İstanbul Havalimanı, Filyos Limanı gibi küresel ölçekli dev ulaşım projeleri ile ne kadar kararlı ve iddialı olduğumuzu tüm dünyaya kanıtladık. Yine, Çanakkale Boğazı üzerinde yükselen ve Asya'yı yeniden Avrupa ile birleştirecek 1915 Çanakkale Köprüsü, 318 metre çelik ayak yüksekliği ve 2023 metre iki ayak arası açıklığıyla alanında dünyanın en büyük köprüsü olacaktır. Yapım çalışmalarımızı 18 Mart 2022'de bitirecek şekilde başarıyla sürdürüyoruz." Lojistik sektörü ve denizcilik alanında yeni bir çağın kapısını aralayacak Kanal İstanbul'un uluslararası ölçekte bir ulaşım ve kalkınma projesi olduğunu vurgulayan Bakan Karaismailoğlu projeyle hem İstanbul Boğazı'ndaki risklerin azaltılacağını hem de taşıma yollarının çeşitlendirileceğini vurguladı.

YEŞİL LİMAN VE DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI GELİŞTİRİLECEK

Türkiye'nin Paris İklim Anlaşması'nı kabul ettiğini anımsatan Bakan Karaismailoğlu, çevreci ve yerli yatırımların gelecekte öne çıkacağına işaret etti. "Avrupa'yı 2050 yılında iklim-nötr ilk kıta haline getirmeyi hedefleyen Yeşil Mutabakata yönelik Ulusal Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı da yayınladık" diyen Karaismailoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Eylem planı çerçevesinde, sürdürülebilir ve akıllı taşımacılık, yeşil denizcilik ve yeşil liman uygulamaları, demir yolu taşımacılığının geliştirilmesini hedefliyoruz. Havacılıkta da sıfır karbona ulaşmayı hedefliyoruz. Kara yollarında da karbon salınımını azaltmak da önceliklerimiz arasında. Yakıt tüketiminin ve emisyonların azaltılması ile mikro hareketlilik araçlarının kullanımının yaygınlaştırılmasını sağlayacağız. Özellikle elektrikli taşıtların teşvik edilmesi için çalışmalar yürütüyoruz. Bu bağlamda, yolcu ve eşya taşımacılığında elektrikli taşıtlar kullanan taşımacılara kolaylıklar sağlanmasına yönelik düzenlemeleri hayata geçirmiş durumdayız. Bakanlığımızca hazırlanan Ulusal Akıllı Ulaşım Sistemleri Strateji Belgesi ve 2020-2023 Eylem Planı tüm ulaşım modlarına entegre, yerli ve milli kaynaklardan yararlanan, yenilikçi, çevreci ve sürdürülebilir akıllı bir ulaşım ağı oluşturma hedefini ortaya koyuyor. Strateji Belgesi ve 2020-2023 Eylem Planı ayrıca, elektrikli araçların yaygınlaşmasına yönelik eylemleri de tanımlamaktadır."

'LOJİSTİĞE 8 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPILDI'

12. Ulaştırma ve Haberleşme Şurası'nda düzenlenen "Küresel Ticaret Yeniden Şekilleniyor: Yeni Lojistik Rotalar ve Türkiye'nin Stratejik Önemi" başlıklı panelde konuşan Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Ahmet Burak Dağlıoğlu, Türkiye'ye 2003 yılından günümüze 8 milyar doları lojistik sektörüne olmak üzere Türkiye'ye toplam 230 milyar dolar yatırım yapıldığını söyledi. Geçen 3 yılda lojistik alanında 1 milyar dolar yatırım değeri olan 10 projenin tamamlandığını ifade eden Dağlıoğlu, özellikle liman, havalimanları ve depolama tesislerine ciddi yatırımlar yapıldığını aktardı. Gelecek dönemde uluslararası yatırımların devam edeceğine işaret eden Dağlıoğlu, "Türkiye'ye yatırım yapan uluslararası yatırımcı çok geniş bir coğrafyaya yayılıyor" dedi. Sürdürülebilirlik alanında uluslararası yatırımcıların gündeminde olan en önemli alanın demiryolu olduğunu ifade eden Dağlıoğlu, "Bakanlığımızın başarılı bir şekilde yürüttüğü liberalizasyon gelişmeleriyle, önümüzdeki dönemde demir yolunun yatırımcının ilgisini çekecek alanlar olarak düşünüyoruz" diye konuştu.

'KUŞAK VE YOL'DA ÖNEMLİ BİR KÖPRÜYÜZ'

Panelde yaptığı konuşmada Çin'in Kuşak ve Yol Projesinin Türkiye için önemine değinen Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcısı Enver İskurt da, "Modern İpek Yolu'nda en önemli köprülerden biri şüphesiz Türkiye'dir. Türkiye, Avrupa'yla Avrasya arasında bir bağ oluşturmaktadır. Türkiye, projenin önemli ortaklarından biri durumundadır. Sadece orta koridora yatırımların 8 trilyon doları bulacağı tahmin ediliyor. Bu da Türkiye'ye önemli fırsatlar sunmaktadır. Biz de bu fırsatları değerlendirmek istiyoruz ve değerlendirmekteyiz. Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli, Osmangazi Köprüsü, İstanbul Havalimanı, Marmaray, Kars Tiflis demir yolu hattı gibi devasa projeleri hayata geçirdik" dedi.

Şurada Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan arasında Bakü-Tiflis-Kars Demiryolunun daha etkin kullanılmasına ilişkin protokol imzalandı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu

ATOM

Türkiye'den

Dünyaya Açılan Kapı

Daha Yeşil
Bir Dünya için

Sorumluluklarımızın
Farkındayız

Çıkış noktasından varış noktasına kadar çözüm ortağınız olmak için yanınızdayız.

0212 942 76 50 info@atomlojistik.com www.atomlojistik.com

Lojistik sektörü 'DÖNÜŞÜM' sınavında!

KPMG Türkiye, pandeminin etkisiyle geçen yıl tarihinin en kötü dönemini yaşayan taşımacılık ve lojistik sektörünü inceledi. Uzun vadedeki güçlü potansiyelini koruyan sektör için kısa vadeli sorunlar aşılamayacak nitelikte değil. Ancak yeni iş modellerine adapte olmak, kalıcı ve sürdürülebilir hizmet kalitesinin artışı için her sektör oyuncusunun önemli yatırım ve dönüşümlere imza atması gerekiyor.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı Sektörel Bakış serisinin Taşımacılık ve Lojistik raporu yayımlandı. Rapora göre; pandemi etkisi altında geçen 2020 yılında patlak veren konteyner krizi ve Japon ticaret gemisinin 6 gün boyunca Süveyş Kanalı'nı tıkamasıyla büyük kayıp yaşayan sektör, kara bulutları tamamen üzerinden attı. 2021 yılı şirketlerin "sıfır emisyonlu taşımacılık" gibi büyük hedeflere ulaşmak adına sürdürülebilirlik konusunda ciddi adımlar attığı bir yıl olarak tarihe geçecek. Tarihi rekorların kırıldığı e-ticaret hacmi başta olmak üzere artan talep ve beklentiler, sektörün en önemli ödevleri arasında yer alıyor.

'MEVZUAT GELİŞTİRİLMESİ VE TEŞVİK ŞART'

Raporu değerlendiren KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner, "Kıtalararası üretim modelleri ve ticari ağların etkin bir şekilde işlemesi için altyapının modernizasyonu sektör için hiç olmadığı kadar önem arz ediyor. Sektörün kendini yeni iş modellerine adapte etmesi gereksinimi ise sadece fiziki yatırımlarla atılabilecek bir adım değil. Örneğin limanların kapasiteleri artıyor, yanı sıra eğitimli iş gücü ihtiyacı da aynı oranda yükseliyor. Pandemi sonrası dünyada aracı maliyetleri ile operasyonel hataların asgari seviyeye çekilmesini sağlayacak beşeri ve teknolojik yatırımların hayata geçirilmesi gerekiyor. Ülkelerin, birer lojistik merkezi haline gelebilecek yatırımların yapılmasında hem mevzuat geliştirmeleri hem de mali teşvikler ile merkezi yönetimlerin desteği şart" dedi.

Raporda öne çıkanlar şöyle:

» Pandemi ikliminin geride kalmasının ardından önce yük sonra da yolcu taşımacılığı verileri olumlu gelmeye devam edecek. KPMG Türkiye ile İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi'nin birlikte imza attığı Lojistik Güven Endeksi de bu görünümü destekliyor. Ocak-Mart 2021 döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artan endeks, ölçülmeye başladığından bu yana en yüksek artışı gösterdi. Tarihi rekorların kırıldığı e-ticaret hacmi başta olmak üzere artan talep ve beklentiler, sektörün en önemli ödevleri arasında yer alıyor.

Yavuz Öner

» Dünya ticaret hacminde pandemi döneminde başlayan ani daralma yerini çok güçlü bir toparlanmaya bıraktı. Nisan 2021 verilerine göre yıllık hacim artışı ise yüzde 25,3 gibi rekor düzeyde.

» Küresel ticarette en önemli öncü göstergelerinden biri olan Baltık Kuru Yük Endeksi'nde de çok güçlü bir toparlanma izleniyor. Salgın ve hemen öncesi dönemde

Hava kargonuz bize emanet!

Havaş, 88 yıllık bilgi birikimi ve deneyimiyle İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya Havalimanları'nda, uluslararası standartlarda kargo ve geçici depolama hizmetleri ile yanınızda. İthalat ve ihracat kargoların sevk ve idaresinde güvenilir çözüm ortağınız Havaş, frigorifik araçları ve tesislerindeki bozulabilir kargolara yönelik özel depolama alanlarının yanı sıra İstanbul-İzmir, İstanbul-Ankara ve İstanbul-Antalya arasında tarifeli karşılıklı seferleriyle gümrüklü kargo taşımacılığında da ayrıcalıklı hizmetler sunuyor.

www.havas.net | Antrepo Koordinatörlüğü: (0212) 465 47 00

TAV Havalimanları

Havaş

500-600 bandında seyreden endeks Haziran 2021 itibarıyla yıllık yüzde 88 artış göstermiş durumda.

» 2021'in ilk çeyreğinde yüzde 5,9 büyüyen sektörde yılın geneline ilişkin beklentiler karışık. Değer kaybeden Türk Lirası sebebiyle özellikle ihracat tarafındaki olumlu beklentiler, görece azalan ithalat hacmi ile dengeleniyor. Turizm sektörüne ilişkin belirsizlikler de yılsonu tahminlerinin ayrışmasına yol açıyor. Küresel ticarette gerilim seviyesinin düşük olması ve civar ülkelerdeki çalkantıların azalması olumlu sayılabilecek unsurlar olarak öne çıkıyor.

» 2016 yılından bu yana ekonomi içindeki payını artıran sektörün 2020 yılını da yüzde 8,5 seviyesinde bir payla tamamlaması bekleniyor.

» Mart 2021 itibarıyla sektörün toplam nakdi kredi borcu 218 milyar TL seviyesinde. Bu hacim bir önceki yılın aynı döneminde 156 milyar TL idi. 12 aylık dönemde kredi borç miktarı yüzde 40,1 oranında artan sektörün toplam kredi pastası içinden aldığı pay ise yüzde 5,7 ile tepe noktasına ulaştı.

» Sektörün, tarihte ilk kez 6 milyar TL sınırını aşan tasfiye olunacak kredi (TOA) hacmi Mart 2021 itibarıyla 6,3 milyar TL. Bu hacmin 5 milyar TL'lik kısmı taşımacılık sektöründen geliyor.

YABANCI YATIRIMCI İLGİSİ DEVAM EDİYOR

» Türkiye taşımacılık sektörü, büyük potansiyeli sayesinde yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor. 2020 yılını 525 milyon dolar yatırımla tamamlayan sektör, Mayıs 2021 itibarıyla toplam 93 milyon dolar yatırım çekti. Sektörün toplam içinden aldığı pay yüzde 5,8 seviyesinde.

» İhracat taşımacılığında denizyolu taşımacılığı yüzde 60'lık payını korurken bu oran karayolu ile birleştiğinde yüzde 90'ı aşıyor. 2020'de artan demiryolu hacmine rağmen demiryolu taşımacılığının toplam ihracattan aldığı pay yüzde 1'in altında… Mayıs 2021 verilerine göre, ithalatın yüzde 88,2'si kara, deniz ve havayolu taşımacılığı ile yapılıyor.

» Mayıs 2021 itibarıyla ihraç edilen malların yüzde 59,4'ü; ithal edilen malların ise yüzde 58,4'lük kısmı denizyolu ile transfer ediliyor. Türk Armatörler Birliği'nin hazırladığı Deniz Taşımacılığı Gözden Geçirme Raporu 2020'de yer alan verilere göre Türkiye deniz ticaret filosu büyüklük açısından dünyada 15'inci sırada. Toplam bin 511 geminin yer aldığı filonun büyümesi ve bu alanda coğrafi avantajların kazanımlara dönüştürülmesi için finansman koşulları başta olmak üzere pek çok alanda atılım yapılması gerekiyor.

» Denizyolu ile yolcu taşımacılığı ise salgın döneminde adeta sıfırlandı. Mart 2020-Mayıs 2021 arasındaki 14 aylık süreçte tek bir kruvaziyer geminin giriş yapmadığı Türkiye'de, Haziran 2021 itibarıyla toplam hacim sadece 4 gemi.

» Karayolu taşımacılığı yurt içi yolcu ve yük transferinin ana unsuru olmayı sürdürüyor. Son yıllardaki büyük otoyol yatırımları yol kalitesini ve toplam kilometre uzunluğunu yukarı taşıyor. 2021 yılı başı itibarıyla 68 bin kilometrenin üzerinde olan karayolu envanterin yüzde 5'i otoyollardan oluşuyor.

» Karayolları yük ve yolcu hacimlerinde de stabil bir artış var. Pandemi koşullarının tamamen geride kalması ve mobilite sınırlarının tamamen kalkması ile bu kanaldaki hacim artışlarının eski trendine girmesi bekleniyor.

» Pandeminin etkisiyle geçen yıl yüzde 39'un üzerinde daralan Türkiye havayolu yük taşımacılığı, bu yıl toparlanıyor. 2021'in ilk 6 ayında taşınan 1,3 milyon tonluk yük, bir önceki yılın aynı döneminin yüzde 21 üzerinde yer alıyor.

» Pandemi öncesi 200 milyonun üzerinde seyreden yolcu taşımacılığı hacmi ise 2020 yılında yüzde 60,8 daraldı ve 81,6 milyona geriledi. Devlet Hava Limanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'nün tahminlerine göre bu hacim, 2023 sonunda dahi yakalanamayacak durumda.

» 2021 yılının ilk 6 ayında toplam yolcu hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10,2 artışla 40,2 milyon seviyesine ulaştı. Pandemi önlemlerinin hafiflemesi ve turizm sezonunun etkisiyle birlikte hacimlerin çok daha güçlü bir şekilde toparlanması bekleniyor. Otoritenin, 2021 sonunda beklediği toplam hacim ise 95 milyon seviyesinde.

İSTANBUL HAVALİMANI KARGO ÜSSÜ OLACAK

» 2021'in ilk 5 ayında Türkiye'deki havalimanlarının yük trafiği 1 milyon tonu aştı. Hava kargocular, asıl büyümeyi ise İstanbul Havalimanı'ndaki dev kargo terminalinin devreye girmesi ile sağlayacak.

» Pandemiyle birlikte e-ticaret kanalında da tarihi rekorlar yaşandı. Sektöre yeni girişimciler de hızlı giriş yaptı. e-ticarette küresel hacmin 2021'de yüzde 14 artışla 4,9 trilyon dolara yükseleceği tahmin ediliyor. Sektör uzmanları, Türkiye e-ticaret pazarının bu yıl yüzde 50 büyüme ile 400 milyar TL'ye yaklaşmasını bekleniyor. Hızlı gelişen bu alan Türk yatırımcısının, uluslararası alanlara yönlenmesinin de önünü açtı. Özellikle Avrupa, Ortadoğu ve ABD pazarları lojistik şirketlerinin yatırım alanları oldu.

70 yılı aşkın süredir lojistik sektöründe kaliteyi, güvenliği ve güvenirliği temsil eden HOYER Group,
115 ülke'de, 80'i aşkın merkezi ile müşterilerinin tedarik zinciri alanındaki tüm hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmaktadır.
Türkiye'deki faaliyetlerini Aktifsped markası altında yürüten HOYER Group; talebe özel yurtiçi, intermodal ithalat-ihracat, uluslararası karayolu taşıma servisleri ile likit Kimyasal, Gıda ve Gaz hammadde taşımalarını gerçekleştirmektedir.

aktifsped
a member of HOYER GROUP

Şekerpınar Mah. Begonya Sk. No:2 Kaplan Plaza D.6 41420 Çayırova / Kocaeli / Türkiye Tel. : +90 262 724 95 80

www.hoyer-group.com | sales-tr@hoyer-group.com

ROBERT T. ATEŞ
CLK World Avrupa Temsilcisi
E-mail: robert.ates@clkworld.com / Instagram: Robert_ates

DEMİRYOLUNUN YILDIZI PARLIYOR

Avrupa'da hızlanma görünüyor. Covid-19 sonrasında özellikle artan talebi karşılamak için ülkeler arasında bir üretim rekabeti var. Yükselen talebi karşılamak için ticaretteki engellerin azaltılması yönünde adımlar atılıyor. Ticaret hacmindeki azalmanın önüne geçilmesi ve arzın talebi karşılaması amacıyla ticareti kolaylaştıracak adımlar önemli. Başta dergimiz olmak üzere birçok önemli yayın organı Covid-19'un tedarik zincirine etkileri konusunda çok önemli yayınlar gerçekleştirdi.

2019'un Aralık ayında Çin Halk Cumhuriyeti Hubei Eyaletinin Wuhan kentinde ilk konulan atipik pnömoni (zatürre) hastalığı teşhisi ile başlayan ve kısa sürede bu durumun yeni bir virüsten kaynaklandığı ortaya çıkan ve tüm dünyayı saran devasa bir salgın, gözle görünmez bir düşman ile karşı karşıya kaldık. Aynı günler de hastalığın kaynağının Wuhan'da bulunan deniz ürünleri pazarından kaynaklandığı da epidemiyolojistler tarafından ortaya çıkarıldı (Bu tür hayvanlardan mutasyon geçiren virüslerin çıkış noktasının benzer pazarlar olması tesadüf değil).

Wuhan Deniz Ürünleri pazarı gibi pazarlarda geleneksel Çin mutfağında kullanılan yılanlar, iri fare ve yarasalar, vahşi kediler gibi bizim mutfağımızda kullanılmayan farklı hayvanlar yanında domuz, tavuk gibi çiftlik hayvanları yan yana satılıyor.

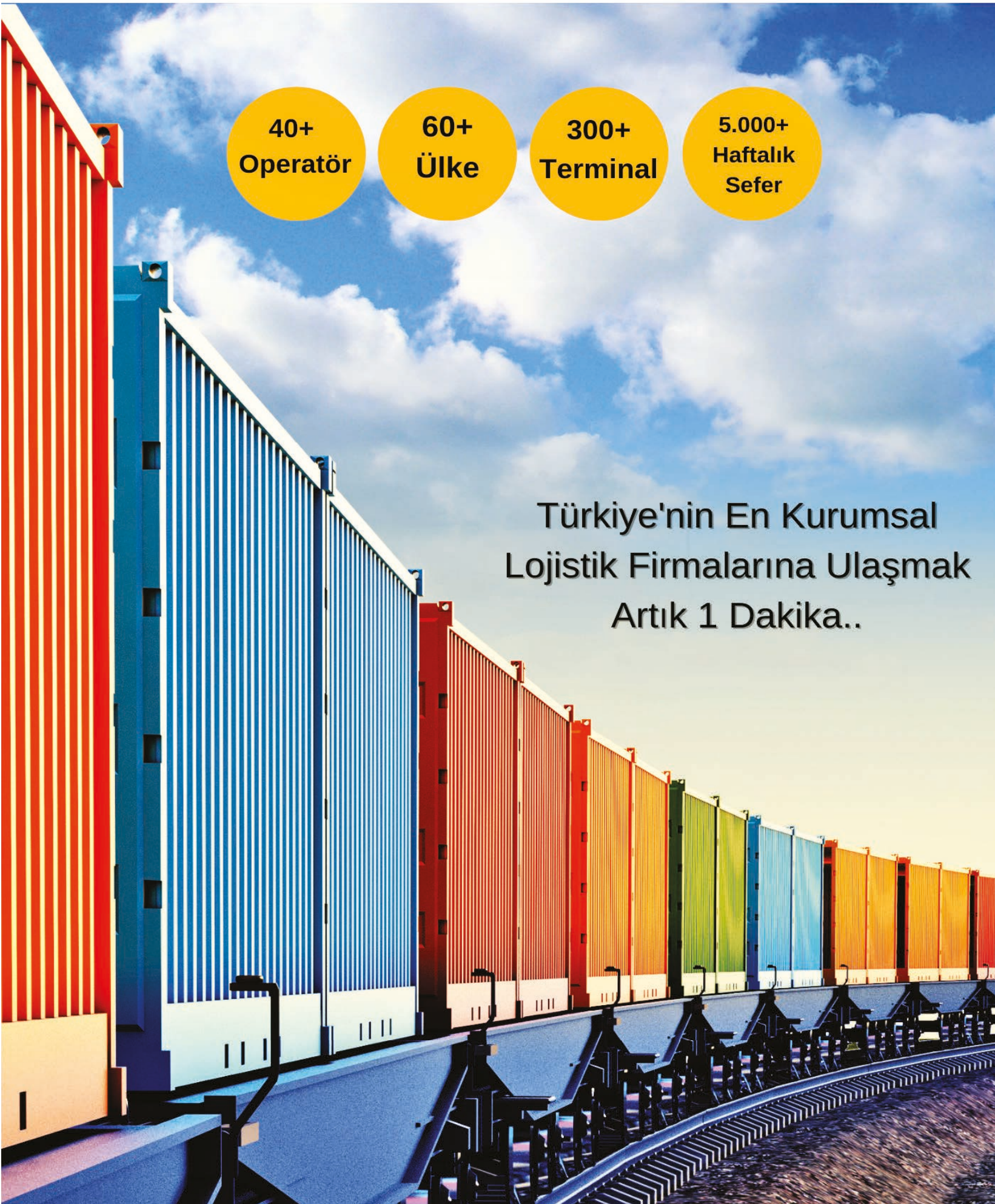
İmmün sistemimiz bir virüsü daha önceden tanıyorsa, yani hastalığı geçirmişsek veya aşılı olduğumuz için o virüs proteinlerine ya da bilimsel adı ile antijenlerine karşı antikorlarımız varsa, bunlar o proteinin üzerini kaplıyor ve virüs hücreye giremediği için de hastalık olmuyor. Aşılanma bu nedenle önemliydi.

Tüm bu gelişmelerin ışığında tedarik zinciri ve lojistik operasyonlar sekteye uğradı ve birçok süreç değişti. Günlük yaşamımızda birçok değişiklik oldu ve çalışma hayatımızın pek çok kısmında yeni önlemler yerini aldı. Ayrıca tüm bu süreçlere dış ticaret altyapısı ve üretim kanalları, metotları entegre edilmeliydi.

Dünya ticaretinde en fazla denizyolu ve karayolu taşımacılığı kullanılmaktadır. Karayolunda TIR ve kamyonlarla yapılan taşımada ciddi zorluk ve aksaklıklar Covid-19'dan sonraki ticari harekette önümüze çıkacak. Covid-19 sonrası yeni dönemde dünya ticaretinde demiryolu taşımacılığı ön plana çıkacaktır. Yük taşıma kapasitesi ve insan faktörünün daha az kullanılması nedenleriyle demiryolu taşımacılığı gelecekte daha çok tercih edilecektir.

Bu zor dönemde teşekkür etmemiz gereken sağlık sektörünün değerli çalışanlarını da bu vesileyle tekrar hatırlayalım. Kendi sağlığınızı ortaya koyarak verdiğiniz mücadele için hepinize çok teşekkürler! Ayrıca bu zorlu süreçte sağlık çalışanlarının ihtiyaç duyduğu malzemelerin ulaşmasına ve herhangi bir aksaklık yaşatmadan halkın gıda ve market ihtiyaçlarını eksiksiz elde etmesini sağlayan yürekli ve cefakar lojistik emekçilerine de teşekkürü borç biliriz. Teşekkürler!

IntermodalOnline



SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİĞİN GELİŞEN YÖNÜ: İNTERMODAL TAŞIMACILIK

Ticari faaliyetlerin değişmesi ve gelişmesine bağlı olarak lojistik faaliyetlerde de benzer durumlar yaşanmaktadır. Lojistiğin temel faaliyeti; doğru ürünü, doğru zamanda, doğru yerde, doğru şekilde ve artık gündemimize giren karbon ayak izine dikkat ederek gerçekleştirmektir. Bunu yaparken de maliyetler ön plana çıkmaktadır.

Hareketin ve hacimlerin her geçen dün arttığı günümüzde daha hızlı ve daha düşük maliyetli taşıma ön plana çıkmıştır. Uzak Doğu'da başlayan konteyner krizi taşımacılıkta hacimli yük anlamında en büyük orana sahip olan denizyolu taşımacılığını olumsuz etkiledi. Bu engeller şirketlerin alternatif yollar oluşturma çabalarını artırdı. Özellikle demiryolu taşımacılığı ve demiryolu ile bağlantılı kısa mesafeli karayolu taşımacılığının önemi arttı. Ayrıca havayolunda pandemiden kaynaklanan uçuşların azalması intermodal taşımacılık için bir fırsat oluşturdu. Yolcu uçaklarının yük taşıdıklarını ve havalimanından da karayolu ile son nokta teslimatı gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Konteyner krizinin yarattığı olumsuzluklar özellikle demiryolu taşımacılığını güçlendirmekte ve intermodal taşımacılığın önünü açmaktadır.

Günümüzdeki teknolojik gelişmeler, lojistikte arz ve talep hareketlerini daha hızlı ve doğru şekilde görmemizi sağlamaktadır. İzlenebilirliğin artması, yükün takibini kolaylaştırarak intermodal taşımacılık için tercih edilebilir bir alan oluşturmaktadır. Ayrıca intermodal taşımacılığın daha az enerji tüketimi ve karbon ayak iziyle doğayı ve çevreyi koruyan bir model olduğunu belirtebiliriz. İntermodalin alternatif oluşturma yeteneği yüksek olup, esnek bir yapıya sahiptir.

Bu çözümü içinde barından ve etkin kullanan lojistik şirketlerinin önümüzdeki yıllarda pazarda daha fazla pay alacakları öngörülebilir bir durumdur. Ülkemizde lojistik alanında söz sahibi şirketlerin intermodal taşımacılığa yönelik yaptıkları yatırımlar da bu öngörüyü desteklemektedir.

AB Yeşil Mutabakatı ve yakın zamanda ülkemizin dahil olduğu Paris İklim Anlaşması, intermodal taşımacılığın çevreyi ve doğayı koruyan uygulamalarını desteklemektedir.

Mutlu müşteri memnuniyeti için 'Yeşil Lojistik' ile kalın…

YEŞİLYURT LİMAN

980 METRE
YANAŞMA RIHTIMI

20 METRE
DRAFT

SON TEKNOLOJİ VİNÇ VE
ELLEÇME EKİPMANLARI

KAPALI VE AÇIK DEPOLAMA, ANTREPO
SAHALARI VE HUBUBAT SİLOLARI

+90 362 266 43 55

www.yesilyurtliman.com

info@yesilyurtliman.com

Organize Sanayi Bölgesi
Kutlukent/SAMSUN

Mars Logistics, ocak ayında başlattığı Eşitliğin Cinsiyeti Yoktur projesi ile Birleşmiş Milletler'in belirlediği Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan Toplumsal Cinsiyet Eşitliği konusu ile ilgili çalışmalar yapıyor. Proje kapsamında 2 kadın tır sürücüsü Mars Logistics'te işe başladı.

MARS LOGISTICS'in ilk kadın sürücüleri YOLA ÇIKTI

Eşitliğin Cinsiyeti Yoktur projesi kapsamında şirket içi ve şirket dışı toplumsal cinsiyet eşitliği algısını güçlendirmeyi hedefleyen Mars Logistics, 2021 yılının ocak ayından itibaren çalışmalar yapmaya başladı. Mars Logistics çalışanlarından oluşan Eşitliğin Cinsiyeti Yoktur proje grubu, şirket içinde ve şirket dışında farkındalık çalışmaları yürütüyor.

2021 yılı stratejik plana kadın istihdamını artırma maddesini ekleyen Mars Logistics, yılbaşından bu yana kadar 79 kadın çalışanı işe aldı. Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, "Şirketin tüm işleyişine yaymayı amaçladığımız projenin bir ayağı da stratejik planımıza kadın istihdamını artırmayı eklemekti. Bu maddeyi eklediğimizden beri 79 kadın çalışma arkadaşımız aramıza katıldı" dedi. Herhangi bir işin iyi yapılıp yapılamayacağının ölçütünün cinsiyet olmadığına inanan Mars Logistics, tır sürücüsü istihdam ederken de şirket bünyesinde bir ilk gerçekleştirerek 2 kadın tır sürücüsünü işe aldı. Sahillioğlu, "Bizim için önemli olan tarafsız bir şekilde değerlendirme yaparak doğru kişileri doğru pozisyonlara yerleştirmek. Din, dil, ırk, cinsiyet ayrımı yapmadan şeffaf bir şekilde gerçekleştirdiğimiz işe alımlarda 2 kadın tır sürücüsü arkadaşımız ile çalışmaya başladık" dedi.

Garip Sahillioğlu

"KADIN SÜRÜCÜ ALMAYA DEVAM EDECEĞİZ"

Toplumsal cinsiyet eşitliği alanında çalışmalar yapmayı sürdüreceklerini belirten Sahillioğlu, şunları aktardı: "Mars Logistics olarak kadına yönelik her türlü negatif ayrımcılığın karşısındayız. Şirketimizin her alanında sürdürdüğümüz eşitlik politikamızı uygulamaya, projeler geliştirmeye ve kadın sürücü almaya devam edeceğiz."

'KADIN İSTERSE BAŞARAMAYACAĞI İŞ YOK'

Mars Logistics filosunda tır sürücüsü olarak çalışmaya başlayan Sevil Yıldız, çocukluğundan beri hayalinin tır sürücüsü olmak olduğunu belirtti. Yıldız, dışarıdan bakıldığında erkek işi olarak adlandırılan tır sürücülüğü konusunda şunları söyledi: "Yaptığımız iş kolay bir iş değil, dışarıdan bakan bir kişi tır sürücülüğü erkek işidir, kadın yapamaz diye bakıyorlar ancak kadın isterse başaramayacağı hiçbir iş yok." Yıldız, tır sürücüsü olmak isteyen ancak erkek mesleği olarak görüldüğü için cesareti olmayan kadınlar için, "Kadının yapamayacağı hiçbir şey yok. Yeter ki istesinler, cesaret etsinler" dedi.

'HİÇBİR İŞİN KADINI ERKEĞİ KALMADI'

Mars Logistics'te işe başlayan diğer bir tır sürücüsü Kübra Şeker, Türkiye'de kadın tır sürücüsü olmayı şöyle anlattı: "Türkiye'de bu mesleği yapan kadın fazla olmadığından insanlar hem yadırgıyor hem de çok mutlu oluyorlar. Günümüzde hiçbir işin kadını erkeği kalmadığını düşünüyorum. Araç kullanmayı seven herkes tır sürücüsü olabilir." Şeker, Mars Logistics'te, kadınların tüm süreçlerde yer aldığını ve bir aile ortamının sağlandığını ifade etti.

16 TONLUK DEV GÜÇ VE KONFORUN EMSALSİZ BİRLEŞİMİ

D16T 4X2R, 5 litrelik ve 8 litrelik motor ile çok çeşitli taşımacılık çözümlerine uygun 12 farklı dingil seçeneğine sahiptir. Yataksız ve monoblok yataklı kabin seçeneği ve kolay kullanıma imkan veren robotize şanzımanı ile sürücülere konforlu yolculuklar sunar.

renault-trucks.com.tr

RENAULT TRUCKS

Havaş bozulabilir hava kargoda GÜVENİLİR HİZMET SUNUYOR

Havacılık sektörünün deneyimli markası Havaş; İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya havalimanlarında son teknolojiyle donatılan antrepo tesislerinde hava kargo müşterilerine ayrıcalıklı hizmetler sağlıyor. Antrepoları arasında gümrüklü taşımacılık faaliyeti de bulunan şirket, soğuk zincir gerektiren bozulabilir kargolara yönelik frigorifik ekipmanlarıyla öne çıkıyor.

Hava kargo sektöründe müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımıyla en çok tercih edilen markaların başında gelen Havaş'ın, İstanbul Havalimanı, Ankara Esenboğa, İzmir Adnan Menderes ve Antalya havalimanlarında toplam 20 bin 457 metrekare alana sahip antrepo tesisleri bulunuyor. Uluslararası standartlardaki antrepolarında; genel kargo, değerli kargo, soğutma gerektiren bozulabilir nitelikli kargo, canlı hayvan bekleme odası, tehlikeli madde içeren kargolara uygun özel depolama alanları yer alıyor. Şirket ayrıca, İstanbul'dan Antalya, Ankara ve İzmir arasında karşılıklı tarifeli seferlerle gümrüklü taşımacılık hizmeti de sunuyor.

BOZULABİLİR KARGOLAR İÇİN TÜM ÖZEL KOŞULLARI SAĞLIYOR

Havaş'ın, İstanbul Havalimanı'nda 11 milyon Avro yatırım gerçekleştirerek hizmete açtığı antreposunda, soğuk zincirin korunmasına yönelik yüksek nitelikli alanlar, soğuk hava odaları, artı ısı dereceleri sağlayan depolama alanları ve frigorifik ekipmanlar yer alıyor. Şirketin ilaç ve aşı taşımacılığına yönelik yatırımları arasında; Freezer adı verilen ve eksi 18 dereceye kadar soğutma özelliği bulunan üniteler bulunuyor. Havaş tesislerinde; ısı kontrolünü +2 ve +25 C derece arasında sağlayan ve depolanacak kargonun içeriğine göre ısı derecesinin ayarlanabildiği özel alanlar, yine +2 ile +25 C derece arasında uçuşa sevk için hazırlanan ve bekleme esnasında bozulabilir kargoların korunması için 5 adet 96x125 inç ölçüsünde palet kapasiteli depolama alanları da yer alıyor. Aktif soğutuculu konteynerların depolanması ve korunması için tahsis edilen, aynı anda 18 adet RKN veya 9 adet RKN ve 3 adet RAP konteyner kapasiteli özel alanlara ek olarak, bu alanlardaki harici güç ünitelerivle bozulabilir kargonun daha uzun süre soğutma işlevini koruması sağlanabiliyor.

YER HİZMETLERİNDE BİR İLKE İMZA ATTI

Bozulabilir ürün taşımacılığında soğuk zincirin korunması amacıyla tasarladığı ve 2018 yılında devreye aldığı frigorifik ekipmanlarıyla Havaş, Türkiye'de yer hizmetlerinde bir ilke imza attı. Havaş, gıda, ilaç gibi bozulabilir kargoların antrepodan uçağa transfer edilmesi ve gümrüklü taşımacılık hizmetleri dahilinde Antalya, Ankara ve İzmir havalimanlarından, İstanbul'a karşılıklı tarifeli seferlerle taşınması için kullandığı soğutucu üniteli frigorifik araçlarıyla en güvenilir transfer koşullarını sunuyor. Frigorifik araçlarla; uçak - kargo deposu - uçak arasında bozulabilir kargolar için soğuk zinciri koruyarak taşımacılık gerçekleştirirken, boşaltma – yükleme - bekleme işlemleri esnasında kargoların dış koşullarla temasını engelleyerek talep edilen ısı aralıklarında korunması sağlanıyor.

KALİTE STANDARTLARINI BELGELEDİ

Havaş, İstanbul Havalimanı'ndaki antreposunda ilaç ve soğuk hava depolaması gerektiren ürünlerin depolama ve taşıma süreçlerinin kalite standartlarını belgeleyen Avrupa Birliği GDP (Good Distrubition Practices - İyi Dağıtım Uygulamaları) sertifikasına da sahip bulunuyor. Sertifika; soğuk zincirin korunması için ayrılan özel depolama alanları ile kargo kabul işlemleri, antrepolar arası nakliye, yükleme ve sevkiyat süreçlerinin, Avrupa Birliği (AB) mevzuatlarına uygun kalitede sağlandığını ve tüm operasyon zincirinde uygun saklama ve transfer koşullarının oluşturulduğunu belgeliyor.

Hep çocukların bir eksiği olmasın diye çalıştınız. Sıra kendinizde.

Actros 1851 LS Plus işinizi geliştirirken, hayat standartlarınızı yükseltmek ve sevdiklerinizle daha kaliteli vakit geçirmeniz için üretildi. Elektrik Destekli Servotwin Direksiyon, Aktif Sürüş Asistanı 2, Multimedya Kokpit Interaktif gibi birçok özellik Actros 1851 LS Plus'ta sizi bekliyor.

#SıraKendinizde

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.

5 yılda taşıma hacmini 2, irosunu 3 katın ustüne çıkaracak

Kınay 75. yılına iddialı hedeflerle giriyor. Çin, Tayland, Vietnam, Benelüx ve İngiltere'nin ardından New York'ta açacakları ofisle Amerika pazarına da adım atacaklarını belirten Kınay Taşımacılık ve Lojistik İcra Kurulu Başkanı Barış Dillioğlu, 5 yıl içinde 400 bin TEU navlun taşıma kapasitesine ulaşmayı ve kümüle cirolarını milyar dolar seviyesinin üzerine çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

1946 senesinde A. Rıza Kınay Vapur Acenteliği olarak faaliyetlerine başlayan, Türkiye'nin en köklü denizcilik gruplarından Kınay Grup'un lojistik alanındaki ilk atılımı, Kınay Taşımacılık ve Lojistik 2005'te kuruldu. 6 kişiyle başlayan yolculuğunu bugün Türkiye'de 10, yurt dışında 5 ofis ve 600 çalışanla sürdüren şirket, bu yıl 75. yılını kutluyor. 130 bini ihracat ve 40 bini ithalat olmak üzere toplam 170 bin TEU taşıma hacmine ulaşan Kınay Taşımacılık ve Lojistik, yatırımlarına devam ediyor. 2021 için volüm olarak yüzde 20 büyüme hedeflediklerini, yılı bunun üstünde bir rakamla kapatacaklarını açıklayan Kınay Taşımacılık ve Lojistik İcra Kurulu Başkanı Barış Dillioğlu, 75. Yılda nereden nereye geldiklerini ve nereye gitmek istediklerini UTA Lojistik'e anlattı.

Barış Dillioğlu

Kınay'ın kuruluş hikayesinden söz eder misiniz? Başarıyı nasıl yakaladınız?

Kurucumuz Ali Rıza Kınay 75 yıl önce sektördeki fırsatları görerek bankacılıktan gemi acenteliği sektörüne geçiş yapıyor. 1982 yılında acentelik aktivitesinin yanında brokerlik, armatörlük ve operatörlük aktivitelerine başladık. 2005 yılında ise konteyner taşımacılığı ve lojistik hizmetlerine başladık. Hikayemiz boyunca girişimci ruhumuzu koruduğumuzu ve fırsatları iyi değerlendirdiğimizi düşünüyoruz. Bugünkü başarılarımızda çalışanlarımızın payı çok büyük. Şirket yönetimi olarak her zaman çalışanlarımıza inisiyatif vererek "biz biriz" dedik ve bunun karşılığını da başarılarımız ile aldık.

YURT İÇİNDE 10 YURT DIŞINDA 5 OFİSE ULAŞTI

75 yılda nereden nereye geldiniz?

Kınay olarak aslında bir şirketler grubuyuz. Liman operasyonları ve bağlantılı lojistik faaliyetleri hizmetleri verdiğimiz Limser Liman Servisleri adında bir şirketimiz, gemi acente hizmetleri sağladığımız A. Rıza Kınay Gemi Acenteliği şirketimiz; kuru yük, dökme yük, proje yükleri gibi taşımalarda brokerlik ve operatörlük faaliyetlerini yürüten Kınay Chartering adlı şirketler grup bünyesinde bulunuyor. Freight forwardering sektöründe var olan Kınay Taşımacılık ve Lojistik, deniz yüklemeleri ile sektör lideri konumunda. Şu an Türkiye'de 10 farklı ilde yurtdışında ise Çin, Tayland, Vietnam, Benelüx ve UK'de ofislerimiz mevcut.

Bu dönemde hangi alanlara yatırım yaptınız?

Acentelikten başlayan süreç birçok taşımacılık ve lojistik aktivitelerinin eklendiği seneler oldu, 1980'lerde başladığımız armatörlük aktivitesine 2018 yılında son verdik, bu bir küçülmeden ziyade ana işimiz ve odak noktamız olan taşımacılık servisleri aktiviteleri ile büyüme kararı oldu.

Özellikle yoğunlaştığınız sektörler ve hizmet alanları neler?

Acentelik, freight forwardering ve brokerlik hizmetlerimiz ile Türkiye'deki üç büyük oyuncudan biriyiz. Deniz yüklemelerinde lider konumundayız. 2017'den itibaren hava yüklemelerimize de ağırlık kazandırdık. Hava ve kara yükleme hacimlerimiz her yıl artış gösteriyor. Tüm bunların yanında geniş bir ağa ve kalabalık ekiplere sahibiz. Bu avantaj ile her sektörden müşterimiz mevcut ve ekiplerimiz birçok sektör hakkında bilgili. Özellikle bir alan belirtmek gerekir ise mermer ve reefer yüklemelerinde oldukça tecrübeli olduğumuzu söyleyebiliriz.

NEW YORK'TA OFİS AÇACAK

Gelecek 5 yıla ilişkin büyüme hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Dijitalleşme son birkaç yıldır ana gündemlerimizden bir tanesi, önümüzdeki 5 yıl için de öyle olacak. Bu konuyu oldukça önemsiyoruz ve bunun bir süreç olduğunu biliyoruz. IT ekiplerimizi büyütüyoruz, teknolojiyi yakından takip ediyoruz. İş süreçlerimizde yenilikçi yazılımlar kullanıyoruz. Bu tür değişimler iş verimliliğimizi artırırken müşteri memnuniyetlerine de oldukça olumlu yansımakta. Bu alandaki yatırımlarımız mutlaka artarak devam edecek.

Ayrıca yurtdışında büyümeye devam edeceğiz. Gelecek yıl New York'ta bir ofis açarak Amerika pazarına girmeyi hedefliyoruz. Şu an yaklaşık olarak yurt içinde 500 yurtdışında ise 100 çalışanımız var. Gerek yurt içi gerek yurt dışı ofislerimiz büyümeye devam edecek. Gelecek 5 yıl içinde 400 bin TEU navlun taşıma kapasitesine ulaşıp, 350 milyon dolar olan kümüle ciromuzu da milyar dolar seviyesinin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz.

> "Acentelik, freight forwardering ve brokerlik hizmetlerimiz ile Türkiye'deki üç büyük oyuncudan biriyiz. Deniz yüklemelerinde lider konumundayız. Hava ve kara yükleme hacimlerimiz her yıl artış gösteriyor."

Z KUŞAĞINI İŞE DAHİL EDECEK

Pandemi döneminde çalışan sayısını yüzde 10 arttıklarını belirten Kınay Taşımacılık ve Lojistik İcra Kurulu Başkanı Barış Dillioğlu, "Aramıza birçok genç arkadaşımız katıldı, katılmaya da devam ediyor. Z kuşağı iş hayatına adım atıyor, ekiplerimizde iş hayatına ve sektöre Kınay'da başlayan arkadaşlarımız var. Değerlerinin ve beklentilerinin farklı olduğunu biliyoruz. Bu durumun farkındayız aynı zamanda onları iş hayatına ve sektöre kazandırmak gibi önemli bir misyonumuz olduğunun da farkındayız. Onlara alan tanımak ve onları önemsediğimizi göstermek şirket yönetimimiz için oldukça önemli; bu farkındalık kapsamında Kınay Gençlik Konseyi adlı bir oluşumun hazırlığındayız. Bu oluşumla birlikte Genç Kınaylılar bir araya gelerek şirket nezdinde kararlar alabilecek ve projelerini hayata geçirebilecekler" dedi.

Kınay 75. kuruluş yılını kutladı

Kınay, 75'inci kuruluş yıl dönümünü 22 Eylül'de Esma Sultan Yalısı'nda düzenlediği görkemli bir törenle kutladı. Kınay Yönetim Kurulu Başkanı Sina Kınay, "Kınay olarak mantığımızı 'Yarın aslında dündü' şeklinde özetleyebiliriz" dedi.

Geceye başta Kınay Yönetim Kurulu Başkanı Sina Kınay olmak üzere Kınay ortakları, Kınay yöneticileri ve Kınay Ailesi ile sektörün önde gelen isimleri katıldı. Gece, gazeteci Cüneyt Özdemir'in hazırladığı "Kınay" belgeselinin izlenmesiyle başladı. Belgeselde Ali Rıza Kınay'ın "kimsenin hakkını yememek, herkesi mümkün mertebe memnun etmek" vizyonuyla 75 sene önce temellerini attığı Kınay'ın tarihsel gelişimi ve bu süreçte Türkiye'de yaşananlar Hasan Kınay'ın anlatımıyla ekrana geldi. Gece, Türkiye'nin saygın müzisyenlerinden Fatih Erkoç'un canlı performansıyla renklendi.

'İNSAN, ANLAM VE GELECEK…'

Kınay Yönetim Kurulu Başkanı Sina Kınay, gecede yaptığı konuşmaya "Denizi herkes görür, ufkundaki geleceği bazıları… Gemiyi herkes görür, ardındaki insanı bazıları… Taşınacak bir yükü, bir konteyneri herkes görür, 'taşıdığı' anlamı bazıları… Bizimkisi, işte o 'bazılarının' yolculuğu…" sözleriyle başladı. "Dışarıdan yaptığımız işe öylece baktığınızda ilk anda A noktasından B noktasına bir şeyleri taşımak olarak görebilirsiniz" diyen Kınay, sözlerini şöyle sürdürdü: "Oysa biz o A noktası ile o B noktasının arasına hayat diyoruz. O gemiyi insan için yüzdürüyor, o yükü insanlardaki anlamı için taşıyor, o denizin ardındaki geleceğe gidiyoruz. Bu, bizim yolculuğumuz... Sizlere rakamlardan değil Kınay'ın yüzünü döndüğü ve gücünü aldığı üç alandan; insan, anlam

Sina Kınay

ve gelecekten bahsetmek istiyorum. Tüm insanlık için zorlu bir dönemin içinde olsak da bugün burada birlikteyiz. Kendimizi küresel bir pandeminin tam içinde bulduk, ilk kez 8 milyar insan aynı şeyden korkup aynı kaygıları yaşadık. Birlikte korkmak ve birlikte kaygılanmak, tam olarak Kınay'da mevcut olan şey… İnsanlardan oluşan kocaman bir organizmayız. Müşterilerimiz insan, çalışanlarımız insan… Kaygı duyuyoruz, korku yaşıyoruz. Amacımız hiç düşmediğimiz kusursuz bir yolculuk değil, tam tersine düşeyazdığında, tökezlediğinde kalkmayı bilmek. Amacımız, beraber kaygılanmak, korkuyu da paylaşmak, bir sonraki adımı bu paylaşım sayesinde beraber oluşturmak. Bu nedenle Kınay'ın 6 değeri kalite, müşteri, insan, adalet, yenilik, çevreden oluşur. Bu değerlerin her birinin temelinde insan oluşumuz yatar."

'BİZLER, ANLAM MÜHENDİSLERİYİZ'

Sina Kınay; "Bazen o taşıdığınız konteynerin içinde kavuşmak vardır, hayatı kolaylaştıracak yepyeni bir altyapının yapıtaşı vardır, mutluluk vardır, birinin hevesle veya merakla, uykuları kaçarak beklediği bir şey vardır. Bizim, taşıdıklarımıza bir mal gibi bakmamız, kılavuzu olduklarımızın sadece nakliyeden ibaret olduğunu düşünmemiz mümkün değil… Bizim işimiz Çıkış noktasındaki anlamı, son varış noktasındaki anlama dönüştürmek. Kendimizi 'Anlam Mühendisleriz' olarak tanımlayabiliriz. Çünkü müşterilerimizle ve çalışanlarımızla kurduğumuz bağı işte bu anlam belirliyor" dedi.

'BİLİŞSEL ESNEKLİK ÇAĞINDAYIZ'

"Değişim, sürekli hale geliyor. Bundan yıllar önce değişimin ayak seslerini duyarak gelecek olanı anlayabilecek, eğitimlerini alacak ve uyum sağlayacak o zaman dilimine sahiptik. Bugün buna sahip değiliz. Sürekli bir değişimin, sürekli bir gelişimin içindeyiz. Bu süreç her birimizi bilişsel esneklik çağına davet ediyor" diyen Kınay, şu tanımlamalara değindi: "Artık sürekli uyum sağlamaya çalışan, teknolojiyi yakalamaktan ziyade üreten ve esnek bir zihin yapısına sahip olduğumuz bu çağda Kınay olarak mantığımızı 'Yarın aslında dündü' şeklinde özetleyebiliriz. Dünümüz yarınımızı belirlemeli şeklinde düşünerek tüm vizyonumuzu, teknolojik adımlarımızı ve Ar – Ge çalışmalarımızı buraya yönlendirdik. Kendi sektöründe, Türkiye'de, dünyada yarını kuranlar arasında yer alıyoruz. İnsanı odağına alan, anlamı önceliklendiren ve teknolojiyi kullanan felsefemizin altında bu yatıyor."

Sina Kınay, konuşmasını; "Birlikte yürüdüğümüz her yolda istediğimiz şeye birlikte ulaşmamız mümkün. Çünkü biz, insan için, anlam yüklü geleceği bugünden kurmak için varız" diyerek bitirdi.

BİRİNCİ ELDEN TEK FARKI İKİNCİ EL OLMASI

TruckMarket titizlikle incelenmiş, eksiksiz, hasarsız ikinci el ağır araçları sunar; size sadece TruckMarket'e güvenmek kalır. Yeni araç kalitesinde ikinci el ağır vasıtalar Ford Trucks güvencesiyle TruckMarket'te. TruckMarket Türkiye'nin her yerinde.

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

TRUCK MARKET
2. EL'DE FORD TRUCKS GÜVENCESİ

WWW.TRUCKMARKET.COM.TR

Koç

Ford TRUCKS
Her yükte birlikte

SGS TransitNet yeni projelerle SÜRPRİZ hazırlığında

2021'in ilk yarısında 30 milyon TL den fazla ciroya ulaşan SGS TransitNet, yılı çift haneli büyüme ile kapatmayı hedefliyor. Yeni hizmet ve ürünler sunmak için hazırlık içinde olduklarını belirten SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, ayrıca sürücü vize hizmetlerini genişleteceklerini ve teknolojiye yatırım yapacaklarını açıkladı.

Mine Kaya

SGS TransitNet'in bu dönemde hayata geçirdiği yeni projeler hakkında bilgi verir misiniz?

● **Sete Ofis:** 14 Haziran 2021'den itibaren Sete'de kendi yapılanmamız ile tüm acente ve gümrük müşavirliği hizmetlerini vermeye başladık. Kendi personelimiz ile; EX1 açma-kapama, T1-T2 düzenleme-sonlandırma, T1-T2 transit kapı işlemleri-liman çıkış işlemleri, TIR Karne düzenleme, ATA Karne düzenleme, Sete Limanı'nda gümrük açma işlemleri, doktor kontrolü ve işlem takibi, gümrük kontrolü ve işlem takibi hizmetleri veriyoruz.

● **Fernetti Ofis:** Fernetti gümrüğünde Bilitz partnerliği ile 26 Şubat 2021'de açılan hizmet ofisimizde, İtalya E.F prosedürüyle mühür takılarak T2 işlemlerini gümrüksel işlem görmeden yapabiliyoruz. Beyanlarda 14 gün transit süre verilebilmektedir.

● **Vize Hizmetleri:** Temmuz 2020 itibarıyla TransitNet çözümümüzün parçası olarak, SGS sınır geçişlerini kolaylaştıran çeşitli hizmetlerimizi tır sürücülerini kapsayacak şekilde genişlettik. Sürücülerimize Vize Kolaylaştırma Hizmetleri sunmakta ve bu sorunu çözmekteyiz.

● **Brexit Hizmetleri:** 2020 yılı başında Birleşik Krallık'ın AB'den çıkışı ile birlikte aşağıdaki hizmetleri vermeye başladık.

» **Birleşik Krallık:** 200 milyon GBP'lik teminat ile Birleşik Krallık Gümrük İdareleri'ne asıl sorumlu olarak T1 beyanı sunabiliyoruz. Ayrıca İzinli Gönderici olarak Ashford'dan BK-TR'ye 7/24 beyan yetkisine sahibiz. Ashford Destek Ofisi: The Custom House T1 beyanları üzerinden otomatik ve ücretsiz ICS/ENS güvenlik data bilgileri gönderimi sağlıyoruz. İngiltere beyanlarında GVMS bildirimi yapabiliyoruz. 14 gün transit süre ile birlikte araçları mühürlüyoruz. İzinli Gönderici yetkimiz sayesinde sahip olunan ya da acente hizmeti alınan depoları bu yetki kapsamına dahil edebiliyor, beyanların gümrüğe gitmeden depodan sunulabilmesini sağlıyoruz. EX1 düzenleyebilme yetkisine sahibiz.

» **İrlanda:** SGS TransitNet İrlanda'da 100 milyon EUR'luk teminat mektubu ile Asıl Sorumlu ve İzinli Gönderici olarak hizmet vermektedir. Basitleştirilmiş usülde beyan sunma yetkisi ile T2 sunumu yapabiliyoruz. 14 gün transit süre avantajı sunuyoruz. T2 beyanları üzerinden otomatik ve ücretsiz ICS/ENS güvenlik data bilgileri gönderimi sağlıyoruz. İrlanda PBN hizmeti (giriş-çıkış bildirimi) veriyoruz.

● **UETDS:** Taşımacıların Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na vermek zorunda oldukları UETDS bildirimleri, müşterilerimiz tarafından ücretsiz olarak TransitNet üzerinden yapılabilmektedir.

TransitNet sisteminde oluşturulan Transit Beyannamelerdeki bilgileri U-ETDS bildirine aktarılarak, yalnızca şoför bilgisi girerek beyan yazımı kolay ve hızlı bir şekilde tamamlanmaktadır.

BAŞARININ BEŞ TEMELİ

Müşterilerinize hangi katma değerleri sunuyorsunuz? Nasıl fark yaratıyorsunuz?

Gerek operasyonel ve pazarlama faaliyetleri gerekse oluşturulan beyanların takibi için ayrı ayrı hizmet veren profesyonel bir ekibimiz var. SGS TransitNet olarak, hem yurt içinde hem de yurt dışındaki ofislerde personellerimizle sürekliliği sağlama çabasındayız. Belirli bir tecrübeye sahip ekip, hizmet kalitesini arttıran en önemli etkenlerden biridir. Bu sayede sistemimizi kullanan taşımacı firmalar bilgili ve tecrübeli bir ekibin desteğini daima yanlarında hissetmekte ve bunun güveni ile taşımalarını gerçekleştirmektedirler.

Hizmet kalitemizde dikkat etmiş olduğumuz unsurlardan bir diğeri ise, kolay ulaşılabilirliktir. Daha hızlı veri girişi sağlayan yeni arayüz; mevcut veriyi Excel'den sisteme yükleyebilme imkanı sağlamaktadır. Bu arayüz aynı zamanda sisteme birden çok kullanıcı tanımlayabilme ve birden fazla gümrükte aynı anda beyan sunabilme imkanı da vermektedir.

Bunun yanı sıra sisteme kabul için taşımacıdan banka teminat mektubu, senet gibi maliyet oluşturacak belgelerin istenmemesiyle ve taşınan ürünün vergilerinin tamamıyla teminat altına alınması sayesinde gümrüğe ilave teminat verilmesi veya gümrük eskortu/kolcu gibi yan hizmetlerden kurtulma imkanları sağlaması ile sunmuş olduğumuz mali faydalarla da fark yaratmaktayız. Ayrıca taşımacı firmalara yurt dışında spedisyona ihtiyaç duymadan doğrudan kendi ofislerinden beyan sunma imkanı da sağlamaktayız.

SGS TransitNet'in kurumsal kimliği için en uygun kavramlar ise hız, ulaşılabilirlik, izlenilebilirlik, tasarruf, kolaylık ve güvendir.

Yılın ilk yarısını nasıl bir ciro ile tamamladınız? Yıl sonuna ilişkin hedefleriniz neler?

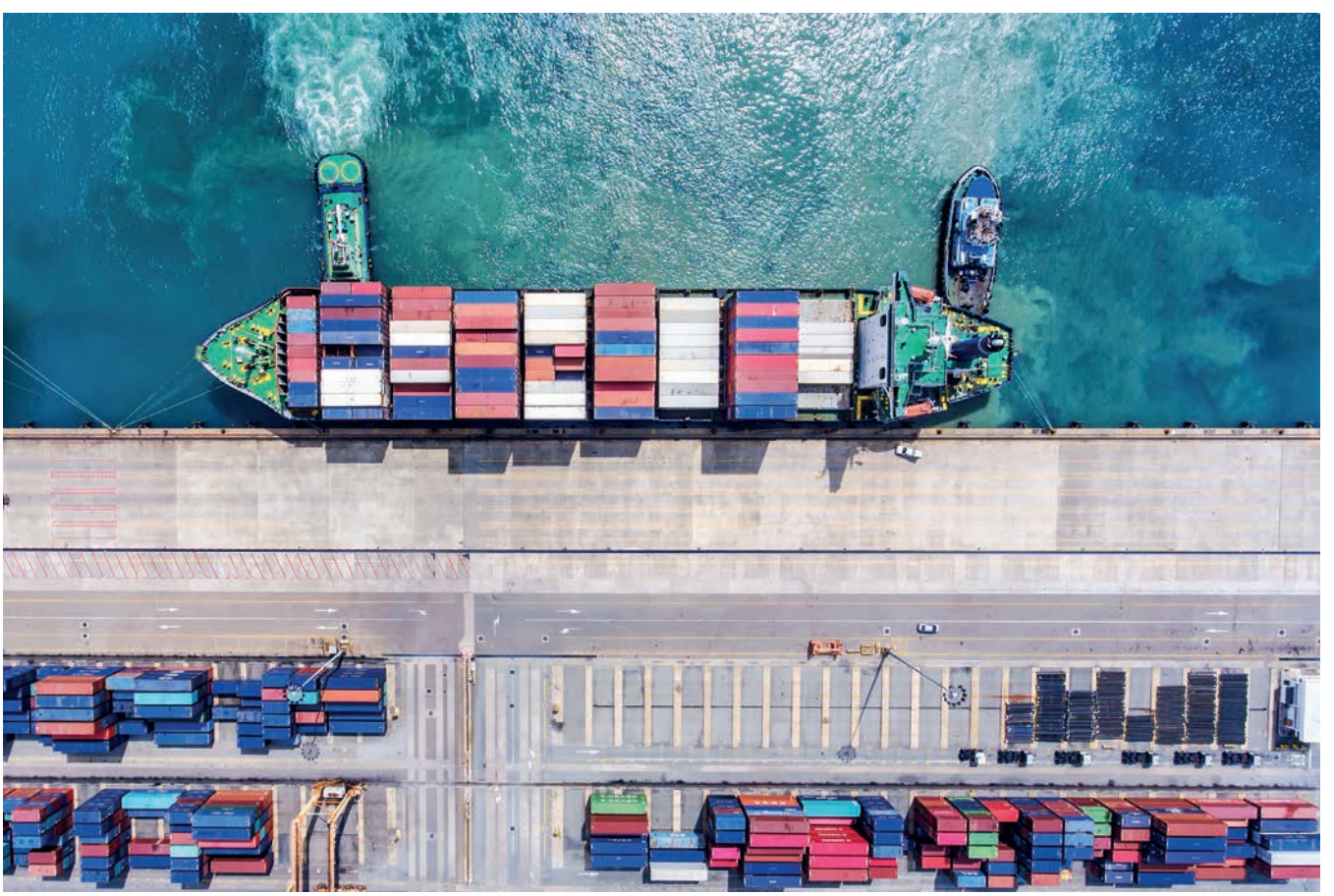
2021 yılının ilk yarısını 30,7 milyon TL ciroyla kapattık. Geçen yılın cirosu 21 milyon TL'ydi. Bu yılın sonunda geçen yıla göre %10'luk bir büyüme hedefi koymuştuk. Hedefe doğru olumlu bir şekilde ilerliyoruz.

VİZE KOLAYLAŞTIRMA HİZMETLERİNİ GENİŞLETECEK

Gündeminizde hangi projeler var? Önümüzdeki 10 yılda kendinizi nerede görüyorsunuz?

Kendi alanımızda kalmak kaydıyla yeni hizmetleri, ürünleri sunma niyetimiz ve bu konuda hazırlıklarımız var. Şu an bazı projelerimiz ile ilgili resmi başvurumuzu yaptık, beklemekteyiz. Onaylanmasının ardından bunu paylaşacağız. Diğer yandan, sürücü vizeleri konusunda hizmet vermeye başlamıştık, bunu Ankara, İstanbul ve İzmir olmak üzere çeşitlendireceğiz. Ayrıca vize hizmet çeşidini de artırmayı hedefliyoruz. Bunların yanı sıra sektöre hız kazandırmak ve kolaylık sağlamak amacıyla bazı teknoloji yatırımlarımız ve projelerimiz de mevcut.

Uzun yıllardır önce partnerlerle, sonra kendimiz olarak taşımacılık ve lojistik sektörüne hizmet vermekteyiz. Ülkemizde bu hizmeti ilk başlatan kuruluş olmaktan da gurur duyuyoruz. Aynı gurur ve mutlulukla her gün sektöre daha nasıl faydalı olabiliriz diye düşünmekte, bu yönde çalışmalar gerçekleştirmekteyiz. Hali hazırda tüm AB ülkelerinde vermekte olduğumuz hizmeti çeşitlendirerek ve ülke sayısını artırarak devam ettirme niyetindeyiz. Dilerim taşımacılık ve lojistik sektörümüz önündeki engelleri aşarak başarısına başarı katar ve bizim de bunda bir nebze payımız olursa ne mutlu bize.



Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ:

Coğrafi fırsatı ticari avantaja MULTİMODALLE dönüştürebiliriz

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, Asya ve Avrupa arasında bulunan konumunun Türkiye'ye sağladığı fırsatların ticari avantaja, multimodal taşımacılığın geliştirilmesiyle dönüştürülebileceğini söyledi.

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, multimodal taşımacılığın, lojistik şirketleri ve taşıtanlar açısından oldukça önemli bir hale geldiğini söyledi. Ekonomik ve güvenli taşımacılığın uluslararası rekabette ön plana çıktığını vurgulayan Çaptuğ, "Günümüzde tüm dünyada yaygınlık kazanmaya başlayan multimodal taşımacılık, modern teknoloji kullanımını gerektirdiği gibi daha fazla sermayeye ihtiyaç duyulan bir yatırımı da gerektirmektedir" dedi.

KAMU VE ÖZEL SEKTÖR ARASINDA İŞBİRLİĞİ ŞART

Asya ve Avrupa arasında bulunan konumunun Türkiye'ye sağladığı fırsatların ticari avantaja dönüşebilmesi için multimodal taşımacılığın geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan Çaptuğ, "Karayollarının, demiryollarının limanlara bağlantısı ve kesintisiz trafik akışı ile lojistik merkezlerinin birbirlerine bağlantısı sağlanmalıdır. Ülkemizde multimodal alanda yasal çerçeve ve uluslararası düzenlemelere uyum sağlayabilmek için eksiklikler giderilerek; kara, hava, deniz taşımalarında uyum içerisinde entegrasyon çalışmalarına ağırlık verilerek altyapıdaki eksiklikler tamamlanmalıdır. Bölgesinde lojistik bir üs olabilmesi hedefi bu anlamda öncelik kazanmıştır. Tüm bahsi geçen konularla ilgili olarak kamu ve özel sektör işbirliğinin üst seviyelere taşınması için işbirliği şarttır. Ayrıca gelecek nesillere daha yaşanılabilir bir dünya bırakabilmek için çevre dostu multimodal taşımacılık tercih edilmelidir" diye konuştu. Çaptuğ ayrıca Türkiye'de mobil haberleşme altyapısının güçlenmesinin de önemini vurguladı.

'BARSAN GLOBAL MARKA OLMAYA YÜRÜYOR'

Barsan'ın, sektöründe 39 yıllık tecrübesi ile küresel şirketlerin çözüm ortağı olarak birçok ilke ve başarıya imza atmış bir dünya şirketi olduğunu aktaran Cengiz Captuğ, sözlerini şöyle sürdürdü: "Barsan, lojistik sektöründe üzerine düşen sorumlulukları karşılamaya her anlamda hazırdır. Şirketimizin hedeflerine ulaşma konusundaki başarısında, kaynakları etkin kullanması ve planlı bir önceliklendirme yapması önemli rol oynamıştır. Lojistik sektöründeki küresel fırsatların neler olduğu ve Barsan'ın bu fırsatlardan ne ölçüde faydalanabileceği düşünülerek hazırlanan önceliklendirme planında belirli ülkelerin öne çıktığı görülmektedir. Özellikle ABD, Almanya ve Çin gibi küresel ekonominin önemli pazarlarında hali hazırda faaliyetleri bulunan Barsan'ın bu ülkelerde varlığını güçlendirmesi hedefi olan küresel marka olma yolunda önemlidir. Ayrıca, yeni yatırımların yapılacağı ülkelerde başarıya ulaşmak adına detaylı pazara giriş stratejileri hazırlanmakta ve uygulamaya konulmaktadır."

DAHA FAZLA KONFOR, HER ZAMANKİNDEN DAHA FAZLA TEKNOLOJİ.
IVECO S-WAY İLE KİMSE SİZİ DURDURAMAZ

Yolda vereceğiniz bir çay, yemek molası, ya da dinlenme molası dışında kimse sizi durduramaz. Şimdiye kadarki en konforlu, en teknolojik kamyon olan IVECO S-WAY'i gururla sunuyoruz, o sizi her görevde en iyi şekilde destekleyecek olan seyahat arkadaşınız.

IVECO

DFDS çevre dostu çözümler *üretmekte kararlı*

Lars Hoffmann

DFDS Akdeniz İş Birimi, Trieste'de gerçekleştirilen "Barcolana Deniz Zirvesi" kapsamında "sürdürülebilirlik" hedeflerini paylaştı. "DFDS olarak lojistikte daha iyi ve sürdürülebilir bir gelecek için alternatif çevre dostu çözümler üretmeye kararlıyız" diyen DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, 2050 yılına kadar iklim nötr olmak yönünde bir hedefleri olduğunu vurguladı.

DFDS Akdeniz İş Birimi, 6- 9 Ekim tarihleri arasında Trieste'de gerçekleştirilen ve deniz taşımacılığı sektörünün liderlerinin buluştuğu "Barcolana Deniz Zirvesi" (The Barcolana Sea Summit) kapsamında sürdürülebilirlik hedeflerini ve bu yöndeki çalışmalarını paylaştı. Zirvede panellerde, liman şehirlerinin geleceği ve sektörde "sürdürülebilirlik" konuları tartışıldı.

DFDS, şirketin yeşil lojistik ile ilgili hedeflerini ve planlarını sundu. 2050 yılına kadar iklim açısından nötr olmak ve 2030 yılına kadar feribot ve kamyonlardan kaynaklanan CO2 emisyonlarını yüzde 45 azaltmak yönündeki genel hedeflerini açıkladı. Şirket, 2020'de karbon emisyonlarının azaltılması konusundaki hedeflerinin %50'sine ulaştıklarını paylaştı.

İLK YEŞİL GEMİSİNİ 2025'TE SUYA İNDİRECEK

Zirvede, 7 Ekim 2021 tarihinde "Sürdürülebilirliğe Giden Yol" (The Route Towards Sustainability) başlıklı panelde konuşan DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann şunları söyledi: "DFDS olarak lojistikte daha iyi ve sürdürülebilir bir gelecek için alternatif çevre dostu çözümler üretmeye kararlıyız. Elle tutular örnek vermek gerekirse, son dönemde hayata geçirdiğimiz girişimlerimiz şunlardır:

» Bugün Trieste liman terminalimiz sayesinde, Türkiye ve Avrupa arasındaki tüm yük hacimlerinin yaklaşık %50'sini demiryolu ile taşıyoruz.

» Karayolu taşımacılığımızı sürdürülebilir kılmak için Volvo Trucks ile ortak bir proje hayata geçirdik. Proje kapsamında sipariş ettiğimiz 100 adet tamamen elektrikli kamyonlardan bir kısmı hali hazırda Gothenburg'da çalışır durumdadır.

» İlk yeşil gemimizi, en geç 2025'te suya indirme hedefimiz var.

» Yalnızca sürdürülebilir yakıtlar ve ilgili gelecek projeler üzerine çalışan Sürdürülebilir Filo Projeleri'ni kurduk.

» Birçok limanla iş birliği içinde gemilerimiz için kıyı gücü çözümleri geliştirdik. Önümüzdeki dönemde, Gothenburg'un tamamen kıyı gücü ile faaliyet göstermesini bekliyoruz.

» Belirli rotalarda, çevre dostu Amonyak ve Metanol yakıtları için testler yapıyoruz. (Esbjerg – Immingham)"

AKDENİZ İÇİN DAHA İYİ BİR GELECEK

Barcolana Deniz Zirvesi, katılımcı şirketlerin sürdürülebilirlik politikalarını yönlendiren siyasi, ekonomik ve sosyal nitelikli bir zirve olarak düzenleniyor. Etkinlik bu yıl gerçekleştirilen oturumlar, Akdeniz'in sağlığı ile ilgili konu ele aldı ve Akdeniz'i korumak için harekete geçmenin önemini vurguladı.

SCANIA

MAKSİMUM PERFORMANS SCANIA'DA.

Uzun yıllar boyunca yola kesintisiz devam edecek bir araç arıyorsanız tek seçenek Scania. Düşük yakıt tüketimi ve avantajlı bakım anlaşmaları sayesinde Scania araçlar, her zaman tasarruf sunuyor. Yüksek 2. el değeriyle de hem alırken hem satarken size kazanç sağlıyor. **Scania'da performans da, tasarruf da hep maksimumda!**

Düşük yakıt tüketimi

Avantajlı bakım anlaşması

2.el

Yüksek 2. el değeri

SCANIA - "YEŞİL KAMYON" ÖDÜLÜ 2017 • 2018 • 2019 • 2020 • 2021

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44) | /ScaniaTr

Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay:

YEŞİL MUTABAKAT İNTERMODALE TALEBİ ARTIRACAK

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın, lojistik sektörünü kökten değiştirmesi ve intermodal taşımacılığı daha da öne çıkarması bekleniyor. Türkiye'nin intermodal taşımacılık odaklı ilk şirketi olan Sarp Intermodal'in CEO'su Onur Talay da Ticaret Bakanlığı'nın, Yeşil Mutabakat Eylem Planı kapsamında Kombine Taşımacılık Yönetmeliği'ni yürürlüğe koyacağını belirtti.

Avrupa'da karbon salımını 2030'a kadar yüzde 50 azaltmayı, 2050'ye kadar ise sıfıra indirmeyi hedefleyen Yeşil Mutabakat'ın, Avrupa Birliği'nin (AB) komşularını ve ticaret ortaklarını da dönüştürmesi amaçlanıyor. Bu dönüşüm, üretimden lojistiğe birçok alanda değişiklikler getirecek.Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, yeşil lojistik olarak bilinen intermodal taşımacılığın, Yeşil Mutabakat ile birlikte daha fazla tercih edileceğini vurguladı. Talay, kara yolu taşımalarında birim başına karbon salımı diğer modlara göre daha yüksek olduğu için Yeşil Mutabakat Eylem Planı çerçevesinde deniz ve demir yolunun payının artırılmasına yönelik yatırımlara öncelik verileceğini söyledi. "Böylece intermodal taşımacılığın yıldızı daha da parlayacak" diyen Talay, Türkiye'nin en önemli ticaret ortağı olan AB ile ticarette devamlılığı sağlamak ve çevreci ekonomiye geçişi desteklemek amacıyla Yeşil Mutabakat Eylem Planı hazırladığını kaydetti. Talay, bu kapsamda sürdürülebilir ve akıllı taşımacılık sistemlerinin geliştirilmesi için Kombine Taşımacılık ile Lojistik Merkezler yönetmeliklerinin yürürlüğe konacağına dikkati çekti.

"LOJİSTİK SÜREÇLERİ YEŞİL MUTABAKATA GÖRE PLANLANACAK"

İthalat ve ihracat firmalarına, sadece üretim değil lojistik süreçlerinde de Yeşil Mutabakatı göz önünde bulundurarak planlama yapmaları çağrısında bulunan Talay, aksi takdirde yakın gelecekte AB ülkeleri ile ticarette ciddi zorluklar ve yaptırımlar ile karşılaşılabileceğini aktardı. Talay, Yeşil Mutabakata ayak uyduramayan şirketlerin pazar paylarının ve Avrupa'daki dolaşımlarının da eskisi kadar kolay olmayacağını vurguladı.

"Çevreyi korumak tüm toplumun ve insanlığın ortak sorumluluğudur" diyen Talay, son yıllarda insanlığın çevreye verdiği zararın yaşanan felaketlerle daha iyi görüldüğünü söyledi. Talay, markaların çevreci iş modellerini ve firmaları tercih etmesinin ise sorumluluk ve farkındalık açısından oldukça mutluluk verici olduğuna değindi.

Sarp Intermodal olarak kullandıkları taşıma modları ve çevreci lojistik operasyonları ile yüksek miktarda karbon gazının atmosfere salınmasını önlemiş olduklarının altını çizen Talay, sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşterilerimiz bizi sağladığımız çevreci ve ekonomik fayda yüzünden tercih ediyor. Markaların çevreye olan farkındalığına katkıda bulunmak adına daha fazla müşteriye intermodal taşımacılıkla ulaşmaya çalışıyoruz." Talay, "intermodal ile tanışın" mottosuyla farklı sektörlerden birçok firmayı Yeşil Mutabakat'a uyum konusunda teşvik ettiklerini de sözlerine ekledi.

YIL SONU BÜYÜME BEKLENTİSİ YÜZDE 30'UN ÜZERİNDE

Pandemiye rağmen yılın ilk üç çeyreğini büyüme ve yatırımla geçiren Sarp Intermodal, sadece bu yıl 950 adet yeni 45'lik konteyner yatırımı gerçekleştirmişti. Bu sayede özmal 45lik konteyner adedini 1950'ye çıkardıklarını söyleyen Talay, hali hazırda iş ortaklarının ekipmanlarıyla birlikte 5 binin üzerinde konteynere direkt erişebildiklerini belirtti. Talay, yılın ilk üç çeyreğindeki büyümeden hareketle yıl sonu büyüme beklentilerinin yüzde 30 olduğuna değindi.

YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Sarp Intermodal, ekipman havuzunu ve araç filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Şirket bu yıl gerçekleştirdiği 950 adet 45'lik konteyner yatırımının ardından şimdi de filosuna 12'si Ford F-Max, 10'u MAN TGX 430 olmak üzere 22 çekici ve 25 Krone şasi kattı. Şirketin Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Altıparmak, filoya katılan tüm çekicilerin ADR özellikli olduğuna dikkati çekti. Likit ve kimyevi madde taşımalarının her geçen gün arttığını belirten Altıparmak, ihracat rekorları kıran kimya endüstrisine lojistik alanında destek olmaya devam edeceklerini söyledi.

berrmak
Kampanya Dönemlerinin Aranan Ürünü Berrsort Express

berrsort express

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

Berrmak - Başakşehir / İstanbul

www.berrmak.com

Berrmak GmbH - Berlin / Almanya

berrmak@berrmak.com +90 212 486 25 79

Daha yeşil bir gelecek için TRANS MODAL

Trans Modal, 2016 yılından bugüne Türkiye'deki uluslararası lojistik firmalarını Avrupa'da demiryolu çözümleriyle buluşturarak, Yük taşımacılığında sürdürülebilirliğin sağlanmasına katkı sunuyor. 360 PS Turkey Ülke Müdürü Murat Sezerer, Trans Modal'ın operatörlere yenilikçi ve rekabetçi çözümler sunma konusunda ideal bir ortak olduğunu söyledi.

360 Payment Solutions SpA grup şirketlerinden Trans Modal, çevre dostu taşıma konusunda artan talebi karşılamak, birçok Avrupa güzergahında demiryolu ve çok yönlü çözümleri birleştirmek ve bunları müşterilerine sunmak için büyük Ferroutage, Rolling Highway ve Intermodal şirketleri ile birlikte çalışıyor. Şirket, AFA (Autostrada Ferroviara Alpina), Ralpin, RCA Rail Cargo Austria, VIIA gibi Avrupa'nın önde gelen oyuncuları ile birlikte müşterilerine hizmet veriyor.

YENİLİKÇİ VE REKABETÇİ ÇÖZÜMLER

Demiryolunun günümüzde gerçekçi ve karlı bir fırsat haline geldiğini vurgulayan 360 PS Turkey Ülke Müdürü Murat Sezerer, dinamik ve deneyimli çalışanları, geniş ortaklık ağı, sürekli güvenilir ve rekabetçi tedarikçi arayışı, kara, demir ve deniz yollarını kusursuz bir biçimde entegre etme başarısı ile Trans Modal'ın operatörlere yenilikçi ve rekabetçi modal çözümler sunma konusunda ideal bir ortak olduğunu söyledi. Trans Modal'ın demiryolu ve intermodal operasyonlarını taşıma operatörlerine oldukça geniş bir ölçekte erişilebilir kılmayı hedeflediğini ifade eden Sezerer, böylece Avrupa'da ulaşımın uzun süreli olarak sürdürülebilir bir hale getirilmesi için müşterileri ile işbirliği içerisinde çalıştığını aktardı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE KATKI SUNUYOR

Müşterilerine sundukları avantajlara da dikkat çeken Murat Sezerer, şunları aktardı: "Trans Modal olarak amacımız, demiryolu taşımacılığının karayolu taşıma firmalarına akaryakıt, tünel ve otoyol geçişleri maliyetlerinden tasarruf etmesi, gece ve tatil günleri yürüme yasaklarından etkilenmemesi, seyahat süresini uzatmadan sürücülerinin dinlenme sürelerine riayet edebilmesi, sınır kapıları, trafik yoğunluğu ve olumsuz hava koşullarının sebep olduğu gecikmelerden kaçınabilmesi, asetlerin daha verimli kullanımı ve emisyonun düşürülerek uluslararası yük taşımacılığından sürdürülebilirliğin sağlanması gibi avantajları yaşatabilmektir."

Murat Sezerer

ROLLING HIGHWAYS

Sürücülü kamyon transferi konusunda faaliyet gösteren Rolling Highways hakkında da bilgi veren Murat Sezerer, "Rolling Highways (ya da RoLa) taşıma şirketlerinin araçlarının yolculuğun bir kısmında demiryolu üzerinden ilerlemesini, sürücülerin de yolcu vagonlarında dinlenmesini sağlayan bir çözüm sunmaktadır. Yakıttan ve geçiş ücretlerinden tasarruf ederek, geceleri ve tatil günleri uygulanan trafik yasaklarından etkilenmez, kötü hava koşulları ile trafik sıkışıklıklarından kaçınırken, sürücünün çalışma saatlerini iyileştirebilirsiniz; bunlar bu sistemin sunduğu faydalardan yalnızca birkaç tanesidir" dedi.

EKO
FUARCILIK TİC. LTD. ŞTİ.

Messe München

10-12 Kasım 2021
İstanbul

» www.logitrans.istanbul

logitrans TURKEY

international transport
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.

KOSGEB

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

İntermodal ve multimodal taşımacılık Transorient'in cirosal olarak toplam taşımalarının yüzde 40'ını oluşturuyor. İntermodal taşımacılıkta servis ağlarını yeni ülkeler, multimodal hizmetlerini ise yeni dağıtım ağlarıyla genişleteceklerini belirten Transorient Yönetici Ortağı Nil Tunaşar, ayrıca Çin'de oluşturdukları bağlantılarla bu pazarda iddialı oyunculardan biri olmayı hedeflediklerini söyledi.

Transorient sürdürülebilir çözümlerin payını yüzde 40'a çıkardı

İntermodal taşımacılık alanında hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

Şirketimizin 60. kuruluş yıldönümünü kutladığımız 2021 yılında müşterilerimize tüm taşıma modları ile kesintisiz hizmet verirken, 2014 yılından beri Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında tamamı 45' hcpw konteynerler'den oluşan intermodal ve kısa mesafeli denizyolu taşıma servisini başarıyla sunmaktayız.

2016 yılında Logitrans Fuarı'nda şirketimize verilen Atlas Lojistik Ödülleri'nde Yılın Demiryolu Forwarder'ı ödülüne layık görülmemiz, bunun önemli göstergelerinden birisi.

Şirketimiz, bin adedi ısı kontrollü olmak üzere, toplamda 7 bin adet 45' hcpw konteynere sahip. Bu konteynerlerin tamamı standart bir treylerin hacmindeyken, bazıları ise 34 palet alabilme kapasitesine sahip. Bazı özel, bozulabilir ve yanıcı mal cinsleri dışında tüm mal cinslerini Avrupa'daki 12 ülkeye 6-12 gün transit süre aralığında taşıyoruz. Sunduğumuz bu hizmetimizle dış ticarette önemli bir maliyet avantajı yaratıyoruz.

BÜYÜME HEDEFİNİ YAKALADI

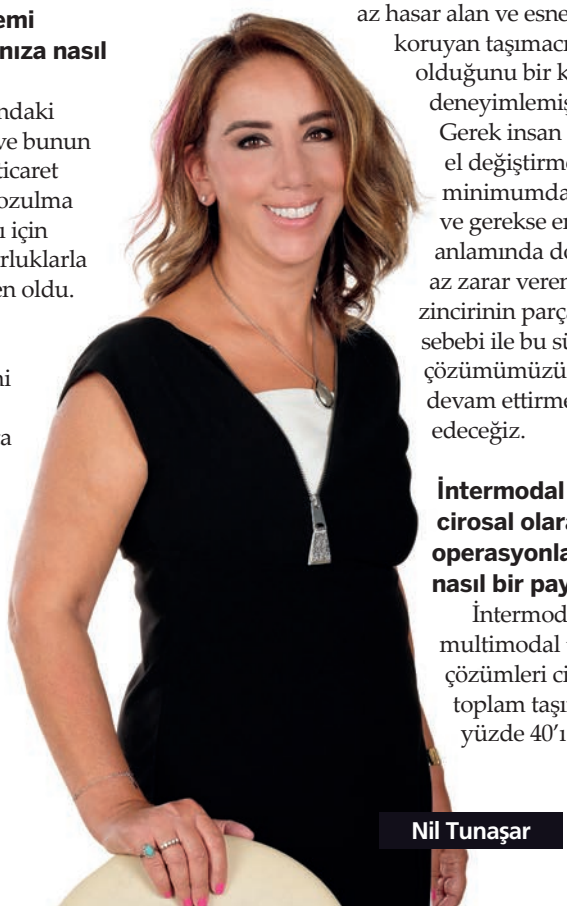
Pandemi dönemi operasyonlarınıza nasıl yansıdı?

Döviz kurundaki dalgalanmalar ve bunun sonucunda dış ticaret dengesindeki bozulma 2020 ve 2021 yılı için planlamanın zorluklarla geçmesine neden oldu. Döviz kurunda beklenmeyen artış ve pandemi nedeniyle ithalatın ihracata göre oldukça ciddi miktarda düşmesi bizler gibi ekipman sahibi firmalar için sevkiyat planlamasında güçlükler yarattı. Bu zor koşullara rağmen şirket büyüme hedefini bu yıl da büyük oranda yakaladık.

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

İntermodal taşımacılık cirosal olarak operasyonlarınız içinde nasıl bir pay alıyor?

İntermodal ve multimodal taşımacılık çözümleri cirosal olarak toplam taşımalarımızın yüzde 40'ı oluşturuyor


Nil Tunaşar

ve her geçen yıl belirli artışlar ile pazardaki payını artırıyor. İntermodal taşımalarımızda en fazla önem verdiğimiz husus planlanan transit sürelerin yakalanması, malzemelerin sevkiyatlarının zamanında ve sorunsuz şekilde gerçekleşmesidir. Aynı zamanda amaçlarımız arasında yer alan düşük karbon salınımı sağlayarak çevreye duyarlı olan bu taşıma şekillerinin kullanım oranını hem firmalarda hem de ülkemizde artırmayı sağlamak da yer alıyor.

HİZMETLERİNİ KOMŞU ÜLKELERE TAŞIYACAK

İntermodal taşımacılık kapsamında ajandanızda neler var?

Lojistikte sürdürülebilirliğin intermodal ile sağlanabileceği görüşüne katılıyoruz.1961'den beri lojistikte sürdürülebilir hizmet ilkesi ile hareket eden şirketimiz Transorient, üzerine düşen tüm sorumluluğu layıkıyla yerine getirmeye çalışmaktadır. Bu amaçla intermodal taşımacılıkta servis ağımızı yeni komşu ülkeler ekleyerek genişletmeyi planlıyoruz. Ayrıca karayolu bağlantılı multimodal hizmetlerimizi genişletmek için de Türkiye'de ve bir Avrupa ülkesinde dağıtım ağları kurmayı hedefliyoruz. Diğer taraftan Çin'de oluşturduğumuz bağlantılarla da bu pazarda iddialı oyunculardan biri olmayı amaçlıyoruz.

İntermodal taşımacılığın geliştirilmesi için hangi adımların atılması gerekiyor?

Kamu ve özel sektörün işbirliği ile ülkemizin lojistik yeteneklerini geliştirerek Türkiye'yi bir lojistik üs konumuna getirebilmek asli amacımız olmalı. Tüm dünyadaki gelişmeleri yakından izleyen sektörel STK'ların bu amaca ulaşmak için oynayabilecekleri rol son derece önemli. Gelişmiş ülkelerde demiryolu taşımacılığının diğer taşıma türlerine oranı %12-14 arasında iken, bu oran Türkiye'de halen %1,5 civarındadır. Demiryolu taşımacılığının artması için iki ana konuda devlet desteği gerekiyor. İlki süreç optimizasyonu. Tüm dünyanın Endüstri 4.0'ın lojistiği hangi boyutta değiştireceğini konuştuğu ve kurguladığı bu günlerde biz de daha az kağıt, daha çok dijitalleşme yöntemi ile maliyetleri düşürmeli ve işlem hızını arttırmalıyız. İkinci konu ise teşvik. Gelişmiş ülke örnekleri incelediğimizde, demiryolu taşımacılığının tüm bu ülkelerde devlet tarafından desteklendiğini görüyoruz. Dolayısı ile sivil toplum kuruluşlarımızın ve kamu yetkililerimizin ortak bir amaç için masaya oturduğunda, bu taşıma türünün hak ettiği noktaya ulaşacağına inanıyoruz

> "Bazı özel, bozulabilir ve yanıcı mal cinsleri dışında tüm mal cinslerini Avrupa'daki 12 ülkeye 6-12 gün transit süre aralığında taşıyoruz. Sunduğumuz bu hizmetimizle dış ticarette önemli bir maliyet avantajı yaratıyoruz."

reysaş logistics konteyner üretim merkeziyle oyunun kuralını değiştirecek

Demiryolunda uluslararası alanda 8.500 45 pwhc, yurt içinde 600.000 ton dökme yük taşıma kapasitesine ulaşan Reysaş Lojistik, Halkalı Terminali'nden yapılan tren çıkışlarının yüklemesinin %46'sını tek başına gerçekleştiriyor. Macaristan, Slovakya, Çekya, Avusturya ve Polonya'ya 4-5 günlük transit sürelerle hizmet sunan şirket, kuracağı konteyner üretim merkeziyle demiryolunda elini daha da güçlendirecek.

Demiryolu taşımacılığında Türkiye'nin en büyük firmalarından Reysaş, bu alanda hayata geçirdiği önemli projelerin ardından şimdi de konteyner piyasasında önemli bir yatırıma imza atmaya hazırlanıyor. Reysaş Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Egemen Döven, dünya piyasasında oluşan konteyner eksikliği, Çin'de üretilen konteynerlerin yüksek maliyetlere ulaşması, yine Çin'de üretilen ekipmanların Avrupa'ya pozisyonlamasına bağlı yüksek maliyetler sebebiyle 2021 yılı başında konteyner üretim merkezi kurma çalışmalarına start verdiklerini açıkladı.

Egemen Döven

HALKALI'DAKİ YÜKLEMELERİN %46'SINI SIRTLIYOR

Egemen Döven, uluslararası demiryolu taşımacılığı alanında 7/24 hizmet sunan Reysaş'ın, Halkalı Terminali'nden haftada 8-10 arası gerçekleşen tren çıkışlarının %46'sını yükleme potansiyeliyle pazar lideri konumunda olduğunu söyledi. Demiryoluyla Macaristan, Slovakya, Çekya, Avusturya ve Polonya'ya yaklaşık 4-5 günlük transit sürelerle hizmet sunduğunu aktaran Döven, pandemi döneminde kontratlı ve düzenli yüklemeleri olan müşterileriyle daha yoğun bir çalışma içerisine girdiklerini ve operasyonel anlamda hiçbir aksama olmadan tüm görüşmelerin internet üzerinden yürütüldüğünü aktardı.

Reysaş Yatırım Holding'in, 2020 yılını yaklaşık 1.200 milyon TL ciro ile kapattığını aktaran Döven, "2021 yılını da yaklaşık %25 büyüme ile bitirmeyi planlıyoruz. 2021 yılı artarak devam eden yükleme taleplerine istinaden demiryolunda yaklaşık 10.000 adetle kapanacaktır" dedi.

"Reysaş Yatırım Holding olarak 2020 yılını yaklaşık 1.200 milyon TL ciro ile kapattık. 2021 yılını da yaklaşık %25 büyüme ile bitirmeyi planlıyoruz. 2021 yılı artarak devam eden yükleme taleplerine istinaden demiryolunda yaklaşık 10.000 adetle kapanacaktır."

32 YILA BÜYÜK BAŞARILAR SIĞDIRILDI

Lojistik servisi hizmetlerine 1989 yılında başlayan Reysaş'ın o günden bugüne yakaladığı büyümeyi rakamlarla anlatan Egemen Döven, şunları aktardı: "Reysaş, ilk olarak 2006 yılında yaklaşık 1.000 çalışanı ve 1.300 adet TIR sayısıyla borsaya kayıt oldu. 2004 yılında uluslararası demiryoluna ilk adımını yaklaşık 100 adet 45 pwhc konteynerle attı, bu sayıyı müşterilerinin hızlı artışı sonucu 2020 yılı sonunda 1000+ getirdi.

2014 yılı sonunda uluslararası TIR taşımacılığını durduran Reysaş, bu bağlamda farklı bir alanda çalışmalarını büyüttü ve yine 2020 yılı sonunda 46 farklı noktada depolama alanında 2.500.000 m2'ye ulaştı. Tüm bu çalışmalarının yanı sıra farklı alanlarda faaliyetlerini sürdüren Reysaş, yılda 70.000 tamamlanmış araç nakliyesine, 200.000 üzerinde kontratlı TIR filosuna, uluslararası tren yolu taşımacılığında 8.500 45 pwhc taşımasına ve yurt içinde 600.000 ton dökme yük taşımasına ulaştı. Depolama alanındaki en önemli müşterileri Toyota, CarrefourSa, Arçelik, IKEA, Sumitomo, Anadolu Motor, Trendyol olan Reysaş, bunun yanı sıra 100'ün üzerinde uzun kontratlı müşteriye sahiptir. Ayrıca en büyük otomotiv üreticilerinden birinin de yaklaşık 4 farklı lokasyonda 100.000 m2 alanla, araç deposu yönetmektedir."

'DEMİRYOLU DAHA CAZİP HALE GETİRİLMELİ'

Demiryolu taşımacılığının daha fazla hizmet talep edilen bir alan haline getirilmesi için yapılmasa gerekenlere dikkat çeken Reysaş Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Egemen Döven, "Öncelikle haftalık tren sayılarının artırılması gerekir. TCDD hizmet kalitesini iyileştirmeli, devlet daha fazla yabancı ve yerli operatörlerin Türkiye'ye ve Türkiye'den hizmet sunması için cesaretlendirici adımlar atmalıdır. Müşteriler demiryolu taşımacılığı konusunda daha aydınlatıcı bilgilendirilmeli ve Türkiye'deki mevcut demiryolu taşımacılığı profili yıkılmalı diye düşünüyoruz" dedi.

Pelin Kurtar

GLOBELINK ÜNİMAR DENEYİMLERİNİ YENİ PAZARLARA TAŞIYACAK

Globelink Ünimar, intermodal taşımacılık hizmetlerini yeni pazarlara taşımaya hazırlanıyor. Beş yıldır Avrupa'nın birçok ülkesine intermodal taşımacılık çözümleri sunduklarını belirten Globelink Ünimar Uluslararası Karayolu ve Intermodal Müdürü Pelin Kurtar, demiryolu taşımacılığında Türki Cumhuriyetler'e olan ilgilerini artırdıklarını, yeni projelerle bu ülkelere gerek vagon gerekse konteyner taşımacılığı alanında faaliyet göstermeyi planladıklarını söyledi.

Globelink Ünimar'ın hizmet ağı hakkında bilgi verir misiniz?

Ünimar markasıyla 1994 yılında başladığımız ticari hayatımıza, 2011 yılında Singapurlu lojistik devi CWT Globelink Group ile yaptığımız ortaklık ile Globelink Ünimar ismiyle devam etmekteyiz. Globelink Ünimar olarak, CWT Globelink gibi güçlü bir hizmet ağının parçası olarak uluslararası denizyolu, havayolu ve karayolu ana hizmetlerinin yanında yurtiçi taşımacılık, depolama, ETGB, proje ve kombine taşımacılık, e-ticaret lojistiği, bozulabilir (perishable) kargo hizmetleri de dahil olmak üzere entegre lojistik hizmetlerini de kapsayan tedarik zinciri fonksiyonlarının tamamında hizmet sunmaktayız.

32 ülkede 100'den fazla Globelink ofisi ile birlikte geniş bir acente ağının gücü ile hareket etmeye devam ediyoruz. Bu güçle birlikte, iş ortaklarımıza hammadde tedarik planlama aşamasından itibaren ürünün teslimine kadar olacak tüm tedarik zinciri adımlarında uçtan uca her türlü lojistik hizmeti sağlıyoruz. Türkiye'de ise İstanbul, İzmir, Bursa ve Mersin olmak üzere dört merkezden oluşan bölge yapımız ile 81 ile ulaşarak uçtan uca lojistik faaliyetlerini kesintisiz hayata geçiriyoruz.

AVRUPA'YA İNTERMODALLE ULAŞIYOR

İntermodal taşımacılıkta hangi bölgelere ulaşıyorsunuz?

Globelink Ünimar olarak, beş yıldır başarıyla sürdürdüğümüz intermodal taşımacılık çözümlerimiz ile tüm taşıma modlarına entegre olarak kesintisiz, hızlı, güvenli ve esnek hizmet sunmaya devam ediyoruz. Müşterilerimizin yüklerini, demiryolu, denizyolu ve karayolu servislerimiz ile entegre ederek başta İngiltere, Almanya, Belçika, Fransa, İrlanda, İspanya ve İtalya olmak üzere Avrupa'nın birçok ülkesine gönderiyoruz. Diğer yandan demiryolu taşımacılığında Türki Cumhuriyetler'e olan ilgimizi de artırmış bulunmaktayız. İlerleyen dönemde yeni projelerimizle bu ülkelere gerek vagon gerekse konteyner taşımacılığı faaliyetlerimizle faaliyet göstermeyi planlıyoruz.

Bu alanı geliştirmeye dönük gündeminizde neler var?

Küresel ısınma ve iklim değişikliği nedeniyle lojistik ve tedarik zinciri sektörü karbon ayak izlerini azaltmanın yeni yollarını değerlendirirken, bu noktada en başarılı seçeneklerden biri olan intermodal taşımacılığın hızlı, esnek ve çevreci özellikleri her geçen gün daha fazla şirketin kendisine yatırım yapmasını sağlıyor. Diğer yandan siyasi otoriteler ve düzenleyici kurumlar da emisyon oranlarını azaltmak için çeşitli düzenlemeleri devreye alıyorlar. Avrupa Yeşil Mutabakatı

(Green Deal) da karbon ayak izini sıfırlama çabası ve bu doğrultuda daha yeşil bir ticaret ile taşımacılık yaratma isteği ile bunun en önemli örneklerinden.

Dijitalize ve minimum insan temaslı ticaretin yoğunluğunu artırması ile intermodal tedarik zincirinin değerini daha da artıracağını düşünüyorum. Biz de dünyada meydana gelen tüm gelişmeleri ve değişimleri yakından takip eden; bu gelişmeleri koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışıyla sürdürülebilir iş kalitesine entegre eden bir firma olarak, uzun yıllardır hizmet verdiğimiz bu alandaki varlığımızı daha da derinleştirmeyi planlıyoruz. İntermodal taşımacılığın dijitalleşmeye endeksli olarak gelişmeye devam edecek olmasının bilinci ile teknolojik altyapımızı geliştirmeye, süreçlerimize aktarmayı sürdüreceğiz. Global ticaret dengesi, konjonktürel değişim, müşteri taleplerinde oluşan farklılıklar, küresel tedbirler gibi başlıkları da göz önünde bulundurarak, intermodal taşımacılıktaki faaliyetlerimizi artırmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Ülkemizin stratejik konumu ve Avrupa, Orta Asya, Orta Doğu, Kafkasya ve Kuzey Afrika'ya erişim imkanı sağlayan yüksek lojistik potansiyeli nedeniyle önümüzdeki dönemde, yeni ülkeleri servis ağımıza eklerken, sunduğumuz intermodal taşımacılık alternatifleri ile ülkemiz ihracatını destekleyecek, daha rekabetçi ve sürdürülebilir bir taşımacılık sistemi sağlamayı planlıyoruz.

'DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ GELİŞTİRİLMESİ GEREKİYOR'

Türkiye'de intermodal taşımacılığın geliştirilmesi için neler yapılması gerekiyor?

Kısa ve orta vadede intermodal taşımacılığın ilerletilmesi noktasında demiryolları önemli bir başlık olarak öne çıkıyor. Demiryolu ağının genişletilmesi, mevcut ağın modernize edilmesi, limanlarla olan bağlantılarının genişletilmesine ek olarak sanayi bölgeleri ve lojistik merkezlerinde modlar arası geçişe olanak sağlayacak altyapıya ihtiyaç duyulduğunu söyleyebilirim. Globelink Ünimar olarak, Avrupa'da deneyimlediğimiz bu hızlı adaptasyonu kendi ülkemizde de gerçekleştirmek en büyük hedeflerimiz arasında yer alıyor. Kurulduğumuz günden bu yana vizyonumuz, misyonumuz ve değerlerimiz doğrultusunda lojistik ve tedarik zinciri sektöründe en iyi hizmeti sunma amacıyla kendimizi sürekli geliştirmeye devam ediyoruz. Değerlerimizden ödün vermeden sürdürülen bu yapı içinde hem çalışanlarımıza hem partnerlerimize hem de çevreye saygılı bir şekilde sürdürdüğümüz büyümemizi önümüzdeki dönemde de devam ettirme hedefindeyiz.

'PANDEMİDE İNTERMODAL FAALİYETLERİMİZİ ARTIRDIK'

Pandemi döneminin intermodal taşımacılığa etkilerini de değerlendiren Globelink Ünimar Uluslararası Karayolu ve Intermodal Müdürü Pelin Kurtar, şunları aktardı: "Pandemi, tüm sektörleri etkilediği gibi lojistik sektörünü de olumsuz etkiledi. Özellikle pandeminin ilk döneminde sınır kapılarının kapanması, karayolu taşımacılığının durma noktasına gelmesi, uçuşların iptal edilmesi gibi etmenler farklı taşıma modlarına sahip olmanın riski azaltmadaki önemini bir kez daha ortaya koydu. Bu zorlu dönemde esnek, hızlı ve en az temasla taşıma yapmanın yollarından biri olarak intermodal taşımacılık ön plana çıktı. Pandemi ile beraber temasın en aza indiği taşımacılık modları, tedarik zincirinin devamlılığını sağlamaya yönelik talebin yanı sıra çevreci teknolojilerde yaşanan ivmelenme ile beraber daha da fazla ilgi gördü. Bu özellikleri sayesinde intermodal taşımacılık, yarattığı hız avantajı ve esnekliği sayesinde de kendisine olan ilgiyi artırmaya başladı. Globelink Ünimar olarak bu süreçte bölgesel ve global önlemleri yakından takip ederek hızlı bir şekilde adapte olduk ve intermodal taşımacılık faaliyetlerimize hız verdik. Sunduğumuz hızlı, güvenilir, doğa dostu ve esnek lojistik çözümlerimizle pandeminin yarattığı olumsuzlukları da azaltarak müşterilerimizin yüklerini istedikleri her noktaya güvenle teslim ettik."

TLS uluslararası arenaya intermodal gücüyle çıktı

Gülşah Çehreli

TLS Lojistik, yurt içi taşımacılığındaki tecrübesini ve uzmanlığını Uluslararası Karayolu ve İntermodal Taşımacılığı hizmetiyle birleştirdi. Başta Almanya, Hollanda, Belçika, İtalya olmak üzere Avrupa hattında avantajlı servisler sunduklarını vurgulayan TLS Lojistik Uluslararası Karayolu ve İntermodal Taşımacılığı Direktörü Gülşah Çehreli, hizmetlerini yakın zamanda tüm Avrupa, Balkanlar, BDT ülkelerine yayacaklarını söyledi.

Uluslararası karayolu ve intermodal taşımacılık hizmetlerine ne zaman başladınız?

Sürekli gelişen, daha etkin ve verimli bir şekilde sürdürülebilirlik hedefimiz hizmet kollarımızı genişletmek müşterilerimize her alanda daha etkili hizmetler verebilmek adına, mevcut iş hacmimizin önemli bir payını oluşturan yurt içi taşımacılık hizmetlerindeki uzmanlık ve tecrübemizi bu yıl Mayıs ayı itibariyle itibarıyla Uluslararası Karayolu ve İntermodal Taşımacılığı hizmetiyle birleştirdik. Türkiye'den demiryolu bağlantısıyla veya denizyolu Ro-Ro bağlantısı ile Avrupa'nın birçok noktasına 45'lik box ekipmanlarımızla ulaşım avantajları sağlamaya başladık.

KARAYOLUNA ALTERNATİF YARATTI

İntermodal taşımacılık hizmetlerinizi yoğunlaştırdığınız bölgeler ve sektörler hangileri?

Öncelikle karayolu müşterilerimize alternatif çözüm olarak bu hizmetimizi sunuyoruz. Operasyonlarımız karayolunda olduğu gibi profesyonel bir ekip tarafından takip ediliyor. Her noktada bilgi akışını sağlamak önceliğimiz. İntermodal taşımalarda modlar arası değişim diğer taşımalara göre daha risksiz ve hızlı bir şekilde yapılabilir. Böylece herhangi bir problem anında doğru planlama yöntemleriyle herhangi bir problemin önüne geçmiş oluyoruz. Bu da diğer taşımalardan öne çıkan bir özellik olarak karşımıza çıkıyor. İntermodal taşımaları ekipman ölçüleri dahilinde her tür yük ile uyumludur. Almanya Benelux ülkelerine 8-10 gün arasında bir transit süre ile taşımaları gerçekleştiriyoruz. Başta Almanya, Hollanda, Belçika, İtalya olmak üzere Avrupa hattında servis vermekteyiz. Birçok sektörde; kimya, mobilya, gıda, kozmetik ve ilaç sektörlerine yönelik yoğun taşımalar yapıyoruz.

İntermodal taşımacılık ile müşterilerinize ne tür avantajlar sağladınız?

Pandemi döneminde sınırlarda ve bölgesel olarak alınan önlemler çerçevesinde temassız lojistik modu olması sebebiyle avantajlı konuma geçmiş, sınırlardaki kontrollerden ve beklemelerden muaf duruma gelmiştir.

Böylece müşterilerimize düzenli taşıma, düzenli yükleme, düzenli boşaltma imkânları ve sabit fiyat avantajlarının yanı sıra, diğer taşıma sistemlerine göre olumsuz hava koşullarından çok daha az etkilenme, kontrol ve takip kolaylığı avantajlarını da sağlıyoruz. Bu da intermodal taşımacılığa olan talebi arttırmıştır. Bu talebe paralel olarak bizim de yatırımlarımızı ve aksiyonlarımızı intermodale uygun hale getirdik.

Bununla birlikte temas faktörünü en aza indirmesi ve iş yükünü azaltması gibi konular da intermodal taşımacılığın avantajları arasında bulunuyor. Gerçekleştirdiğimiz her bir intermodal operasyonuyla karbon salınımını minimum düzeyde tutma şansımız oluyor.

KONTEYNER VE ARAÇ FİLOSUNU BÜYÜTECEK

Bu alana dönük büyüme hedefleriniz neler?

Dünya ticaretindeki dönüşümü takip ederek 2021 yılında hizmet alanlarına yeni bir iş kolu ekledik. Sürekli gelişen, daha etkin ve verimli bir şekilde sürdürülebilirlik hedefimiz yeni yönetim modeli yaklaşımlarımız doğrultusunda hizmet kollarımızı genişletmek müşterilerimize her alanda daha etkili hizmetler verebilmek adına tüm yatırımlarımızı piyasa ve sektör koşulları, ekonomik ve ticari birçok veriyi izleyerek gerçekleştiriyoruz. Hacmimizi arttırarak hizmetimizi yeşil mutabakat şartlarına uygun hale getirerek ilerde bu alanda fark yaratmak istiyoruz. Buna uygun olarak konteyner ve araç filomuzu geliştirmek ve Avrupa'nın çeşitli bölgelerinde işbirlikleri yaratmak. Yakın zamanda tüm Avrupa, Balkanlar, BDT ülkelerine komple ve parsiyel olarak deneyimli kadromuz ve geniş network ağımız ile kesintisiz hizmet veriyor olacağız.

Türkiye'de intermodal taşımacılığın geliştirilmesi için nasıl bir yol haritasına ihtiyaç var?

İntermodal taşımacılık modelinin yaygınlaştırılması, doğal kaynakların hızla tükendiği günümüzde her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Türkiye'de kullanılan güzergahların değiştirilmesiyle karayolunun daha az kullanılmasına olanak sağlar. Sunduğumuz çevreci çözümlerle karbondioksit salımı, yakıt tüketimi ve gürültü kirliliğinde ciddi oranlarda azalma sağlanıyor. Aynı tonajdaki yükün karayolu ile taşınması ile kıyaslandığında, intermodal taşıma yüzde 10 daha az karbonmonoksit, yüzde 66 daha az karbondioksit, ortalama yüzde 20 civarında daha az nitrojen oksit salınımı ile yük taşımaya imkân sağlıyor. Buna ek olarak karayolunda 1 litre dizel yakıt ile 1 ton yük ortalama 31 kilometre taşınabilirken bu mesafe 87 kilometreye kadar çıkabiliyor. Bu avantajlarla intermodal taşımacılık, maliyet avantajı sağlaması ve güvenilir bir taşıma yöntemi olmasının yanında karbon ayak izini azaltmakta da geçerli bir çözüm yolu oluyor. Yükü aktarmadan taşıdığımız intermodal taşımacılık sistemi ile karayolu taşımacılığına oranla iklim değişikliğine etkiyi azaltmaya destek oluyoruz.

Bunlarla birlikte, karayolundaki olası gümrük geçişlerinden etkilenilmemesi, müşterilere güvenilir varış zamanı bildirimi sağlanması, planlama açısından daha yalın süreçler oluşturulması, karar verme süreçlerinin sistemde oluşturulmuş sabit kalkış saatleri üzerinden kolaylaştırılması, hizmet kalitesi standardizasyonun artması gibi faydalar sağlar. Bu nedenle farklı modların uygun bir şekilde kombinasyonu yapılan taşımalara ağırlık verilmelidir.

Avrupa'da çok yaygın olarak kullanılan bu modun Türkiye'de yaygınlaşması için doğru alt yapı çalışmalarına yönelik projeleri hayata geçirmek; ayrıca lojistik hizmet alanlara, bu modun maliyet ve çevreye karşı duyarlılıkta sağladığı avantajları daha iyi anlatabiliyor olmak gerekir. Diğer yandan bütün sektörlerin işbirliği içinde olması da büyük önem kazanıyor.

> "Jeopolitik durumu gereğince Türkiye'nin global olarak lojistik ağında daha etkin bir yer edinmesi için intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması büyük önem taşıyor. Bu bağlamda kamu ve özel sektörün, buna yönelik strateji ve hedefler belirleyerek projeler üretmek üzere harekete geçmesi gerekmektedir."

Logitrans® Logistics & Transport'tan Polonya'ya direkt ve aktarmasız BLOK TREN HATTI

Logitrans Lojistik, LogiTrain projesiyle Polonya'ya direkt ve aktarmasız blok tren seferleri başlattı. Bu hizmeti kullanan ithalatçı ve ihracatçılara %15-20 arasında fiyat, %10 daha fazla tonaj, 6 gün gibi bir transit süre avantajı sunduklarına dikkat çeken Logitrans Lojistik Ticari Grup Başkanı Muzaffer Tuna, haftada bir tren ile başlattıkları hizmeti, Temmuz 2022'de 3 trene çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Muzaffer Tuna

Asya hattında Gürcistan ve Azerbaycan geçişli hemen her ülkeye, Avrupa hattında Almanya, Benelüx, İngiltere ve İtalya'ya demiryolu, denizyolu ve karayolu ile tamamlanan multimodal hizmetler sunan Logitrans Lojistik, Polonya Devlet Demiryolları (PKP) işbirliği ile Polonya'ya direkt ve aktarmasız blok tren hattı hizmeti LogiTrain projesini devreye aldı. İlk seferi 24 Eylül'de demiryolu taşımacılığı yetkili organizatörü, satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde faaliyet gösteren Zer'in aracılığı ile Arçelik için gerçekleştirilen bu yeni hatta, her hafta Cuma günleri İstanbul Halkalı ve Polonya Gliwice'den karşılıklı olarak yola çıkacak tren, 6 gün içerisinde varış noktasına ulaşıyor. LogiTrain, sefer başına 36 adet karayolu aracının taşıyabileceği yükü tek seferde taşıyabiliyor. Bu da, ithalat ve ihracat yapan firmalara ekonomik bir çözüm olarak hizmet ediyor. Logitrans Lojistik Ticari Grup Başkanı Muzaffer Tuna, intermodal ve mutlimodal taşımacılık alanında sundukları hizmetleri, Polonya hattına yönelik hedefleri, gelecek planlarını UTA Lojistik'e anlattı.

Logitrans, intermodal taşımacılıkta nereden nereye geldi?

Logitrans intermodal operasyonları, yaklaşık 7-8 yıl önce başladı. 2015 yılında Rusya ile yaşanan diplomatik kriz sonrası, özellikle Rusya ve CIS ülkelerine yönelik operasyonlarımız oldukça etkindi. 2019 yılında Batı Avrupa seferlerimiz başladı. Altyapımız yetkinleştikçe sefer sayısı arttı. Batı Avrupa seferleri ile birlikte yaklaşık 100 adet tenteli/box ekipman sayısına ulaştık. 2021 yılında ise, uzun zamandır altyapısını hazırladığımız ve gerek müşteri gerekse de meslektaşlarımız tarafından takdir ve talep edilen Polonya direkt blok tren servisimiz başladı. Gün itibariyle yaklaşık 150 adet 45'PWHC tipi ekipmanımız mevcuttur. Yıl sonuna kadar 50, 2022 yılında ise en az 100 adet tenteli ve box container filomuza katılmış olacak. Karayolu tarafında ise yaklaşık 250 araçlık bir filomuz hizmet veriyor. Kazakistan'dan Fas'a kadar çok geniş bir coğrafyada haftada ortalama 400 çıkış yapıyoruz.

ASYA VE AVRUPA HATTINDA EFEKTİF HİZMETLER

Hangi bölgelere hangi transit sürelerle ulaşıyorsunuz? Ne tür ürünler taşıyorsunuz?

Asya hattında, demiryolu, denizyolu ve karayolu ile tamamlanan multimodal bir hizmetimiz var. Gürcistan ve Azerbaycan geçişli olarak hemen her ülkeye düzenli seferler gerçekleştiriliyor. Avrupa tarafında ise Polonya blok treni hariç, yine multimodal tipte Almanya, Benelüx, İngiltere ve İtalya hatlarında efektif seferlerimiz var. Bu kapsamda; Polonya'ya 6 gün, Almanya'ya 8 gün, Benelüx'e 8-9 gün, İtalya'ya 6-7 gün, Gürcistan'a 3-4 gün, Azerbaycan'a 6-7 gün, Kazakistan 20-22 gün transit süre aralığında taşıma yapıyoruz. Asya hattında, genellikle hammadde, inşaat malzemeleri, her türlü makine ve tüketim malları taşıyoruz. Taşımalarımız içinde, proje taşımaları ciddi yer tutuyor. Avrupa hattında ise beyaz eşya, tüketim malları, tekstil, her türlü makine taşımalarımız var.

HEDEF HAFTADA 3 TEREN

Polonya'ya yönelik devreye aldığınız LogiTrain hizmeti hakkında bilgi verir misiniz? Bu hizmete yönelik hedefleriniz neler?

Aslında 2 yıldır arka planda çalıştırılan, olgunlaştırılan Logitrain, Türkiye'nin içinde bulunduğu koşullarda büyük ölçüde ithalat yüklerinin bulunabilirliğine ve sürekliliğine bağlı bir proje. Bu kadar uzun zamanda hayata geçirmemizin nedeni de risklerimizi doğru hesaplamak ve doğru yönetmek için yaptığımız, pazar araştırması, ön talep toplama, maliyetlendirme vb. süreçlerin doğru yapılması, çapraz denetimleri ve sağlamalarının uzun zaman alması. Biz en başından beri haftada 5 trenlik bir proje için çalışıyoruz, hedefimiz her gün en az 1 tren kaldırmak.

Araştırmalarımıza göre çok ciddi bir kapasite ve potansiyel var, ancak bunu talep haline dönüştürmek kolay değil. Maalesef, Türkiye'deki ihracatçılar ve ithalatçılar taşıma modu konusunda son derece ön yargılı. Yılların alışkanlığı ile karayolu tekelini kırmak kolay değil. Oysa, en azından Polonya hattında, demiryolu ciddi avantajları

olan bir taşıma modu. Öncelikle %15-20 arasında fiyat avantajı sağlıyor. Transit süre çok daha istikrarlı. Bizim tren projemizin transit süresi 6 gün. Kapıdan kapıya 6-8 gün arası teslimat yapıyoruz. Sınır kapılarında beklemiyoruz, belge, kota sorunlarından etkilenmiyoruz. Kullandığımız box ekipmanlar hırsızlık ve kaçak mülteci sorunlarına karşı mutlak avantajlı, üstelik standart bir TIR ile aynı miktar iç hacim sunuyor, tonaj kapasitesi ise %10 daha fazla.

Eylül ayında başladığımız test seferleri başarılı geçti. Koç Topluluğu Şirketleri'nden satın alma ve tedarik zinciri yönetimi alanında faaliyet gösteren Zer'in organizasyonuyla, ilk taşımalarımız Arçelik yüklerinin taşınması ile gerçekleştirildi. İlk taşımamızı gerçekleştirdiğimiz iki iş ortağımıza da destekleri için teşekkür ediyoruz. Ayrıca, birçok sektör liderleri de LogiTrain'i tercih ederek bu çevreci, sürdürülebilir ve güvenli taşımacılığa destek verdi. Kasım ayından itibaren haftalık karşılıklı düzenli seferlerimiz her Cuma Türkiye Halkalı ve Polonya Gliwice terminallerinden çıkışlı olarak başlayacak. Şubat 2022'de 2. haftalık treni başlatmayı planlıyoruz. 3. tren ise Temmuz 2022 tarihine planlandı. Tabi bunlar biraz da istediğimiz tip ekipman sağlama hızımıza bağlı planlar.

'AKILCI TEDARİK ZİNCİRLERİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKESİNE ODAKLANIR'

Demiryolu direkt tren projelerinin, müşteri tarafının da işe ortak olması ile sürdürülebilir hale geldiğine dikkat çeken Logitrans Lojistik Ticari Grup Başkanı Muzaffer Tuna sözlerini şöyle sürdürdü: "Demiryolu, ülkeler için olduğu kadar şirketler için de stratejik bir araç; tedarik zincirinin sürekliliği ve istikrarı intermodal taşımalardan geçiyor. Bu nedenle, şirketlerimizin uzun vadeli düşünmesi ve bu projelerde elini taşın altına koyması gerekiyor. Polonya trenini hayata geçirmemiz birkaç müşterimizin (Arçelik, LG Electronics, KoçZer, BSH) ısrarlı desteğiyle oldu. Kendilerine buradan teşekkür ediyorum. Bu noktada demiryolu bağlantılı intermodal taşımacılık sistemine ilişkin şu noktalara dikkat çekmek gerekiyor.

» Demiryolu/intermodal taşımalarla ilgili bir takım önyargıların mutlaka kırılması gerekiyor.

» Demiryolu/intermodal taşımalar yavaş değildir. İçinde bulunduğumuz koşullarda karayoluna oranla destinasyona bağlı olarak ya benzer transit süreler söz konusudur ya da 1 gün civarı daha uzun.

» Demiryolu /intermodal taşımalar karayolundan çok daha ucuz olmak zorunda değildir. Benzer veya daha yüksek kalite standartlarında verilen hizmet diğerinden daha ucuz olmak zorunda değil.

» Demiryolu/intermodal taşımalar sürdürülebilirlik gerekliliği çerçevesinde dış etkenlerden daha az etkilendiği için istikrarlı süreler sunar.

» Demiryolu/intermodal taşımalarda hasar riski çok daha düşüktür.

» Demiryolu/intermodal taşımalarda hırsızlık veya mülteci riskleri çok daha düşüktür.

» Demiryolu/intermodal taşımalar, olumsuz hava koşullarından çok daha az etkilenir.

Akılcı tedarik zincirleri, sürdürülebilirlik ilkesine odaklanır, sadece daha ucuz ya da daha çabuk üzerine değil."

Taşıma cironuz içinde intermodal taşımacılığın payı nedir? Yılsonu hedefleriniz neler?

Ciromuz içinde intermodal operasyonların payı yaklaşık % 10. Ama bunun nedeni intermodal sefer azlığı değil, tam tersine karayolu operasyonlarımızın büyüklüğü. Bu yılın hedefi intermodal payını %15 civarına çekmek ve her sene istikrar ile büyütmek. Bu yılsonu yaklaşık 8 milyon euro civarında bir beklentimiz var.

YENİ BİR PROJE YOLDA

Devreye almayı planladığınız yeni projeler var mı?

Öncelikle, Polonya hattımızı büyüteceğiz. Polonya hattını 2022 yılında haftada 3 trene çıkarmamız birçok verimlilik uygulamasına da kapı açacak. Ekipman altyapımızı büyüteceğiz. Polonya hattı hedefine ulaştığında ya da piyasa belli bir doyuma ulaştığında, yine tatlı bir sürpriz ile bambaşka bir hatta yeni bir tren projesi başlayacak. Yine arka planda altyapısını hazırladığımız, pazar araştırmasını ve operasyon altyapısını kurguladığımız bir iş planımız var ancak açıklamak için henüz oldukça erken. Sanırım 2022 3. çeyrekte testlere başlamış oluruz.

Mert Aydın

LOJİSTİK İNTERMODAL PAZARINA HIZLI GİRİŞ YAPTI

Atom Lojistik, intermodal taşımacılık pazarında kısa sürede hızlı bir büyüme grafiği yakaladı. Bu yıl başlattıkları intermodal taşımacılık hizmetlerinde hedeflerinin de üzerinde bir taşıma kapasitesine ulaştıklarını aktaran Atom Lojistik İntermodal Hat Geliştirme Direktörü Mert Aydın, hayata geçirecekleri yeni projeler, gerçekleştirecekleri depo ve ekipman yatırımlarıyla bu alanın ciro içindeki payını gelecek yıl yüzde 35'e taşıyacaklarını söyledi.

Faaliyetlerine 2013 yılında başlayan komple ve parsiyel karayolu taşımacılığı, havayolu, denizyolu, fuar ve proje taşımacılığı, yurt içi dağıtım ve depolama alanlarında hizmet sunan Atom Lojistik, intermodal taşımacılığı da yelpazesine ekledi. Bu yılın 3. çeyreğinde intermodal taşımacılığa yönelik özel bir departman kuran şirket, departmanın başına ise lojistik sektöründe 14 yıllık bir tecrübeye sahip Mert Aydın'ı getirdi. İntermodal taşımacılık alanında kısa sürede ciddi bir başarı yakaladıklarını belirten Atom Lojistik İntermodal Hat Geliştirme Direktörü Mert Aydın, "Dünyayı etkisi altına alan korona virüs salgını lojistik sektörünü de fazlasıyla etkiledi. İntermodal taşımacılık karayolu güzergahlarının kapandığı, denizyolu ekipmanlarının yetersiz kaldığı kriz anında kurtarıcı rolü üstlendi, iyi bir taşıma alternatifi oldu, taşımacıların yeni rotalar oluşturmasını sağladı. Bu durum tüm dünyaya, ülkemize ve şirketimize gelecekteki kriz yönetme taşıma şeklinin açık ara intermodal olduğunu gösterdi" dedi. Aydın, intermodal taşımacılık alanında sundukları hizmetleri, gerçekleştirdikleri yatırımları ve büyüme planlarını anlattı.

FİLOYA 50 ADET YENİ ARAÇ KATACAK

Atom Lojistik hakkında bilgi verir misiniz?

Atom Lojistik, 2013 yılından bu yana lojistik hizmetler sunan, bu hizmetleri sunarken de müşterilerinin ihtiyaçlarını gözeten şeffaf, güvenilir ve inovasyon odaklı sektöründe öncü firmalardan biridir. İzmir Merkez Ofisi'nden sonra İstanbul yapılanması ile birlikte her iki şehirde birden hizmet veren, yine aynı şekilde iki şehirde de tüm lojistik ihtiyaçlarını karşılayabilecek ölçüde depoları bulunan, yurt içinde sunduğu lojistik hizmet kalitesini yurt dışında da sürdüren bir lojistik şirketidir. Yurt dışında Slovenya, İtalya ve Almanya'da ofislerimiz bulunmakta. Bu ofisler aracılığı ile hizmet ağımızı dünya kalitesine çıkararak ve Türkiye'den dünyaya açılan kapı olarak, ülkemizi temsil edebildiğimiz için mutluyuz. Yurt dışı hizmet ağımızı genişletmek için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Atom Lojistik olarak güçlü karayolu filomuz ile Almanya başta olmak üzere, Benelux, Avusturya, İsviçre'ye parsiyel ve komple araç taşımacılığı yaparak bu yola çıktık. Karayolu taşımacılığı hizmetlerimizde sağlamış olduğumuz başarı ve istikrar bizi farklı taşıma modlarında da yatırım ve projeler yapmaya yöneltti. Bugün karayolu taşımacılığının yanı sıra intermodal, havayolu, denizyolu, fuar ve proje taşımacılığı hizmetlerinin tamamını veriyoruz. Yeni açılan departmanlarımız, alanlarında tecrübeli yönetici ve uzman ekipler ile müşterilerimize 7/24 esası ile hizmet sunuyor.

Hizmete başladığımız ilk günden bu yana kaydettiğimiz başarılarda ve büyüme stratejilerimizde müşteri odaklı gerçekleştirdiğimiz çalışmaların, etkin pazar ve piyasa araştırmalarımızın, rekabetçi yapımızın, dijital uygulamalara yatkınlığımızın ve akıllı yatırımlarımızın payı oldukça fazladır. Elbet-

te ki, sahip olduğumuz özmal araçların ve ekipmanların da başarımıza, sürdürebilirliğimize katkısı büyüktür. Şu anda şirket filomuzda 550 adet özmal römork, 25 adet minivan/panelvan tarzı araç, 50 adet 45' Swap-Body konteyner ve 100 adet 45 HCPW bulunmaktadır. Bu sayı her geçen gün günümüz koşullarına ve ihtiyaçlarımıza göre artış göstermektedir. Bu kapsamda Kasım ayında 50 araçlık bir filo yatırımı planlıyoruz.

Şirket olarak tüm dünyayı olduğu gibi lojistik sektörünü de etkileyen pandemi sürecinde hizmetlerimize ara vermeksizin devam ettik. Bu çalışmalarımız bize geçtiğimiz sene %75 oranında büyüme sağladı. Bu büyümelerin olağanüstü şartlarda gerçekleştiğinin altını çizmek isterim.

İntermodal taşımacılık hizmetlerine ne zaman başladınız? Sunduğunuz hizmetlerden söz eder misiniz?

İntermodal Departmanımız 2021 yılının 3. çeyreğinde kurulan en yeni departmanlarımızdan birisi. Yeni bir departman olmasına rağmen intermodal taşıma hizmetlerimiz müşterilerimizden tam not aldı. Yüklemelerimizde devamlılığı ve acente iş birliklerini sağlayabildik, bu ivme sayesinde yatırımlarımızı hızlandırdık. Hali hazırda intermodal taşımacılık hizmetlerimizi şirketimize ait 100 adet 45' HCPW konteyner, 50 adet 45' Swap-Body konteyner, yurt içinde kullandığımız 25 adet çekiciyle sürdürüyoruz. Konteyner taşımacılığımıza ek olarak mevcut özmal römorklarımızın intermodal taşıma organizasyonlarını da sağlıyoruz. Şirket olarak kullandığımız bu yöntem sayesinde çevreye duyarlı yaklaşımımızı sürdürerek, daha az emisyon konusunda ısrarcıyız. Bu kapsamda karbon ayak izi uygulamaları konusunda çalışmalarımız bulunuyor. Yeni araçlarımızı Euro 6 normlarında çevre dostu olarak sipariş ediyoruz. 5 yıl içinde elektrikli çekiciye geçiş sürecini hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Küresel dinamiklere en uygun ve zararsız taşıma yapmak önceliklerimiz arasındadır. Sorumluluklarımızın farkındayız ve bu konuda da farkındalığı yüksek bir şirketiz.

İntermodal taşımacılık operasyonlarınızı nasıl organize ediyorsunuz? Hizmetlerinizi yoğunlaştırdığınız sektörler ve bölgeler hangileri?

Müşteri portföyünün çok çeşitli olması taşınan ürünlerin de çeşitliliğini beraberinde getiriyor. Sıklıkla taşıdığımız tekstil malzemesi, oto aksamı, yedek parça, medikal malzemelerin yanı sıra yanıcı malzeme ya da taşıma esnasında özel donanım gerektiren tüm yüklerin taşımasını titizlikle gerçekleştiriyoruz. Özel yükler için özel ek donanımlara ve bu malzemeleri hasarsız olarak taşıyabilme imkân ve kabiliyetine sahibiz. İntermodal taşımacılık alanında her gün düzenli çıkışlarımız bulunmakta. Bu çıkışları Pendik, Yalova, Çeşme limanlarının yanı sıra Halkalı Gar Gümrüğü üzerinden kara treni aracılığı ile de yapıyoruz. Taşımalarımızı Avrupa genelinde sürdürüyoruz. İtalya, Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa, İngiltere taşımalarımız yoğun olarak devam ediyor, bu ülkeler bizim ana hatlarımızı oluşturuyor. Ana hatlarımıza ek olarak Avrupa'dan aktarmasız olarak Gürcistan ve Ermenistan'a da intermodal taşımacılık hizmeti sağlıyoruz.

Bu hizmetleri ekipman gücümüzün yanı sıra alanında uzman, genç ve dinamik ekibimize borçluyuz. Hep birlikte kısa zamanda çok büyük projelerin sorumluluğunu üstlendik. Bu vesile ile öncelikle Atom Lojistik Yönetim Kurulu Başkanımız Onur Okumuş'a ve Genel Müdürümüz Hasan Kavcı'ya bize olan inancı ve desteği için, sonrasında da ekip ruhunu sağlayıp her gün daha iyisini yapmak için kollarını sıvayan ekip arkadaşlarıma sizlerin aracılığı ile teşekkürlerimi sunarım. Arkamızda bu güç ve içimizde daha iyisini başarma isteği varken sektörümüzün başarılarımızdan daha sık bahsedeceğinden hiç şüphem yok.

CİRONUN %35'İ İNTERMODALDEN GELECEK

İntermodal taşımacılık cironuz içinde nasıl bir pay alıyor? Bu alana dönük gerçekleştirdiğiniz ve gündeminizde olan yatırımlar neler?

Şirket ciromuzun yüzde 20'lik bölümünü intermodal taşımalarımız oluşturmaktadır. Gelecek sene için bu oranı en az yüzde 35 seviyelerine ulaştırmayı hedefliyoruz. En yeni departmanlarımızdan biri olmasına rağmen belirlemiş olduğumuz stratejiler ve kurumsal ön görülerimiz ile birlikte intermodal taşımacılığa ciddi oranda yatırım yaptık. 2021 yılının kısıtlı bir zaman diliminde yakaladığımız başarımız bize bugünden 2022 yılı için ek yeni ekipman alma planları yaptırmıştır. 2022 yılının ilk çeyreğinde yeni ekipmanlarımız da filomuza katılacak, hizmet gücümüze güç katacak. Yılın son 3 ayında yeni projelerimizi hayata geçirerek, mevcut müşterilerimizi portföyümüzde tutarak, aynı zamanda yeni müşteri kazanımlarımızla da büyümeye devam etmeyi planlıyoruz. 2021 bizim için başlangıç yılıydı ve her riski göze alarak bu sürece başladık, ancak kısa zamanda hedeflediğimizin çok üzerinde bir taşıma kapasitesine sahip olduk. Gelecek yıl da bu artışın sürdürülebilir olması için planlarımız, stratejilerimiz hazır.

Dijitalizasyon kavramını hayatımıza, iş yapış şekillerimize entegre ediyoruz. Çünkü biliyoruz ki, dijitalleşme tercihten çok zorunluluk haline gelen günümüzün temel dinamiklerinden biridir. Değişimlerin takipçisiyiz, gündemimizi güncel gelişmelere göre şekillendiriyoruz ve en yeninin takipçisi, uygulayıcısı durumundayız. İntermodal yatırımlarımızı da akıllı uygulamalar ve yeni çağ gerekliliklerine göre dizayn ediyoruz. En büyük hedeflerimizden bir tanesi, tüm ekipman filomuzu intermodal taşımalarına uygun olarak dizayn etmek ve intermodalite kullanım oranımızı maksimum düzeye çıkarmak olacaktır. Yılın son çeyreğini yeni bir yatırım ile kapatıyoruz. İstanbul Büyükçekmece'de 5 dönümlük bir alan üzerine kurulu intermodal altyapısına sahip lojistik deposunu hizmete aldık. İntermodal organizasyonlarımızın lojistik aktarma ve depolama işlemlerini bu tesisimiz üzerinden yapmaya başladık. Kendimize ait bir depolama alanının olması müşterilerimize sunacağımız hizmet kalitesini artıracak ve süreçlerimizi hızlandıracaktır.

İSTİHDAM YATIRIMLARI SÜRECEK

Taşıma operasyonlarında yakaladıkları başarıyı alanında uzman bir kadroyla birlikte devam ettirmeye kararlı olduklarını vurgulayan Atom Lojistik İntermodal Hat Geliştirme Direktörü Mert Aydın, "Hemen her gün çalışma arkadaşlarımızın sayısı artıyor. Şu anda 110 kişilik profesyonel beyaz yaka ekibimizle müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Bunu büyütmeye kararlıyız. Hizmetlerimizi sağlarken genç meslektaşlarımıza, yeni mezun arkadaşlarımıza fırsat tanıyoruz, şirketimiz bünyesinde staj imkânı sunuyor, mesleki gelişimlerini sağlıyoruz. Gençliğin enerjisinden yararlanmak, gençlerimize destek olmak için bunu her zaman yapmaya devam edeceğiz" dedi.

İNTERMODAL HİZMETLER online platforma taşındı

Türkiye'nin ilk online intermodal taşımacılık platformu olan IntermodalOnline, intermodal hizmeti arayan ihracatçı firmaları, bu alanda hizmet sunan lojistik firmalarıyla buluşturuyor. Şirketin sisteminde, 30'dan fazla lojistik firmasının ve 60'dan fazla ülkede, 300'den fazla terminalden hizmet veren 40'ı aşkın operatörün servis detayları bulunuyor. Platformdan haftalık olarak 5.000'den fazla sefer bilgisine ulaşabiliyor.

Yükünüzü Intermodal ile buluşturuyoruz...

IntermodalOnline

Intermodal Bilgi Teknoloji Hizmetleri ve Ticaret Ltd. Şti. bünyesinde yaklaşık bir yıl süren yazılım çalışmalarının ardından Ağustos 2018'de kurulan IntermodalOnline, Türkiye'nin ilk online intermodal servis sağlayan platformlarından biri. İhracatçı firmaların tamamen ücretsiz olarak site üzerinden, Türkiye'nin en güvenilir lojistik firmalarına ulaşarak intermodal taşıma teklifi talep edebildiğini belirten IntermodalOnline kurucusu Caner Denizci, "Bugün Türkiye'de ve Avrupa'da navlun ve servis talep edilebilen birçok uygulama olduğunu görüyoruz. IntermodalOnline sadece intermodal hizmeti veren operatör ve lojistik firmalarına odaklanmış durumdadır ve bu anlamda bir ilke imza atmıştır" dedi.

ONLINE ORTAMDA HİZMET ÜRETİYOR

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

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

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

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

IntermodalOnline nasıl bir portföye sahip? Kimler nasıl üye olabiliyor?

IntermodalOnline üzerinden bugün 30'dan fazla lojistik firmasına ulaşarak teklif talep etmek mümkün. Sitemiz 60'dan fazla ülkede, 300'den fazla terminalden hizmet veren 40'ın üzerinde operatörün servis detaylarını içermekte. Haftalık olarak 5.000'den fazla sefer bilgisine ulaşabiliyorsunuz. Sitemize TİO belgesi olan tüm lojistik firmaları, tüm tren ve RO-RO operatörleri üye olabiliyorlar. Yapmaları gereken tek şey bizimle irtibata geçmek. Üye olan lojistik firmaları ihracatçı taleplerini anında alırken, operatör firmalar da servislerini güncel bir şekilde pazara duyurmuş oluyorlar. İhracatçı firmalar için sitemiz tamamen ücretsiz. 7/24 siteye girip teklif talebinde bulunabilirler.

45' HCPW KONTEYNER KİRALAMA HİZMETİ SUNUYOR

Kısa ve uzun vadeli büyüme stratejiniz ve hedeflerinizi aktarır mısınız?

Kısa vadede sitemizi Türkiye'deki tüm ihracatçı firma, STK ve birliklere duyurmayı amaçlıyoruz. Orta vadede ise Avrupa ve Amerika'dan lojistik firma ve operatörleri üye yapmak gibi bir hedefimiz var. Uzun vadede ise intermodal taşımacılık denildiğinde Asya, Avrupa ve Amerika'daki tüm paydaşların ortak kullandığı ve yer aldığı bir portal olmayı hedefliyoruz. Biraz önce verdiğim örnekler gibi, sadece Türkiye'de değil, Amerika ya da Avrupa'daki tüm ihracatçıların kullanabileceği bir ara platform olmak hedefimiz. Bir teknoloji firması olarak ayrıca konteyner takip sistemleri üzerinde çalışıyoruz. Tamamen yerli üretilecek ve konteynere uygun uzun

Caner Denizci

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

'KRİZİN SEBEBİ KUTULARIN YANLIŞ YERDE OLMALARI!'

45' HCPW Intermodal konteyner kiraladığınızı belirttiniz. Son dönemde yaşanan konteyner krizinin sebepleri ve gelecek için öngörüleriniz nelerdir?

Bu soruya tek bir cümle ile cevap vermem gerekseydi şunu söylerdim. "Krizin esas sebebi 'kutuların' yanlış yerde olmaları!" Önce bazı gerçekleri rakamsal olarak aktaralım.

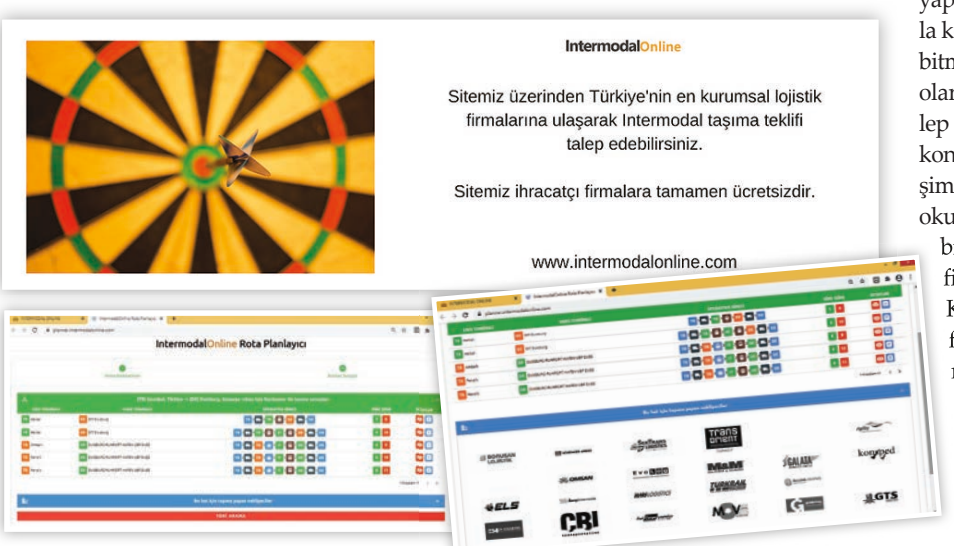
» Dünyada üretilen konteynerlerin %97'si Çin'de üretilmektedir.

» Dünyada taşınan yüklerin %84'ü denizyolu ile yani konteynerler ile taşınmaktadır.

» Bugün dünyada 180 milyon konteyner dolaşımdadır.

» Dünyanın en yoğun limanı Shanghai geçen sene 43 milyon TEU konteyner elleçlemiştir.

Mart 2020'de pandemiden dolayı kapanmalar başladı. Çin ilk normale dönen ülke oldu, birikmiş siparişler ve üretimdeki artış konteynerlere olan talebi arttırdı. Özellikle Christmas ve tatil sezonundaki tüketim artışı sebebi ile Çin elindeki konteynerleri Amerika/Pasifik hattına yönlendirdi. Sorun şu ki giden kutulardan sadece %40'ı Çin'e geri dönebildi. Kapanmaların sona ermesi, ülkelerin normalleşmesi ile artan talebe konteynerler hatları da, limanlar da, depo ve dağıtım firmaları da yetişemediler. Tam bir domino etkisi ile konteyner tedariği zorlaştı, navlunlar 5-6 kat arttı. 2020 sonunda 2.000 USD olan 40' HC fiyatı bugün 4.300 USD'lara çıkmış durumda.

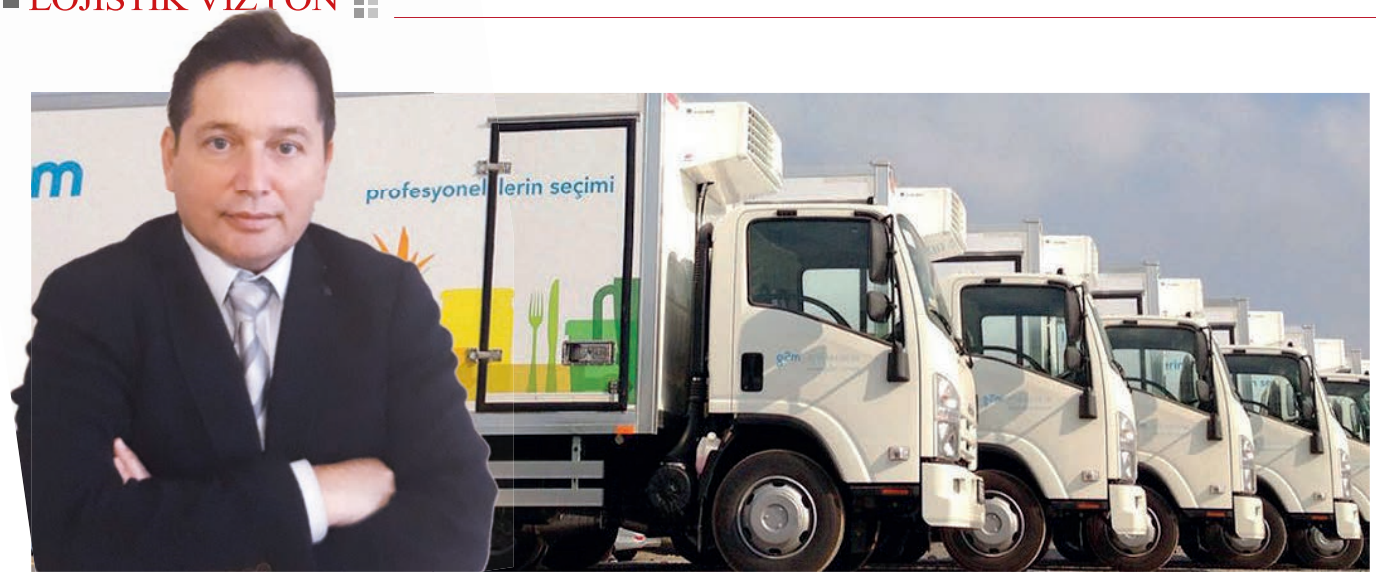


IntermodalOnline

'KONTEYNER ÜRETİMİ AKILLICA BİR ADIM'

Türkiye özelinde neler oldu?

IntermodalOnline bugün sahip olduğu ve yönettiği 300+ 45' HCPW konteyner ile piyasadaki en büyük intermodal konteyner yatırımcısı/işletmecisi olmuş durumda. Türkiye'de intermodal taşımacılık hizmeti veren orta ve büyük ölçekli tüm firmalar müşterimiz. Konteyner krizinin bir sonucu olarak çok net gördüğüm bir trend var. Büyük ve orta ölçekli firmalar gibi artık "butik" olarak adlandırdığım lojistik firmaları da konteyner yatırımı yapmaya başladı. Çok akıllıca bulduğum bu süreç aslında bir ders niteliğinde. Firmalar konteyner kiralayan ya da ticaretini yapan şirketlere bağımlı olmak istemiyorlar ve kendi kapasitelerine göre ekipman satın alıyorlar. Piyasadan gözlemlediğim, müşteriler ile yaptığım sohbetlerden gördüğüm kadarıyla konteyner krizi 2022'nin sonuna kadar bitmeyecek. Konteyner krizinden bağımsız olarak intermodal ekipmanlara olan talep azalmayacak. Son olarak, Türkiye'de konteyner üretimi konusunda bazı girişimlerin olduğunu görüyoruz. Basından okuduğumuz kadarıyle örneğin Reysaş bir çalışma içerisinde. Benim bildiğim 2 firma daha yoğun bir şekilde çalışıyor. Kocaeli'de bulunan ANZ ROBOTIC bu firmalardan bir tanesi. Pandemi sürecinin hepimize öğrettiği bazı dersler var, dışarıya bağımlılık konusunda. Özellikle intermodal tipi 45' HCPW kutuların Türkiye'de üretilmesi çok akıllıca olurdu. Sadece Çin'de üretilen 45' HCPW konteynerlerin Avrupa'ya, Türkiye'ye teslimatı bile 9-12 ayları bulabiliyor. Türkiye coğrafi lokasyon avantajını burada çok iyi kullanabilir. Teslimat süreleri 9-12 aydan 5 güne kadar düşürülebilir!



Tedarik zinciri ve lojistiğin ayarlarını

NASIL YENİDEN KURGULAYABİLİRİZ?

Bora TANYEL
G2meksper & DFU Tedarik Zinciri Direktörü

"Hangi sektörde olursa olsunlar, işi lojistik ve tedarik zinciri olanlar, bu yeni normali yeni bir tedarik, planlama, operasyon, müşteri ilişkileri ve yönetim tarzına taşımak ve süreçlerini, kalıcı olarak, "bir sonraki yeni normal(ler)" için dayanıklı, çevik ve esnek hale getirmek zorundalar…"

Mc Kinsey'in bir araştırmasına göre, 2019'da başlayıp hala devam eden ve tek tek hepimizin yaşam tarzını ve tercihlerini, büyük resimde ise tüm dünyadaki alışkanlıkları, iş yapış şekillerini, ticareti, tüketimi, siparişi, teslimatı, tedariki, planlamayı, dağıtım ve depolama sistemlerini değiştiren süreçte, global tedarik zinciri liderleri 4 konuda büyük zorluklar yaşadıklarını ve bu 4 konuda ciddi bir dönüşüm ve değişim beklediğini aktarmışlar:

1. Tedarik ağı ve ayak izi (supplier footprint)
2. Üretim ve dağıtım ağı ve ayak izi (distribution footprint)
3. Belirsizlik, işgücü kayb, tedarik kesintisi ve değişen trendlere bağlı Planlama Sistemlerinin talebin gerisinde kalması;
4. Mevcut digital çözüm ve teknolojilerin bir bölümünün bahsi geçen süreçte onlara yukarıdaki nedenlerle destek olamaması;

Bu 4 soru aslında bizi düne kadar basit bir beklenmedik durum senaryosu olan tedarik zinciri ve lojistik dayanıklılığı/sürdürülebilirliği (reslience) konusunun; aslında hem tedarik zinciri hem lojistik süreçler hem de işletmeler için yeni bir normal olduğu ve belirsizliğin sürekli birlikte yaşanması gereken bir verili durum olduğu sonucunu ortaya koyuyor. Çünkü, artık standart anlamda bir "just-in-time" maalesef yok ve varsa da geçtiğimiz 3 senede iyi bir sınav vermedi. Tedarikçiler ürünleri üretim ya da satış için öngörülen taahhütlerinde gönderemiyor ya da göndereememe riskini taşıyor. Distribütörlüklerden yapılan dağıtım eskisi kadar güvenilir değil ve aksayabiliyor. E-ticarette eve teslimatın patlaması ile makro sevkiyatta zafiyetler yaşanırken, kaynakların mikro taşımaya kaydığını gözlemliyoruz. Fiziksel mağazalar yerlerini sanal mağazalara devrediyor. Tüketici "drop size" ve sipariş frekansı "e-ticaretin sağladığı konfor ile" küçülür ve sıklaşırken, emniyet stoklarının belirsizlik nedeni ile arttığına, bunun birçok şirketi ve işletmeyi karlılık ve nakit akışı anlamında zorladığına tanık oluyoruz. Hiçbir zaman olmadığımız kadar hızlı ve esnek olmamız gereken bir dönem yaşıyoruz, yaşamaya da devam edeceğiz. Lojistik ve tedarik zinciri süreçlerinde kullandığımız birçok teknoloji ve digital çözüm, pandemi dönemindeki kapanma ve belirsizlik, normalleşme sonrası oluşan patlama ile yetersiz ya da eski (out of date) kaldı… Şimdi, neredeyse her teslimatta, her talep öngörüsünde, müşteri ile ama direkt, ama sosyal medya üzerinden, ama alternatif yollar ile konuşmamız ve onun ile iletişimi kişiselleştirmemiz gerekiyor.

"Bundan endişe duymalı mıyız? Hayır..."

Öncelikle, bardağın dolu tarafına bakalım. İşi lojistik ve tedarik zinciri yönetimi ve icrası olanlar öncelikle şundan memnun olmalılar; artık işletmelerin salt bir maliyet merkezi ve destek birimi olmaktan çıkıp, işlerinin kendisi oldular. Hepsinin eline sağlık, içinde bulunmuş olunan kapanma döneminde de bunu özverileri, çözümleri ve yüksek mesaileri ile herkese kanıtlamış oldular… Ama, artık, hangi sektörde olursa olsunlar, işi lojistik ve tedarik zinciri olanlar, bu yeni normali yeni bir tedarik, planlama, operasyon, müşteri ilişkileri ve yönetim tarzına taşımak ve süreçlerini, kalıcı olarak, "bir sonraki yeni normal(ler)" için dayanıklı, çevik ve esnek hale getirmek zorundalar…

Doğru bir benzetme olur mu bilmiyorum ama en başta lojistik ve büyük resimde de tedarik zinciri artık hiç olmadığı kadar "sıvı formu" içinde olmalıdır. Hangi kabın içinde olursa olsun, hem onu dolduracak, hem de ona şekil verecek kadar esnek, değişikliğe açık ve her şeyden önce dayanıklı olmalıdır. Bunun somut örneklerini; halihazırda çalışmakta olduğum Yıldız Holding çatısı altındaki, EDT sektöründe ulusal ve global restoran, otel, kafe ve yemekhane zincirlerine gıda ve gıda dışı tedarik ve mikro dağıtım çözümleri sunan g2meksper deneyiminden vermeme izin verin:

1. İş birliğini benimseyin, (rakipleriniz ile bile);

Bir sonraki yeni normal, şimdiki yeni normal gibi önce varlığımızı test edecek bir yeni normal olabilir. En çok hangi konuda zorlandı isek, o konuda şimdiden bunun için, değişim için hazırlıklı olmalı ve hem

müşterilerimiz ile hem çözüm sağlayıcılarımız ile hem de paradoksal olacak ama rakiplerimiz ile de belirli konularda işbirliği içinde olmamızda fayda var. Çünkü, bunların hepsi içinde olduğumuz eko-sistemin bir parçası ve yeni normal bir ekosistemi tehdit eden bozucu bir yeni normal de olabilir. Doğayı örnek alalım. Doğada, aynı eko-sistemin oyuncuları arasında, koşulsuz bir iş birliği mevcut. Timsahlar kuşların dişlerini temizlemesine izin verir, kuşlar da onların dişlerindeki parçalardan beslenirken başlarına bir şey gelmeyeceğinden emindirler. Vücudumuzda bizimle birlikte yaşayan yaklaşık on bin farklı tür bakteriyle kurduğumuz ilişki, liken birliği, arılar ve çiçekler, tahıllar ve nitrifikasyon bakterileri, kürdan kuşu ve gergedan gibi pek çok mutualist ilişki bulunur. Bütün bu iş birlikleri aslında aynı ekosistemde birbirinin varlığının sürdürülebilirliğine dönük birer iş birliğidir.

G2meksper, bu zor dönem içinde, kendi atıl kapasitesinin önemli bir bölümünü, aynı ekosistemdeki diğer holding içi ve dışı oyunculara (orta – küçük ölçekli EDT tedarikçileri, üreticileri, restoran ve kafe zincirleri,) açtı. Bu paylaşım ve iş birliği; bahsi gelen oyuncuların krizden daha az etkilenmesini sağlarken, g2meksper'in de atıl kapasitelerinin yarattığı giderleri bir ölçüde bir gelir kalemine dönüştürmesine yarar sağladı. Bu ilişki, post-pandemik dönemde de artarak devam etti ve g2meksper, bugün, zincir müşterilerine ve bahsi geçen EDT oyuncularına kendi satmadığı ve tedarik etmediği ürünlerde de lojistik ve mikro dağıtımı çözümü sağlıyor.

2. Tedarik zinciri ve lojistik süreçlerdeki her bir adımı, bir sonraki yeni normal için sürekli test edin ve bunu "real-time" izlenir ve ölçülür hale getirin;

Tartışmasız bir şekilde "on-line" müşteri deneyimi ve etkileşimi, kalıcı ve yaygın hale geliyor ve bunun geri dönüşü de mümkün gözükmüyor. Tedarik zinciri ve lojistik de buna göre siparişten tedarike, tedarikten teslimata süreçlerini test etmeli ve (i) müşterinin cep telefonuna sığabilmeli, (ii) müşterinin plansız taleplerine yanıt verebilmeli, (iii) sadece zincir noktalara değil, eve servis yapan görece küçük noktaların da ihtiyaçlarına yanıt verebilmeli. G2meksper globalde ve yerli pazarda takip ettiği trendlerden ve kendi sektör deneyimlerinde hareketle yenilediği; EDT pazarına dönük on-line sipariş, pazar yeri & tahsilat platformu, müşterisi ile konuşabilen "digital rotalama ve talep öngörü sistemleri", "siparişim nerede?" uygulaması ve CRM altyapısı ile müşterinin cep telefonuna sığabilmekten fazlasını; onun en yakın on-line ve off-line çözüm ortağı olmayı hedefliyor.

İzlenebilirlik, ölçülebilirlik, digital ve "real-time" bir son nokta teslimat deneyimi kadar, artık işletmelerin farklı hizmet paketi yelpazesi de sunması bir zorunluluk haline geldi. Bugün, g2mksper, EDT sektöründe alışıldık olmadık bir şekilde zaman duyarlı teslimat, görünmez teslimat (işletmenin kapalı olduğu saatlerde teslimat), T+0, t+1, t+2 teslimat gibi alternatif modelleri bir arada sunuyor ve bunların sonuçlarını kayıt altına alıp, müşterileri ile paylaşabiliyor.

> "Müşterilerimiz ve ortaklarımız ve tedarikçilerimiz hatta rakiplerimiz ile ne kadar verimli, yaratıcı ve üretken bir iş birliği içindeysek, süreçlerimizi ne sıklıkta ihtiyaçlara göre test ediyor ve kurumsal hantallıktan uzak durup ne kadar bir start-up gibi düşünebiliyor ve mevcut çevrimin yerine bir yenisini koyabiliyorsak, ne ölçüde izleyebiliyor, ölçebiliyor ve geliştirebiliyorsak bir sonraki normale o kadar hazırız."

Hızın bir satış modeli ve müşteri tercihi / konforu olduğu yeni normalde; tedarik, depo ve dağıtım süreçlerinin de buna göre yeniden akordu ve mal kabulden, adreslemeye; toplamadan, yüklemeye; teslimattan, teslim kanıtına; sistem ve iş yapış şekillerinin de -belki de bu alandaki global ve yere start-upları örnek alarak, start-up hüvviyetinde – yeniden tasarlanması gerekiyor.

Yüksek tavanlı, dar koridorlu, hatta koridorsuz, "product-to-picker" konseptli konsolidasyon depolarının toplam depo sayısını azaltırken, e-ticaret "dark store" konseptinden esinlenen müşteriye yakın, toplamada ve teslimatta hızlı yarı-aktarma merkezlerinin önem kazandığı ve kazanmaya devam edeceği dönemlerden geçiyoruz. Rekabette ayrıştırıcı özellik bu alana taşınıyor. API (advanced programming interface) uygulamalarının bir çok farklı digital çözüm ve uygulama ile konuşup, karar destek mekanizması olmaktan çıkarak karar mekanizmasının kendisi olacağı, bir yapay zekanın tüm depoyu yönetebileceği bir dünyaya doğru ilerliyoruz ve bunun çok uzak olmadığını hayal etmek bence hayalcilik olmaz.

O yüzden, şimdiden, tüm depolama ve dağıtım kurgularımızı gözden geçirerek, bundan sonraki yeni normal için hantallıktan arınmak ve şu soruyu kendimize sorarak, bunu sürekli bir iyileştirme kültürü haline getirmek yanlış olmaz: "nasıl daha hızlı, daha uyumlu, daha basit olabilirim?" ve "bunun için neleri değiştirip yerlerine neyi veya neleri koymalıyım?"

3. Nasıl daha sürdürülebilir bir lojistik ve tedarik zinciri sağlayabilirim, bozucu etkilerden nasıl kendimi koruyabilirim?

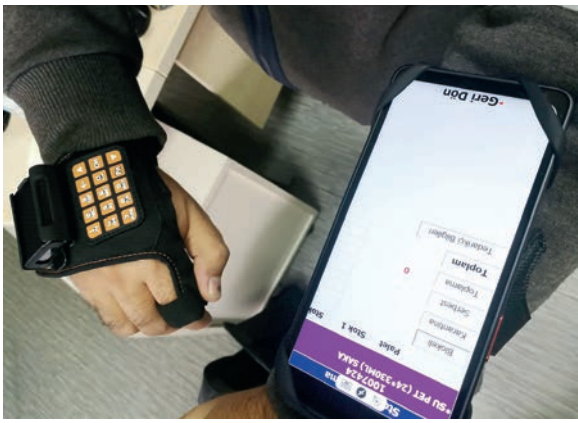
Bunun yanıtı aslında, ilk 2 sorunun yanıtlarında içinde olmakla beraber; en önemli konu bir müşteriye bir ürün ya da hizmetle giderken iş ortaklarımız kim ya da hangi partiler ise, onlarla sıkı bir iş birliği kurmak (taşeronlar, personeller, tedarikçiler, müşteriler, IT servis sağlayıcıları, vb), partner olmak ve onlarla sürekli amaç birliği sağlamak.

G2mksper tarafındaki dağıtım sürecindeki rota bazlı taşeronlaşma, kazan-kazan modelleri, servis sağlayıcılar ile organik ve düzenli birbirini "challenge" eden ve "geliştiren" iletişim ve iş birliği bir sonraki yeni normal için atılmış ve atılmakta olan adımların minimumun iş ortaklarına da taşınması, doğadaki ayrı türler arasındaki ilişki ve iş birliğinin sürdürülmesi aslında bu sorunun yanıtlarını oluşturuyor.

Günün sonunda, başa dönersek, tüm işletmeler için problem tanımı aynı: Bir sonraki yeni normal için ne kadar hazırız ve tedarik zinciri ve lojistik vizyonumuz, süreçlerimiz, altyapımız ve network'ümüz bu konuda bize ne kadar güven veriyor?

Müşterimiz ve bir sonraki müşterimiz ile ne kadar iletişim içindeysek, müşterilerimiz ve ortaklarımız ve tedarikçilerimiz hatta rakiplerimiz ile ne kadar verimli, yaratıcı ve üretken bir iş birliği içinde isek, süreçlerimizi ne sıklıkta ihtiyaçlara göre test ediyor ve kurumsal hantallıktan uzak durup ne kadar bir start-up gibi düşünebiliyor ve mevcut çevrimin yerine bir yenisini koyabiliyorsak, ne ölçüde izleyebiliyor, ölçebiliyor ve geliştirebiliyorsak o kadar hazırız.

En bozucu dış etkilerde tedarik zinciri ve lojistik network'ümüz sadece hayatta kalmasın, aynı zamanda bizi bir yere de taşısın istiyorsak, sanırım, bu konuların etrafında kendimizi birer yazılım gibi sürekli yenilememiz ve bunu sürekli hale getirmemiz gerekiyor.



10 SORUDA AŞI LOJİSTİĞİ

VELİ AHMET ÇEVİK
Hitit Üniversitesi
Öğretim Görevlisi

Tarih boyunca milyonlarca kişinin ölümüne neden olan enfeksiyonlarla savaşta, aşının keşfi büyük bir devrim yarattı. Aşı sayesinde 9 bulaşıcı hastalığın önüne geçildi. Covid-19 için de umutlar aşılamaya bağlanmış durumda. Umudu gerçeğe dönüştürmek için bu aşıların dağıtımı çok önemli. Hitit Üniversitesi Öğretim Görevlisi Veli Ahmet Çevik, 10 soru, 10 cevapla aşı lojistiğini ele aldı.

Aşılama, insanların hayatlarını kurtarmak ve sağlıklarını iyileştirmek için temiz su sağlamaktan sonra, dünyadaki en etkili halk sağlığı müdahalelerinden biri. Tahminlere göre aşılama sayesinde 9 bulaşıcı hastalığın ölüm ve hastalık oranı %97,8 düşürüldü. Dünya Sağlık Örgütü verilerine göre 23 hastalığa (veya bunlara neden olan patojenlere) karşı mevcut aşı bulunuyor. Bu aşıların uygulanma sayısı dünya nüfusuna oranla çok düşük düzeyde olması ve farklı zamanlarda farklı bölgelerde uygulanmaları nedeniyle söz konusu aşıların lojistiği normal seviyede operasyonlarla yerine getiriliyor. Ancak 2019 yılının son aylarında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve son yüzyılın en büyük salgınlarından birine yol açan koronavirüs hastalığına karşı üretilen aşıların lojistiğinde, aşıya ihtiyaç duyan kitlenin tüm dünya nüfusu olması ve aynı zamanda ihtiyaç duyulması nedeniyle büyük zorluklarla karşılaşıldı. Ölümcül bir hastalıkla mücadele için yeni aşıların bulunması, mümkün olduğu kadar çok insanı olabildiğince çabuk aşılamak için küresel bir çabayı gerektirdi. Üretim ve dağıtımın yanı sıra, aşıların son kullanıcıya uygulanması sürecinde farklı güçlükler ortaya çıktı.

1. Aşıların son kullanıcıya uygulanma sürecinde ne gibi zorluklarla karşılaşıldı?

Öncelikli olarak tüm dünyanın içinde bulunduğu salgına karşı bir aşının üretilmesi gerekti. İlk koronavirüs vakasının görülmesinden yaklaşık bir yıl sonra 11 Aralık 2020'de ilk aşı acil kullanım onayı alındı. Ancak aşıların üretilmesi salgının hemen biteceği anlamına gelmiyordu. Çünkü bu aşıların uygulanabilmesi için temel lojistik faaliyetlerin yanı sıra aşıların tahsisinde yaşanan aşı milliyetçiliği, aşı diplomasisi ve aşı tereddütleri gibi zorlukların da aşılması gerekiyordu.

2. Tarihte aşıların lojistiği nasıl gerçekleştirildi?

Çiçek hastalığı %30'luk bir ölüm vakası oranıyla korkunç, son derece bulaşıcı bir hastalıktı. 1798'de İngiliz doktor Edward Jenner, inek çiçeği hakkında veriler yayınlamıştır. Avrupa çapında bir dizi denemede, geliştirilen aşının iyi çalıştığını görmüşlerdir. Bununla birlikte, sığır çiçeği aşısını dünyaya yaymak zordu, bu nedenle aşıları üretmek, depolamak ve teslim etmek için bir dizi teknik geliştirmişlerdir. Bir inek çiçeğinden sıvı veya lenf emen ve kurumaya bırakılan iplikler nemlendirilmiş ve daha sonra hastanın kolunda açılan kesiğe yerleştirilmiştir. Alternatif olarak, "kol kola" aşılama olarak bilinen bir teknikle, geri dönen hastaların püstüllerinden alınan lenf, diğerlerini doğrudan aşılamak için kullanılmıştır. Deri altına aşı yerleştirilen insanlar gemilerle dünyanın diğer bölgelerine gönderilerek aşılamalara devam edilmiştir. 1800'lü yılların başında Viyana'dan Bağdat'a aşı malzemeleri gönderilmesi istenmiş ve aşıya batırılmış gümüş ve fildişinden yapılmış neşterler ve ayrıca lenf emdirilmiş, cam slaytlara sabitlenmiş, mum toplarının içine kapatılmış ve kâğıt parçalarıyla dolu bir kutuya paketlenmiş ipler gönderilmiştir. Paket hedefine ulaştığında, cam slaytların içindeki lenf hala sıvıydı. Bu malzemelerle Bağdat ve Basra limanında aşılar yapılmış ve oradan, aşı üç haftalık bir yolculukla Bombay'a gönderilmiş ve ardından Hindistan'a dağıtılmıştır.

3. Üretim sürecinde hangi zorluklarla karşılaşıldı?

Aşıların hammadde ve bileşenlerine ulaşmada güçlükler yaşanmıştır. Örneğin, Pfizer/BioNTech aşısı 19 ülkedeki 86 tedarikçiden 280 bileşen içermektedir. Dünyanın farklı noktalarındaki bu bileşenlerin tedarikinin engellerle karşılaşması ilk zamanlarda aşıların oldukça geç üretilmesine yol açmıştır. 2021 yılının ilk ayında göreve başlamasının hemen ardından, Başkan Joe Biden, aşılar da dahil olmak üzere yerli tıbbi malzemeleri artırmaya yardımcı olmak için Savunma Üretim Yasası (Defense Production Act) olarak bilinen savaş zamanı yetkilerini yürürlüğe koymuştur. Aşılar da dahil olmak üzere yerli tıbbi malzemeleri artırmaya yardımcı olmak için getirilen bu düzenleme dünya kamuoyu tarafından bir "ambargo" olarak tanımlanmıştır. Hindistan'daki Serum Enstitüsü gibi dünyanın başka yerlerindeki üreticileri, normalde ABD'den ithal edecekleri ürünleri satın alamamaktan şikâyet etmeye sevk etmiş, 6 Nisan 2021 tarihinde dünyanın en büyük aşı üreticisi olan Hindistan Serum Enstitüsü'nün Başkanı Adar Poonawalla, Twitter hesabından

ABD Başkan'ı Joe Biden'a yazdığı "…Bu virüsü yenmek ve aşı üretiminin hızlanabilmesi için ABD'den hammadde ihracat ambargosunu kaldırmasını rica ediyorum..." tweetle, hammadde ihracat ambargosunu kaldırmasını talep etmiştir. Söz konusu ihracat kontrollerinin neden olduğu gecikmelerle ilgili endişeler nedeniyle Amerika dışındaki ilaç şirketlerinin hammadde ve ekipmanlara ulaşması gecikmiş ve ihracat kontrolleri ve stoklama riski, küresel tedarik zincirini zorlaştırmıştır.

4. Aşıların tahsis sürecinde karşılaşılan zorluklar neler oldu?

Aşıların eşitliğine yönelik kamu taahhütlerine rağmen, ülkeler, nüfuslarını kapsama şanslarını artırmak için mümkün olduğu kadar çok aşı dozu satın almaya teşvik etti. Eşi görülmemiş derecede yüksek talep nedeniyle, birçok ülke kişisel koruyucu ekipman, mekanik ventilatörler ve Covid-19 hastalığı teşhisi gibi temel tıbbi malzemelere erişimde aşırı zorluklarla karşı karşıya kaldı. Kasım 2020 itibariyle birçok ülke, aşılar piyasaya sürülmeden önce 13 aşı üreticisinden toplam 7,48 milyar doz Covid-19 aşısı için satın alma taahhüdü verdi. Bu dozların yarısından fazlası, dünya nüfusunun %14'ünü temsil eden yüksek gelirli ülkelere gideceği tahmin edilmiştir.

5. "Aşı Milliyetçiliği" nasıl ortaya çıktı?

Ülkelerin kendi aşı ihtiyaçlarına öncelik vermesi "aşı milliyetçiliği" tartışmalarını ortaya çıkardı. Dünya Sağlık Örgütü Başkanı'nın 2021 yılı Mart ayı başlarında yaptığı açıklamada, Covid-19 aşılarının dünya çapında adaletsiz dağıtımının her geçen gün daha garip hale geldiğini söyleyerek, daha fazla dayanışma çağrılarını yeniledi. 2021 yılı Ağustos ayı itibariyle dünya nüfusunun %24'ü tam aşılı olmakla birlikte, %32'sine aşı uygulanmadı. Dünya çapında aşıların yüzde 83'ü yüksek ve orta üst gelirli ülkelerde uygulandı, düşük gelirli ülkelerde dozların yalnızca yüzde 0,3'ü uygulandı.

6. Aşıların dağıtım sürecinde karşılaşılan zorluklar neler oldu?

Covid-19 aşılarının kısa sürede üretilmesi hastalığın ortadan kaldırılması anlamına gelmeyecektir. Bu aşıların dünyanın her noktasına dağıtımı gereklidir. Ancak daha önceki aşılardan farklı olarak Covid 19 aşılarının bir kısmı çok düşük sıcaklık ortamında ultra soğuk tedarik zinciri tesisleri gerektiriyordu. 2011 yılında soğuk zincir arızaları nedeniyle beş ülkede 2,8 milyon doz aşının kaybedildiği ve Nijerya'da buzdolaplarının %41'inin işlevsel olmadığı Dünya Sağlık Örgütü tarafından rapor edildi. Dağıtım sürecinde karşılaşılan zorlukların en başında üretim sürecine dahil olan coğrafyalar gelmektedir. Tüm Covid-19 aşı dozlarının yüzde 90'ından fazlası Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa, Hindistan ve Çin genelinde üretilmektedir. Üretilen bu aşıların dünyanın geri kalan coğrafyalarına dağıtımı oldukça yoğun bir lojistik operasyon gerektirmektedir. Tüm ülkelerin kendi lojistik zorlukları olmasına rağmen, güney yarım küredeki daha az gelişmiş ülkelerin aşıları başarılı bir şekilde dağıtmak için daha fazla desteğe ihtiyacı olacaktır. Hava limanlarındaki elleçleme, depolama, kuru buz tesisleri ve kırsal alanlardaki son kilometre ile ilgili operasyonlar zorluk teşkil etmektedir.

7. Aşı karşıtlığı nasıl ortaya çıktı?

Aşı karşıtlığı aşıların tarihi kadar eskidir. 1798'de İngiliz Doktor Edward Jenner, çiçek hastalığına karşı bağışıklık kazandırdığı çiçek aşısını bulduğunda bazı insanlar, inek çiçeği aşısının doğal olmadığını ve bir hayvandan geldiği için kötü bir şey olduğunu düşünüyordu. 1802 tarihli "Yeni Aşılamanın Harika Etkileri" başlıklı bir İngiliz karikatürü, ineklere dönüşen veya kollarından küçük inekler çıkan insanları göstermektedir. Covid-19 aşıları ile ilgili olarak birçok komplo teorisi üretilmekte, yanlış bilgilerle aşılamanın hızı yavaşlatılmaktadır.

8. Aşı patentlerinin askıya alınması konusunda neler yaşandı?

Aşı patentleri Dünya Ticaret Örgütü'nün Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (TRIPS / Trade-Related Intellectual Property Rights) ile koruma altına alındı. Birçok uzman ve aktivist, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) fikri mülkiyet (IP) konusundaki kurallarının yoksul ülkelerin kritik ilaçlara erişimini sınırladığını iddia etmektedir. Aşıların üretiminin artırılması ve daha hızlı uygulanabilmesi için aşı patentleri konusunda kuralların gevşetilmesine yönelik çağrılar yapılmıştır. Bazı ülkelerin Dünya Ticaret Örgütü'ne dilekçe vermesinin ardından, 5 Mayıs 2021'de Amerika Birleşik Devletleri ilaç firmalarının Covid ile ilgili tıbbi malzeme ve aşılar üzerindeki fikri mülkiyet (IP) haklarından feragat etme çağrılarını destekleyeceğini açıkladı. Ancak ilaç şirketleri, sağlık uzmanları ve bazı hükümetler, fikri mülkiyet kurallarının Covid-19 aşıları gibi çığır açan teknolojilerin geliştirilmesini desteklediğini ve patentlerden feragat edilse bile, teknik uzmanlığa veya hâlihazırda yetersiz olan kritik bileşenlere erişim olmadan aşıların üretilemeyeceğini savunmaktadır.

9. Aşılama sürecini geciktiren başka hususlar neler?

Aşıların üretiminin ardından dünyanın farklı noktalarında sahte Covid-19 aşılarını tespit edildi. DSÖ, sahte dozların "küresel halk sağlığı için ciddi bir risk" oluşturduğu konusunda uyarılar yaptı ve dolaşımdan kaldırılması çağrısında bulundu. Uluslararası seyahatlerde aşı kartlarının kullanılması zorunluluğunun ardından sahte Covid-19 aşı kartlarının kullanıldığı tespit edildi. Bu tür sahtecilik faaliyetleri aşılanmanın yavaşlamasına neden olmaktadır.

10. Küresel salgınlarda etkili bir aşılama için nasıl bir strateji izlenmelidir?

Öncelikli olarak salgının ilk olarak ortaya çıkmasının ardından doğru bilgilerin küresel paydaşlarla hızlı bir şekilde paylaşılması gereklidir diye düşünüyorum. Etkili bir operasyon için, kamu ve özel sektördeki ve farklı düzeylerdeki tüm kilit oyuncuların faaliyetlerin ilerlemesini koordine etmek ve yönetmek için doğru yapıya, insanlara ve süreçlere sahip olması gereklidir. Aşıların "mevcut, uygulanabilir, erişilebilir, kabul edilebilir, uygun fiyatlı ve hesap verilebilir olmasını" sağlamak için yapılandırılmış bir yaklaşımın benimsenmesi etkili bir strateji olarak karşımıza çıkmaktadır.

KULLANILAN KAYNAKLAR

1- Dünya Sağlık Örgütü, https://www.who.int/westernpacific/health-topics/vaccines-and-immunization
2- Financial Times, 1 Mayıs 2021, https://www.ft.com/content/82fa8fb4-a867-4005-b6c2-a79969139119
3- Mckinsey, 9 Aralık 2020, https://www.mckinsey.com/industries/public-and-social-sector/our-insights/the-covid-19-vaccines-are-here-what-comes-next
4- The Economist, 8 Nisan 2021, https://www.economist.com/1843/2021/04/08/send-for-the-orphans-how-the-smallpox-vaccine-crossed-the-globe

RENAULT TRUCKS'ın elektrikli serisine 'Teknik Mükemmellik Ödülü'

Renault Trucks'ın elektrikli araç serisi, Londra'da bu yıl 35'incisi düzenlenen The Motor Transport Awards 2021'in 'Teknik Mükemmellik Ödülü'nü kazandı. Sektörün kıdemli isimlerinden oluşan bağımsız bir jüri tarafından seçilen ödül, müşterilerinin operasyonel ihtiyaçlarını karşılamak için en iyi teknik çözümleri sunan araç üreticisine veriliyor. Jüri, Renault Trucks'ın sıfır emisyon sorununu ele almak üzere kanıtlanmış, ideal çözüm yolları arayan operatörler için sürdürülebilir taşımacılığın geleceği hakkında yol gösterdiğini kaydetti.

Renault Trucks İngiltere ve İrlanda Genel Müdürü Carlos Rodrigues, "Renault Trucks, İngiltere taşımacılık sektörünün sıfır emisyon yolculuğunu destekledi. Bu nedenle tam elektrikli serimiz ile 'Motorlu Taşımacılık Teknik Mükemmellik Ödülü'nün sahibi olmak, son derece heyecan verici. Sıfır karbon çözümlerine geçiş, sektörümüzdeki en önemli değişim olurken tüm topluma fayda sağlayacak. Renault Trucks olarak Z.E. modellerimizin teknik üstünlüklerinin yanı sıra dönüşüme yönelik işbirlikçi yaklaşımımız da çok tatmin edici. Bu ödülün, bugünden başlayarak birçok operatörün daha sürdürülebilir bir geleceğe geçişi için bir adım olacağını umuyoruz" şeklinde konuştu.

TAMAMEN ELEKTRİKLİ RENAULT TRUCKS YELPAZESİ SUNULACAK

Renault Trucks'ın 3,1 ton ile 26 ton brüt araç ağırlığı (Master Z.E., D Z.E., D Wide Z.E. ve D Wide Z.E. Alçak Kabin) arasında yüzde 100 elektrikli araç yelpazesi, şehirlerin hava kalitesini iyileştirme ve gürültü kirliliğini azaltma konusundaki acil ihtiyaca cevap veriyor. 2023'ten itibaren tüm taşımacılık alanlarında dağıtım, inşaat ve uzun mesafe için tamamen elektrikli Renault Trucks yelpazesi sunulacak. Bu doğrultuda Renault Trucks, 2025'in sonunda toplam satışlarının yüzde 10'unun (12 ton üzeri araçlar) elektrikli araçlardan oluşacağını, 2030'da yüzde 35'e çıkacağını ve 2040'a kadar tüm araç serilerinin yüzde 100 fosilsiz olacağını taahhüt ediyor.

FORD TRUCKS, Avrupa'nın en büyüğü Almanya pazarında

Ford Otosan'ın ağır ticari markası Ford Trucks, dünya çapındaki büyümesini Portekiz, İspanya, İtalya, Belçika ve Lüksemburg'un ardından Avrupa'nın en büyük ağır ticari pazarlarından biri olan Almanya ile sürdürüyor. Ford Trucks, Almanya pazarına yeni distribütörü Stegmaier Group ile işbirliği yaparak girdi.

Pandemiye rağmen, kilit önem taşıyan pazarlarda ardı ardına açılışlar gerçekleştirdiklerini belirten Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Uluslararası pazarlarda yerli üretimle büyüyen, global ağını hızla büyüten Ford Trucks ile ülkemizi yurtdışında en iyi şekilde temsil etmek için çalışıyoruz. F-MAX'e Avrupa'dan gelen yoğun taleple birlikte büyüme planlarımızı erkene çekmiştik. Bu doğrultuda 2019'da Polonya, Litvanya, Portekiz ve İspanya pazarlarının ardından yoğun talep gördüğümüz pazarlardan İtalya, Belçika ve Lüksemburg yapılanmamızı tamamladık. Şimdi de Ford Trucks'ın Avrupa'daki büyümesinde stratejik öneme sahip, Avrupa'nın en büyük ağır ticari pazarı olan Almanya'ya adım attık. Stegmaier Group'un hem ağır ticari pazarı uzmanlığı hem de Almanya'da tecrübeleri ile markamızı en iyi şekilde temsil edeceğinden eminiz" şeklinde konuştu.

HEDEF, TÜM AVRUPA

Avrupa'nın ana ihracat pazarları olduğunu belirten Serhan Tufan, Avrupa'nın barındırdığı potansiyel ile büyüme stratejilerinde büyük öneme sahip olduğunu kaydetti. Almanya'nın Avrupa'da büyüme stratejilerinin çok önemli bir parçası olduğunu söyleyen Tufan, "Almanya Ford Trucks markası için önemli fırsatlar barındırıyor. Burada, en verimli taşıma çözümleri sunan modellerimizle yeni müşterilerimize değer yaratacağız. Öte yandan Avrupa'nın tamamında kalıcı bir büyüme gerçekleştirmek için çalışmalarımıza hızla devam ediyoruz. Almanya'nın ardından önümüzdeki 3 sene içerisinde Avrupa'nın tamamında bulunarak global operasyonlarımızı 55 ülkeye yaymayı hedefliyoruz" dedi.

SCANIA iklim taahhüdüne katıldı

Scania, net sıfır karbon emisyonuna ulaşmayı taahhüt eden Amazon ve Global Optimism tarafından oluşturulan 'İklim Taahhüdü'ne imza attı. Bu taahhüt ile Scania, Uluslararası Paris İklim Anlaşmasının 2050 yılı sıfır karbon emisyonu hedeflerine 10 yıl kadar önce 2040 yılı itibari ile geçiş yapmayı planlayan şirketlerden biri haline geldi.

Diğer katılımcılarla birlikte iklim taahhüdünde yer almaktan gurur duyduklarını ifade eden Scania Başkanı ve CEO'su Christian Levin, "Scania, geniş kapsamlı iklim hedefleri belirledi ve iklim değişikliğiyle mücadele için gereken eylemi gerçekleştirmek üzere benzer düşünen şirketlerle işbirliği yapmayı dört gözle bekliyoruz. Emisyonları nasıl azaltacağımızı biliyoruz ve gerekli teknolojiye sahibiz. Sektördeki diğer şirketleri de sürdürülebilir bir ulaşım sistemine erişmek adına diğer paydaşlarla birlikte bizi takip etmeye çağırıyorum" şeklinde konuştu.

'İklim Taahhüdüne' bağlılık, Scania'nın üç eylem ilkesini kabul ettiği anlamına geliyor. Bu eylemler; 'Sera gazı emisyonlarının düzenli ölçümü ve raporlanması', 'Verimliliği arttırma, yenilenebilir enerji, malzeme azaltımı ve diğer karbon emisyonunu ortadan kaldırma stratejileri dahil olmak üzere iş değişiklikleri ve yenilikler yoluyla Paris Anlaşması ile uyumlu karbondan arındırma stratejilerini uygulama', '2040 yılına kadar net sıfır karbon emisyonuna ulaşmak için kalan emisyonları ölçülebilir, gerçek, kalıcı ve sosyal açıdan faydalı denkleştirmelerle etkisiz hale getirme'.

MERCEDES-BENZ TÜRK, ihracat liginde ilk 10'da

Türkiye'de 2020 yılında en fazla ihracat yapan ilk 10 şirket arasında yer alan Mercedes-Benz Türk, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği 28. Olağan Genel Kurulu ve "2020 İhracat Şampiyonları Ödül Töreni"nde ödülüne kavuştu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından takdim edilen ödülü Mercedes-Benz Türk adına Mercedes-Benz Türk Finans ve Kontrolden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CFO) Tülin Mede Esmer teslim aldı.

Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında 1.1 milyar doların üstünde ihracat gelirine ulaşarak Türkiye ekonomisine katkısını aralıksız sürdürmeye devam ediyor. Marka, pandemi gölgesinde geçen 2020 yılında otobüs, kamyon, AR-GE ve diğer alanlardaki hizmet ihracatı ile 2020 yılında en fazla ihracat yapan ilk 10 şirket arasında yer aldı. 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'i ve ihraç edilen her 10 kamyondan 8'i Mercedes-Benz Türk imzasını taşıyor.

Ödül törenine katılan Mercedes-Benz Türk Finans ve Kontrolden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CFO) Tülin Mede Esmer konu hakkında şunları belirtti: "Mart 2020 itibarıyla ülkemizde etkilerini hissettiğimiz Covid-19 pandemisine rağmen; 'Ekonominin aşısı üretimdir' diyerek Aksaray Kamyon Fabrikamız ve Hoşdere Otobüs Fabrikamızda sürdürülebilir üretime odaklandık. 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'inin ve her 10 kamyondan 8'inin üretimine imza atmanın yanı sıra AR-GE ve hizmet ihracatımızla ülkemize 1.1 milyar doların üstünde gelir sağladık. Önceki yıllarda olduğu gibi; 2021 yılında da benzer şekilde ülkemizin ihracatına destek olmak istiyoruz."

MERCEDES-BENZ TÜRK GELENEKSEL LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRDÜ

Mercedes-Benz Türk, Türkiye'de 2020 yılında üretilen 7.267 adet otobüsten, 3.611 adedini, yaklaşık yarısını, üretmenin gururunu yaşıyor. Şirket, başta Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere üretiminin yaklaşık yüzde 89'unu ihraç etti ve 2020 yılında 3.209 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirerek Türkiye'den ihraç edilen her 2 otobüsten 1'inin Mercedes-Benz Türk imzası taşımasını sağladı.

Hayatın devamlılığının sağlanmasında büyük bir önemi olan kamyon ürün grubunda 2020 yılında da liderliğini sürdüren Mercedes-Benz Türk, 6.932 adet kamyon satışına imza attı. Türkiye'deki her 10 kamyondan 6'sını üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası; üretimiyle, istihdamıyla, AR-GE faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkılar sağlıyor. Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyondan 8'inin üretimine de imza attı.

RENAULT TRUCKS

Renault Trucks'tan Murat Lojistik'e 100 adetlik teslimat

Murat Lojistik, 4 bin 250 araçtan oluşun filosunu büyütmeye devam ediyor. Şirket son olarak yeni alımını yaptıkları 100 adet Renault Trucks D kamyonlar ile yatırımlarına bir yenisini daha kattı. Murat Lojistik, gelişen lojistik, e-ticaret ve kargo operasyonlarının önemi doğrultusunda artan talepleri de yeni oluşumları olan Murathan Jet Kargo ile karşılıyor. İzmir'de yapılan telim töreninde konuşan Murathan Jet Kargo Genel Müdürü ve Murat Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Celal Yüksel, bu yılın sonunda 1 milyar TL'nin üzerinde ciro hedeflediklerini söyledi. Ayrıca, bütçe planlarında 150 milyon TL'yi araç alımı için yatırım kaynağı olarak ayırdıklarını belirten Yüksel, "IT yatırımlarımızda yazılım, donanım ve siber güvenlik alanlarında 5 milyon TL üzeri yatırım gerçekleştirdik ve pandemi sürecinde hızlıca devreye aldık. İşimizin belkemiği filomuz olduğu için bu denli özenle sürdürdüğümüz yatırımlarımızda araç seçimlerimize önem veriyoruz. Renault Trucks D kamyonları ilk olarak 2020 yılında kullandık ve çok memnun kaldık. Bu nedenle alımlarımıza 100 araçlık yeni yatırımımızla devam ediyoruz. 2021 yılı sonuna kadar yeni Renault Trucks D serisi kamyonlarımızın sayısını 150 adete tamamlayacağız" dedi. Renault Trucks Global Kıdemli Başkan Yardımcısı Olivier De Saint Meleuc de, Türkiye'de pazar paylarını son beş yılda iki katına çıkardıklarını söyledi. Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise, "Renault Trucks D serisi kamyonlarımız, prestiji ve verimliliği en yüksek donanımları ile segmentinde en iyi araçlar olarak öne çıkıyor. Bu kamyonlarımız, Avrupa genelinde büyük talep görüyor. Pandemi sonrası değişen tüketim alışkanlıkları nedeniyle lojistik talebi arttı. 2020 yılı ve sonrasında uluslararası lojistik kadar yurt içi dağıtım operasyonlarının da önemi giderek daha da artıyor. Bu sektörde filolar, talebi karşılamak ve pandeminin yarattığı dinamiklerden faydalanmak için yatırımlarına hız verdi. Bu doğrultuda Renault Trucks D serisi kamyonlarımıza da talep arttı. Murat Lojistik ve Murathan Jet Kargo, bu ivmeyi yakalayan önemli bir iş ortağımız olarak 100 adet gibi yüksek bir yatırıma imza attı" şeklinde konuştu.

IVECO

Özçelik Transport'un tercihi IVECO S-WAY

Türkiye Avrupa arasında taşımacılık hizmetleri sunan Mersin merkezli Özçelik Transport, 5 adet IVECO S-WAY çekici yatırımı yaptı. IVECO yetkili satıcısı Üstün İş, 5 adet S-WAY çekiciyi Mersin'de teslim etti. Teslimat törenine IVECO Araç Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü Murat Aydoğan, Üstün İş Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Zengin, Özçelik firma ortakları Fevzi Özçelik, İbrahim Özçelik, Yılmaz Özçelik katıldı. IVECO Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü Murat Aydoğan, teslimat töreninde yaptığı konuşmada, "Özçelik Transport filosunda 50 adet çekici bulunduran bölgenin önde gelen taşımacılık firmalarından biridir, en üst seviye donanımla teslim ettiğimiz bu araçların kendilerine hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

ANKARA'DA DAILY KAMYON TESLİMATI

IVECO'nun Ankara yetkili satıcısı Özgözde Otomotiv, Mevlana Lojistik'e satışını gerçekleştirdiği 25 adet Daily aracın 6 adetini törenle teslim etti. Daily 70 C 16 tipi araçlar, firma merkezinde gerçekleştirilen törenle, Ankara yetkili satıcısı Özgözde Otomotiv tarafından teslim edildi. Törene, Mevlana Lojistik adına Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Menekşe ve Yönetim Kurulu Üyesi Tuncay Menekşe ile Özgözde Otomotiv adına Şube Müdürü Sezgin Işık ve Satış Müdürü Volkan Güntürkün katıldı. Mevlana Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Menekşe, törende yaptığı konuşmada filolarında mevcut bulunan Daily araçların yakıt, işletme maliyetleri ve uygun yedek parça temininden memnun kaldıkları için 2021 yılı yatırımlarında da tercihlerini IVECO markasından yana kullandıklarını söyledi

TIRSAN

Trans AFS en büyük yatırımını Tırsan'a yaptı

İzmir merkezli uluslararası tekstil ve sanayi ürünleri ağırlıklı parsiyel taşımacılık operasyonları yürüten Trans AFS, tek seferde en büyük yatırımında filosunu 12 adet Tırsan Multi Ride araçları ile güçlendirdi. Tırsan Adapazarı Fabrikası'nda düzenlenen teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Trans AFS Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Atakan Kayaoğlu şunları belirtti: "Firma olarak, uluslararası karayolu taşımacılığında başarının kaliteli hizmet, ekonomik çözümler ve koşulsuz müşteri memnuniyetinden geçtiğine inanıyoruz. Bu doğrultuda yapmış olduğumuz tek seferde en büyük yeni yatırımımızda tercihimiz sektörün ve müşterilerinin tüm ihtiyaçlarına cevap veren Tırsan araçları oldu. Trans AFS olarak İzmir ve çevre illerden İtalya'ya ve İtalya'nın her noktasından İzmir, İstanbul, Bursa ve Denizli'ye tekstil ve sanayi ürünleri ağırlıklı parsiyel taşımacılık hizmeti vermekteyiz. Amacımız güvenli taşımacılık hizmeti anlayışıyla müşterilerimizin operasyonel maliyetlerini düşürerek, en iyi hizmeti sağlamaktır. Alımını yapmış olduğumuz 12 adetlik Tırsan Multi Ride araçlarını sene içinde teslim almaya devam ettik ve operasyonlarımızda devreye aldık. Maksimum verimlilik, operasyonel kolaylık ve sağlamlıkları ile bizi tüm operasyonlarımızda kusursuz memnun etti, hem zamandan hem de maliyetten tasarruf ettik. Bunun yanı sıra, Tırsan'ın yetkin ekipleri ile hem satış hem satış sonrası her türlü ihtiyacımız en hızlı şekilde çözümlendirebiliyoruz. Tırsan ile uzun soluklu ve başarılı bir iş birliğinin temellerini atmaktan memnuniyet duyuyoruz." Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç konuşmasında, "Trans AFS Uluslararası Nakliyat ile yeni bir iş birliğine imza atmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Multi Ride araçlarımız her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahiptir, bu sayede müşterimiz filo yönetiminde çekici organizasyonu çekici ayrımı olmaksızın yapılabilir. Ayrıca, mekanik çatı kaldırma sistemi sayesinde 5 farklı iç net opsiyonu, hızlı yükleme ve boşaltma kolaylığı sunan araç, yan kayar perde ve kayar çatı özelliği sayesinde müşterilerine maksimum verimliliği sunmaktadır. Tırsan olarak, satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerinde 7/24 müşterilerimizin yanındayız. Yeni iş ortağımız olan Trans AFS'ye her konuda destek vererek, başarılı iş birliğimizin ileriki yıllarda araçlarımızın üretiminden, daha da güçlenerek artacağına inancımız tam" ifadelerini kullandı.

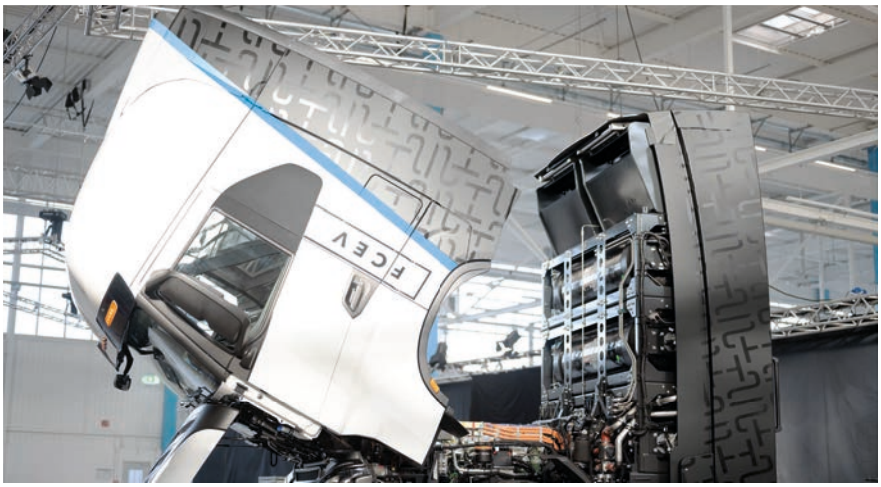
ANADOLU ISUZU

Komagene 10 adet NPR 10 LONG kamyon aldı

Anadolu Isuzu, Yörpaş Yöresel Yiyecekler Pazarlama A.Ş'ye ait Komagene firmasına 12 adet NPR 10 Long kamyon teslimatı gerçekleştirdi. NPR 10 Long sağlam yapısıyla yüke, 190 PS güç ve 510 Nm tork sağlayan motoru ile de yollara meydan okuyor. Isuzu NPR 10 Long, düşük bakım ve işletim maliyeti, dayanıklı, yüksek performanslı, çevreci motoru ve farklı kullanım alanlarına kolayca uyarlanabilen esnek üstyapı opsiyonları ile birçok sektör tarafından öncelikli olarak tercih ediliyor. 4.9 metrelik uzun faydalı şasisi, 9800 kg lık azami yüklü ağırlığı ile kullanıcısına esneklik sağlayan Isuzu NPR 10 Long, yüksek taşıma kapasitesi ve üstün manevra kabiliyeti ile beğeni topluyor. NPR 10 Long, yokuş kalkış destek, şerit takip ve gelişmiş acil frenleme sistemi gibi özellikleriyle de kullanıcısına yollarda ekstra güvenlik sağlıyor. NPR 10 LONG, tam havalı fren sistemi, düşük işletme giderleri avantajı ile kamu ve özel sektörün en çok tercih edilen özelliklerine sahip. Daha az bakım ihtiyacı ve daha düşük yakıt tüketimine karşılık daha fazla taşıma kapasitesi ve daha hacimli yük alanı ile müşterisine sürekli kazandırıyor.

IVECO NIKOLA elektrikli kamyon üretimine Kasım'da başlıyor

IVECO Nikola elektrikli çekicisinin üretileceği Almanya Ulm'de bulunan üretim tesisi çok kısa bir sürede tamamlanarak törenle açıldı. Yeni tesis elektrikli çekici üretimine Kasım ayında başlayacak. Burada üretilecek ilk Nikola Tre modelleri 2022'de ABD'deki seçili müşterilere teslim edilecek. Pilli elektrikli modelin üretimine ek olarak Nikola Tre'nin hidrojen yakıt hücreli çekici prototipi de etkinlikte sergilendi. Bu model, Ulm'da 2023 sonunda üretime geçecek. Üretim tesisinin açılışında CNH Endüstriyel Ticarî ve Özel Araçlar Başkanı ve IVECO Grubu yöneticisi Gerrit Marx, Nikola'nın CEO'su Mark Russell, Baden-Württemberg Eyaleti Ulaşım Bakanı Winfried Herrmann, Ulm kentinin İlk Belediye Başkanı Martin Bendel ve İtalya Stuttgart Konsolosu Massimiliano Lagi hazır bulundu.



IVECO Grubu yöneticisi Gerrit Marx, törende yaptığı konuşmada ortaklıklarını açıkladıkları Eylül 2019'dan beri endüstride ve pandemi nedeniyle küresel bağlamda karşılaştıkları güçlüklere karşın yoğun çalışma ile orijinal planlara uygun bir şekilde işi tamamladıklarının altını çizdi. IVECO'nun kanıtlanmış uzmanlığı sayesinde Nikola'nın teknolojisini geliştirebileceği bir platform sağladığını belirten Marx, şimdiki odaklarının iklim dostu uzun ve kısa mesafe ağır taşımacılıkta başarıya ulaşarak liderliği almak olduğunu söyledi.Nikola CEO'su Mark Russell ise konuşmasında bu yeni ve güzel tesisi hayata geçirdikleri için IVECO ve Nikola çalışanlarına şükranlarını belirtti ve bu günün sıfır salınımlı taşımacılıkta küresel lider olma vizyon ve stratejisine sahip Nikola'nın tarihindeki önemli bir kilometre taşı olduğunu söyledi.

25 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 50 bin metrekarelik alanda yer alan Ulm'daki üretim tesisi, elektrikli araçlar için nihaî montaj noktası olma özelliğini barındırıyor. IVECO ve Nikola'nın ortak yatırımını temsil eden bu üretim programı 160 tedarikçiyi içeriyor. Üretim hattının şu anda yılda bin araç üretebilecek kapasitede olduğu belirtilirken ileriki yıllarda bu kapasitenin yükselmesi bekleniyor. Tesis, Global Üretim programının standartlarına göre işleyecek; sıfır atık, sıfır kaza, sıfır hata ve sıfır stok. Tamamen dijital tesis yönetimi de %100 takip edilebilirlik ve kâğıtsız operasyon sağlayacak. IVECO Nikola elektrikli çekiciler ABD dışında tüm dünyada IVECO bayi teşkilatı tarafından satılacak.

HAREKET, en zorlu yüklerde ALLISON'a güveniyor

Hareket, 8 yıldır kullandığı Allison tam otomatik şanzımanlı Volvo FH16 çekiciler ile en zorlu yüklerin altından başarı ile kalkıyor. Şirketin filosunda 9 adet Allison 4700 tam otomatik şanzımanlı Volvo FH 16, 600 bg 6x4 çekici bulunuyor. Hareket Nakliyat Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Samet Gürsu, işbirliğine ilişkin yaptığı açıklamada, "Endüstrilerin, birim maliyetleri düşürmek ve verimliliği arttırmak için büyük tesisler kurma zorunlulukları, taşınması, kaldırılması ve kurulması gereken büyük modüllerin üretilmesine neden oluyor. 1957 yılından bu yana Hareket Ağır Kaldırma ve Proje Taşımacılığı olarak yaratıcı mühendisliğimiz, gelişmiş proje yönetim sistemimiz, güçlü araç filomuz ve profesyonel ekibimiz ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılıyoruz" dedi. Projelerinde Allison 4700 tam otomatik şanzıman donanımlı, 600 bg ve 2800 Nm torka sahip Volvo FH 16 çekicileriyle minimum 120 ton, maksimum 480 ton yükler taşıdıklarını belirten Samet Gürsu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Araçların bu tonajlardaki ağır yükleri sorunsuz taşıyabilmesi çok önemli. Allison şanzımanlarla 8 yıldır operasyonlarımızda hiçbir sorun yaşamıyoruz. Aşınmaya yatkın mekanik debriyaj yerine Allison'da tork konvertörünün kullanılması sayesinde ağır yüklerde sıkça yaşanan baskı balata arızaları ortadan kalkıyor. Ayrıca ilk hareket anında motor torku arttırılırken aynı zamanda debriyaj onarımı ve değiştirilmesi gerekliliğinden kurtuluyoruz. Bu durum zaman ve maliyet tasarrufu sağlıyor. Şanzıman kaynaklı olası bir sorun nedeniyle operasyonların duraksama riski de ortadan kaldırılmış oluyor."

Allison Transmission Türkiye ve Ortadoğu Bölge Direktörü Atak Talas ise, "Ağır yük taşımacılığında önemli araç bileşenlerinden biri olan şanzımandan, güvenilirlik, dayanıklılık ve üretkenlik açısından beklentiler oldukça yüksek. Hareket Nakliyat'ın zorlu operasyonlarında görev alan araçları, ağır yüklerle salyangoz hızında ilerlemek zorunda kalıyor. Eğimli ve arazi tipi yol koşulları da dahil olmak üzere farklı hava koşulları için yüksek kapasiteye ihtiyaçları oluyor. Allison şanzımanlar, bu zorlu görevlerin yüksek performans ile yerine getirilmesine katkı sağlıyor" dedi.

ESKİ TESTLER BARDAK OLDU!

İK sektörünün 1 numaralı tercihi iTEP ile tanışın, işe alım ve terfi kararlarınızı bir üst seviyeye taşıyın. Hem doğru insanı işe alın, hem de bütçenizi koruyun.

Uluslararası akreditasyona sahip, online İngilizce ölçme-değerlendirme ve yeterlilik testi iTEP Business; okuma, dinleme, dilbilgisi, yazma ve konuşma gibi farklı dil becerilerinin her biri için kolay, hızlı ve detaylı raporlar hazırlarken, siz kahvenizin tadını çıkarın.

Ücretsiz pilot çalışma için uzmanlarımızla görüşebilirsiniz
> (0216) 414 78 18
> info@iteptestleri.com

iTEP®
International Test of English Proficiency

www.iteptestleri.com

DÜNYA AVUCUMUZUN İÇİNDE

ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya çok geniş bir coğrafyada 74 lojistik merkeziyle hizmet veriyoruz.

BGL BARSAN GLOBAL LOJİSTİK

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