www.lojistikhatti.com

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

EKİM 2026 YIL 32 SAYI 10

LOJİSTİK HİZMETLERDE LİDERLİĞE
İNTERMODAL İMZA ATIYOR

LOJİSTİK ŞİKETLERİ YENİ AĞLAR KURUYOR

- Pasifik Eurasia
- Metrans
- Railport
- Autoport
- Yalova Ro-Ro
- Ceta
- Alp Özler
- 360 PAY
- 9 Ekim Group

A. Ercan Güleç

Demiryolunun stratejik rolü büyüyor

Bilgehan Engin

Sektörde yeni dönem başlıyor

11. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

Tedarik zinciri ve lojistikte dönüşüme ışık tuttu

Metrans'ın ağında Türkiye'nin rolü güçleniyor

Railport, transit yüklerle ağırlığını artıracak

PAN FLASH
PAN LOGISTICS
PAN 360 SUSTAINABILITY
DELIVERY with in 24 HOURS
7/24
An Ultra-Fast Service for Your Export Shipments
- Up to €30,000 goods value
- Up to 600 kg gross weight
- From Your Door to Any Direct-Flight Airport in the World



INDUSTRY FOCUS

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

SPECIAL SERVICES

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

MEMBERSHIPS

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

CERTIFICATES

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



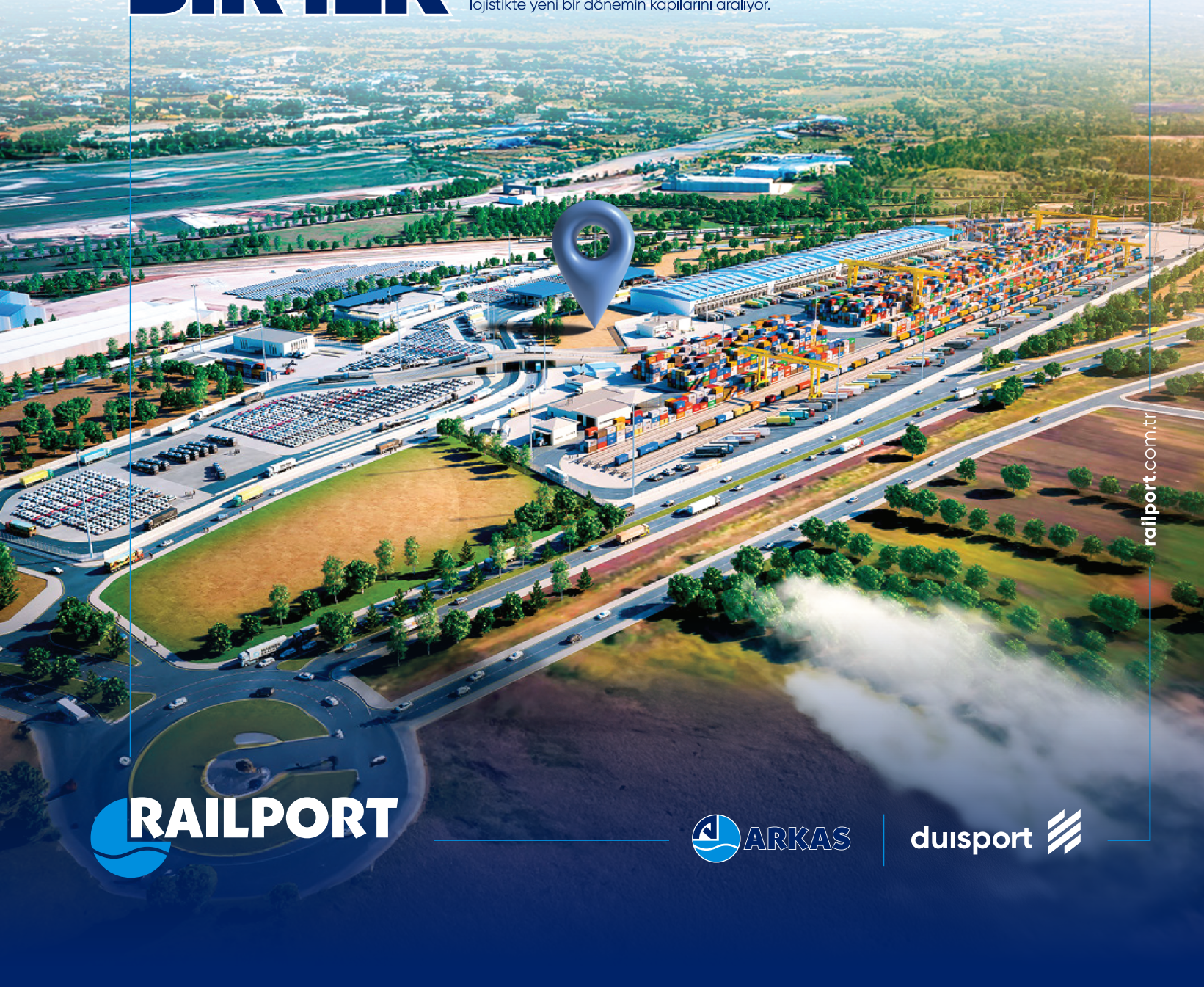
info@geneltransport.com.tr
www.geneltransport.com.tr

GENEL TRANSPORT
Since 1988

RAILPORT
İNTERMODAL TERMİNAL İŞLETMECİLİĞİNDE TÜRKİYE'DE BİR İLK

GÜVENLİ, HIZLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR TİCARETİN YENİ ROTASI **RAILPORT!**

Türkiye sanayisinin kalbi Kocaeli Kartepe'de konumlanan Railport, intermodal terminal işletmeciliğinin geleceğini şekillendiriyor. Stratejik konumu sayesinde **ithalat, ihracat ve transit yüklere kesintisiz hizmet sunan Railport**, lojistikte yeni bir dönemin kapılarını aralıyor.



railport.com.tr

RAILPORT

ARKAS | duisport

bu sayıda...



Peter Kiss

28

Metrans'ın Avrupa-Asya intermodal ağında Türkiye'nin rolü güçleniyor

30

Türkiye'yi Orta Koridor'un transit ülkesi değil, lojistik merkezi olarak konumlandırmak istiyoruz



Emre Sarıcan



Fatih Yılmazkarasu

32

Railport, transit yüklerle Avrupa-Asya hattındaki ağırlığını artıracak

34

Yalova Ro-Ro yatırımlarının meyvelerini topluyor



Mehmet Akif Karamehmetoğlu



Cem Ercan

36

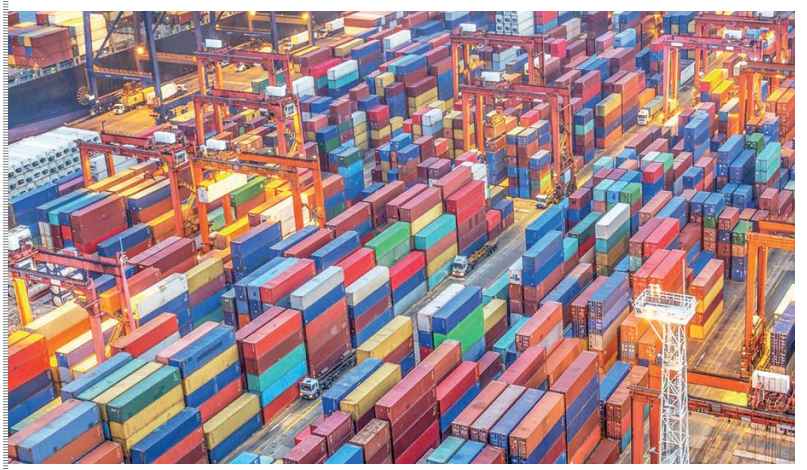
CETA Logistics & Projects'in büyüme yükünü proje taşımacılığı sırtlıyor

42

11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi Tedarik zincirindeki dönüşüm ve yeni rekabet düzenine ışık tuttu



» İÇİNDEKİLER



DOSYA

İNTERMODAL TAŞIMACILIK

28 Metrans'ın Avrupa-Asya intermodal ağında Türkiye'nin rolü güçleniyor

30 Emre Sarıcan: Türkiye'yi Orta Koridor'un transit ülkesi değil, lojistik merkezi olarak konumlandırmak istiyoruz

32 Railport, transit yüklerle Avrupa-Asya hattındaki ağırlığını artıracak

34 Yalova Ro-Ro yatırımlarının meyvelerini topluyor

36 CETA Logistics & Projects'in büyüme yükünü proje taşımacılığı sırtlıyor

HABER

16 Autoport, otomotiv lojistiğinde kapasitesini büyütüyor

24 Alp Özler Akademi sürücü yetiştirmenin ötesine geçiyor

38 9 Ekim Group araç lojistiğindeki uzmanlığını yeni pazarlara taşıyacak

40 360 PAY 'Full Circle Solutions' modeliyle uçtan uca hizmet sunuyor

42 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi Tedarik zincirindeki dönüşüm ve yeni rekabet düzenine ışık tuttu

44 Turgut Erkeskin: Lojistiğin rolü yeniden tanımlanıyor

45 Dr. Thomas Sim: Lojistik ağların yapısı değişiyor

46 Hasan Boz: Hedefimiz alternatif lojistik koridorları kalıcı hale getirmek

47 Hamdi Erçelik: Liman yatırımlarında bütüncül planlama şart

48 Vittorio Zagaia: Sektörün tek ses olması gerekiyor

49 Dr. Canan Ölçer Sağlam: Lojistik merkez hedefinde üç alan öne çıkıyor

51 Nizamettin Çiçek: Demiryolu yatırımları koridorlarla güçlenecek

53 Maria Luisa Wyganowski: Orta Koridor'daki coğrafi avantaj rekabetçiliğe dönüştürülmeli

55 Levent Akbaba: Ro-Ro teşviklerinde yeni düzenleme yolda

LOJİSTİK GÜNDEM

22 Seyhan Gülhan: İntermodal taşımacılıkta gelecek vizyonu



İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA YENİ DÖNEM

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA DEMİRYOLUNUN STRATEJİK ROLÜ

A. ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

PASİFİK EURASIA İLE

HATTAN HATTA, KITALARDAN KITALARA ENTEGRE LOJİSTİK, KESİNTİSİZ TİCARET

Pasifik Eurasia, Orta Koridor'un ana hattını oluşturan demiryolu gücünü intermodal ağlarla dünyaya bağlıyor.

Demiryolundan denizyoluna, karayolundan terminal çözümlerine uzanan entegre operasyonlarla Doğu ile Batı arasında kesintisiz ve çevreci rotalar tasarlıyor, ürünlerinizin lojistiği için güvenli hizmet sunuyor.



GELECEĞİN LOJİSTİĞİNİ BİRLİKTE TASARLAMAK İÇİN
LOGİTRANS 2026'DA BULUŞALIM
Hall: 3 Stand No: 203

pasifikeurasia.com.tr

PASİFİK EURASIA
"Lojistiği tasarlar"

EDITOR

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr



TÜRKİYE İNTERMODALDE KAZANABİLECEK Mİ?

Küresel ticarette artan maliyet baskısı, jeopolitik belirsizlikler ve sürdürülebilirlik hedefleri, lojistikte taşıma modlarının birlikte kullanılmasını her zamankinden daha önemli hale getiriyor. Karayolu, demiryolu ve denizyolunu bütünleşik bir sistem içinde buluşturan intermodal taşımacılık; maliyetlerin yönetilmesi, tedarik zincirlerinin dayanıklılığının artırılması ve çevresel etkilerin azaltılması açısından öne çıkıyor.

Avrupa'da intermodal taşımacılık gelişimini sürdürürken, sektörün önünde hala önemli bir büyüme alanı bulunuyor. Uluslararası Karayolu-Demiryolu Kombine Taşımacılık Birliği (UIRR) verilerine göre, 2025'te Avrupa'da karayolu-demiryolu kombine taşımacılığında taşınan yük birimi sayısı yüzde 1,5 arttı. Buna karşılık, üye işletmelerin terminallerinde elleçlenen yük birimlerinin yüzde 4,8 azalması, büyümenin önündeki operasyonel sorunlara işaret ediyor. Türkiye için ise intermodal taşımacılığa ilişkin somut veriler yok. Ancak demiryolunun karasal yük taşımacılığındaki payı yüzde 3,68 seviyesinde. Bu tablo, Türkiye'nin demiryolu ve intermodal taşımacılık alanında değerlendirebileceği önemli bir gelişim alanı bulunduğunu gösteriyor.

Avrupa ile Asya arasındaki ticaret koridorlarında yer alan Türkiye, limanları, karayolu ağı ve demiryolu yatırımlarıyla önemli avantajlara sahip. Ancak coğrafi konumun lojistik üstünlüğe dönüşmesi, yalnızca transit geçişlerle mümkün değil. Limanların ve sanayi bölgelerinin demiryoluna bağlanması, terminal kapasitesinin artırılması, düzenli seferlerin oluşturulması ve sınır geçişlerinin hızlandırılması gerekiyor.

İntermodal taşımacılığın başarısı, farklı taşıma modlarını aynı güzergahta buluşturmaktan çok daha fazlasını ifade ediyor. Altyapı, dijital sistemler ve lojistik işletmeleri arasındaki koordinasyon güçlendirilmediği sürece bekleme süreleri ve aktarma maliyetleri, sağlanması beklenen avantajları sınırlayabiliyor. Bu nedenle kamu yatırımları kadar özel sektör iş birlikleri ve operasyonel verimlilik de belirleyici önem taşıyor.

Türkiye için asıl hedef, Avrupa ile Asya arasında yüklerin yalnızca geçtiği bir ülke olmak değil, bu yüklerin aktarıldığı, depolandığı, dağıtıldığı ve lojistik hizmetlerle katma değer kazandığı bir merkez haline gelmek olmalı. İntermodal taşımacılık, bu hedefe ulaşmada önemli bir araç sunuyor. Bunun için demiryolunun yük taşımacılığındaki payını artıran yatırımların, özel sektörün operasyonel kapasitesiyle ve uluslararası iş birlikleriyle desteklenmesi gerekiyor.

Lojistikte rekabet artık yalnızca en kısa güzergahı bulmakla sınırlı değil. Maliyet, zaman, güvenilirlik ve sürdürülebilirlik arasındaki dengeyi kurabilen sistemler öne çıkıyor. Türkiye'nin sahip olduğu coğrafi avantajı kalıcı bir lojistik üstünlüğe dönüştürmesi de taşıma modlarını birbirine rakip seçenekler olarak değil, aynı tedarik zincirinin tamamlayıcı unsurları olarak değerlendirmesine bağlı. İntermodal taşımacılığın geleceği, bu bütünlüğün ne ölçüde kurulabildiğiyle şekillenecek.

Keyifli okumalar…

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

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

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

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

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

ŞAN MATBAA
Anadolu Caddesi No: 50/3
Kağıthane / İSTANBUL

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

HER GÖNDERİYE UYGUN HIZ SEÇENEKLERİ

Zamana hassasiyetli gönderileriniz için en uygun öncelik seçeneğini belirleyin.

TK SMART
by Turkish Cargo

Akıllı ve pratik çözüm

TK PREMIUM
by Turkish Cargo

Doğru stratejiyle
bir adım öne geçin

TK URGENT
by Turkish Cargo

Acil gönderileriniz için
en hızlı çözüm!



SİZE EN UYGUN HIZ SEÇENEĞİNİ KEŞFETMEK İÇİN TARATIN

TURKISH CARGO

Raben Group'tan Selanik'e lojistik yatırımı

Raben Group, Türkiye'deki yatırımlarının ardından Yunanistan'ın Selanik kentinde 4.000 metrekarelik lojistik terminalini faaliyete geçirdi. 50.000 metrekarelik özel bir arazi üzerinde inşa edilen tesis, 40 yükleme ve boşaltma rampası, taze gıda ürünleri için soğuk hava deposu ve 1.200 metrekarelik ofis alanından oluşuyor. Raben Group, Selanik yatırımıyla birlikte, Yunanistan ile Çekya, Slovakya, Macaristan, Romanya, Bulgaristan ve Avusturya arasında günlük taşıma seferlerine de başladı. Raben Group Bölge Direktörü Bartlomiej Lapinski, bu yatırımın Avrupa çapındaki etkisine dikkati çekerek, "Türkiye dahil 17 Avrupa ülkesinde faaliyet gösteriyoruz. Selanik'teki yeni tesisimizle hem Yunanistan-Türkiye hem de Avrupa'nın geri kalanı arasındaki bağlantıları daha da güçlendiriyoruz" dedi. Lapinski, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne açılan komşularından Yunanistan'da lojistik altyapılarını güçlendirdiklerini belirterek, şunları söyledi: "Yunanistan yatırımlarımızı, genişleyen Türkiye ve Avrupa ağımızın bir parçası olarak konumlandırıyoruz. Bu süreçte Raben Türkiye'den, Yunanistan'a parsiyel ihracat servisi de güçlenerek devam ediyor. Selanik'in Avrupa'ya açılan kapı konumunun güçlendirilmesi, Türkiye merkezli ihracatçı ve ithalatçı firmaların Orta ve Doğu Avrupa pazarlarına erişiminde kullandığı güzergahlar açısından da önem taşıyor. Bölgesel tedarik zincirlerine doğrudan katkı sağlamasını hedefliyoruz."



OMSAN Denizcilik'in yeni Genel Müdürü Cem Ertok oldu

OYAK, büyüme planları doğrultusunda stratejik öncelik verdiği denizcilik sektöründeki yapılanmasını güçlendiriyor. Bu kapsamda, denizcilik, liman işletmeciliği, kurumsal risk yönetimi, P&I, sigorta ve hasar yönetimi alanlarında 20 yılı aşkın deneyime sahip Cem Ertok atandı. OMSAN Denizcilik Genel Müdürü olarak göreve başlayan Ertok, kariyeri boyunca uluslararası denizcilik ve liman operasyonlarında önemli sorumluluklar üstlendi. İstanbul Teknik Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Güverte Bölümü mezunu olan Ertok; Metropole Maritime'da survey ve P&I alanlarında edindiği deneyimin ardından YILPORT Holding'de yaklaşık 10 yıl boyunca Sigorta & Hasar Müdürü ve Sigorta & Hasar Direktörü olarak görev yaptı. Sonrasında ARY Holding'de Grup Risk Başkanı (CRO) ve 19 gemilik filoya sahip YILMAR Holding'de CEO olarak görev üstlendi. OYAK'ın gelecek dönem büyüme alanları arasında önemli bir yere sahip olan denizcilik faaliyetleri, yeni yapılanmayla birlikte Genel Müdürlük seviyesinde temsil edilecek. Cem Ertok'un göreve başlamasıyla birlikte denizcilikte güçlü bir yönetim yapılanması oluşturulurken, OYAK'ın bu alandaki büyüme hedeflerinin daha etkin biçimde hayata geçirilmesi amaçlanıyor. Yeni yapılanma ve üst düzey yönetici ataması, OYAK'ın denizcilikte daha büyük bir oyuncu olma hedefinin önemli adımlarından biri olacak.



AlışanDenHartogh Türkiye

Alışan Den Hartogh, SQAS denetimini yüzde 99 skorla tamamladı

Alışan Lojistik ile Royal Den Hartogh Logistics ortaklığıyla 2005 yılında kurulan Alışan Den Hartogh, Kocaeli Gebze'deki Muallimköy tesisinde gerçekleştirilen SQAS (Güvenlik ve Kalite Değerlendirmesi) Tank Cleaning denetimini yüzde 99 genel skorla tamamladı. Avrupa Kimya Sanayii Konseyi (CEFIC) tarafından yürütülen değerlendirmede şirket, 13 başlığın tamamında Avrupa ortalamasının üzerine çıkarken, 11 başlıkta tam puan aldı. Diğer iki başlıkta ise yüzde 98 ve yüzde 95 skor elde etti. Kimya lojistiğinde emniyet, kalite, çevre ve sürdürülebilirlik performansını uluslararası kriterlerle değerlendiren SQAS denetimi; risk yönetiminden saha operasyonlarına, teknik altyapıdan çevresel uygulamalara kadar birçok alanı kapsıyor. Üç yıl geçerliliği bulunan değerlendirmede elde edilen sonuç, şirketin tank konteyner ve tanker temizliği operasyonlarındaki standartlarını ortaya koydu. Alışan Den Hartogh, operasyonlarında iş sağlığı ve güvenliği protokolleri, yüksek teknolojili yıkama ve test sistemleri, atık su ve VOC emisyon yönetimi uygulamaları ile uluslararası standartlara uygun temizlik ve dokümantasyon süreçlerini uyguluyor. Alışan Den Hartogh Genel Müdürü Mehmet Emin Çelenli, yüzde 99'luk skorun operasyonel disiplinin, teknik altyapının ve ekip kültürünün göstergesi olduğunu belirterek, kimya ve gıda sektörlerine güvenli, kaliteli ve sürdürülebilir hizmet sunmak amacıyla altyapı, teknoloji ve insan kaynağı yatırımlarını sürdüreceklerini ifade etti.

23. ÜNİVERSİTELERARASI LOJİSTİK VAKA YARIŞMASI'NDA FİNALİSTLER BELLİ OLDU

Mars Logistics ve Lojistik Derneği (LODER) iş birliğiyle bu yıl 23'üncüsü düzenlenen Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması'nda finale kalan 4 takım ve 12 öğrenci belli oldu. Yaklaşık 1.000 öğrencinin başvurduğu yarışmanın büyük finalinin kasım ayında yapılması planlanıyor. Lisans ve ön lisans olmak üzere iki kategoride düzenlenen yarışmada öğrenciler, gerçek lojistik vakalarına yönelik çözüm önerileri hazırladı. Jüri değerlendirmesi sonucunda Abdullah Gül Üniversitesi, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, Yalova Üniversitesi Armutlu Meslek Yüksekokulu ve Selçuk Üniversitesi'nden birer takım finale yükseldi. Finalde öğrenciler, çözümlerini Mars Logistics yöneticileri ve farklı sektörlerden iş insanlarının yer aldığı jüriye sunacak. Dereceye giren takımlara para ödülünün yanı sıra Mars Logistics'in "Mars'ta 1 Hafta" programına katılma fırsatı verilecek. Program kapsamında öğrenciler iş hayatına hazırlık eğitimleri alacak, şirketin operasyonlarını yerinde inceleyecek, üst düzey yöneticilerle buluşacak ve profesyonel mentor desteğinden yararlanacak.



MURHAK

a company of alp özler

OPERASYONEL FAALİYETLER

Uluslararası Taşımacılık | Ro - Ro

Uluslararası Depolama ve Gümrükleme Hizmetleri

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı

Frigorifik Taşımacılık

Filo Yönetimi ve Yurtiçi Karayolu Taşımacılığı



"Dünyaya Atılan Yeni Bir İmza"

Alp Özler Grup ile operasyonel ağını genişletiyor...

(0312) 812 10 30 | www.murhak.com.tr | /murhaklogistics | ANKARA

Hareket'te Group CEO görevini Boran Uzun devraldı



Hareket'te Group CEO görevini 5 Ekim itibarıyla Boran Uzun devraldı. 2020'den bu yana bu görevi yürüten Abdullah Altunkum ise Yönetim Kurulu Üyesi ve hissedar olarak şirketin uzun vadeli stratejisi, dönüşümü, iş geliştirme ve yeni pazarlardaki büyüme fırsaklarına odaklanacak. Görev değişikliğine ilişkin değerlendirmede bulunan Abdullah Altunkum, Group CEO olarak görev yaptığı dönemde Hareket'in uluslararası varlığını önemli ölçüde büyüttüklerini belirterek, "Boran Bey'in uluslararası yöneticilik, büyüme ve dönüşüm deneyiminin Hareket'in önümüzdeki dönem hedeflerine önemli katkı sağlayacağına inanıyorum" dedi. Boran Uzun, yeni görevinde şirketin faaliyetlerini ve 2030 hedeflerine yönelik çalışmaları yönetecek. 2023'ten bu yana yaklaşık 175 milyon dolarlık yatırım gerçekleştiren Hareket, 2030'da 300 milyon dolar ciroya ulaşmayı hedefliyor. Şirket, Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya'daki operasyonlarını güçlendirmeyi, Avrupa'daki faaliyetlerini genişletmeyi ve Offshore & Marine hizmetlerini büyütmeyi planlıyor. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği mezunu olan Boran Uzun, kariyerinde Procter & Gamble, Domino's, MNG Kargo ve Polonez-Trakya Et'te çeşitli yöneticilik görevleri üstlendi.



Ekol 2025 Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı

Ekol Lojistik, "Daha İyisi İçin" vizyonuyla hazırladığı üçüncü sürdürülebilirlik raporunu yayımladı. Rapora göre şirket, 2025 yılında Kapsam 1 emisyonlarını yüzde 8,4, Kapsam 2 emisyonlarını yüzde 32,3 azalttı. Sertifikalı yenilenebilir enerji üretimini yüzde 24,5 artıran Ekol, AR-GE ve inovasyon yatırımlarını da yüzde 4,4 yükseltti. Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul, sürdürülebilirlik yaklaşımlarının çevresel etkileri azaltmanın yanı sıra toplumsal faydayı artırmayı da hedeflediğini belirtti. Musul, finansal ve operasyonel başarıyı sürdürürken tüm değer zincirlerinde çevresel ayak izini en aza indirmeye ve paydaşlara kalıcı değer katmaya odaklandıklarını ifade etti. 1 Ocak-31 Aralık 2025 dönemini kapsayan rapor, GRI Evrensel Standartları referans alınarak hazırlandı. Raporda yer alan sera gazı emisyon verileri ve belirli sürdürülebilirlik göstergeleri, bağımsız denetim kuruluşu Bureau Veritas tarafından sınırlı güvence kapsamında doğrulandı.

Horoz Lojistik'te iki üst düzey atama





Horoz Lojistik, üst yönetim kadrosunu Gani Şengül ve Mustafa Düzgün ile güçlendirdi. 10 Eylül itibarıyla Mali İşler Grup Başkanı (CFO) olarak göreve başlayan Gani Şengül, finansal yönetim, stratejik planlama ve risk yönetimi süreçlerini yönetecek. Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde 20 yılı aşkın deneyime sahip Mustafa Düzgün ise Yurtdışı Depolar Grup Başkanı olarak şirketin uluslararası depolama operasyonlarının geliştirilmesine ve yurt dışı depo ağının büyütülmesine liderlik edecek. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Gani Şengül, kariyerinde YKM, Boyner Grup Altınyıldız, NEF Gayrimenkul, English Home ve Rebul Kozmetik Holding gibi şirketlerde CFO olarak görev yaptı. Mustafa Düzgün ise Logwin AG, Metro/Makro Cash & Carry ve CEVA Logistics'te üstlendiği görevlerde hava kargo, tedarik zinciri ve depo operasyonları alanlarında deneyim kazandı. Son olarak CEVA Logistics'te Depo Operasyonları Direktörü olarak görev yapan Düzgün, yeni görevinde Horoz Lojistik'in uluslararası operasyonlarının büyümesine katkı sağlayacak.

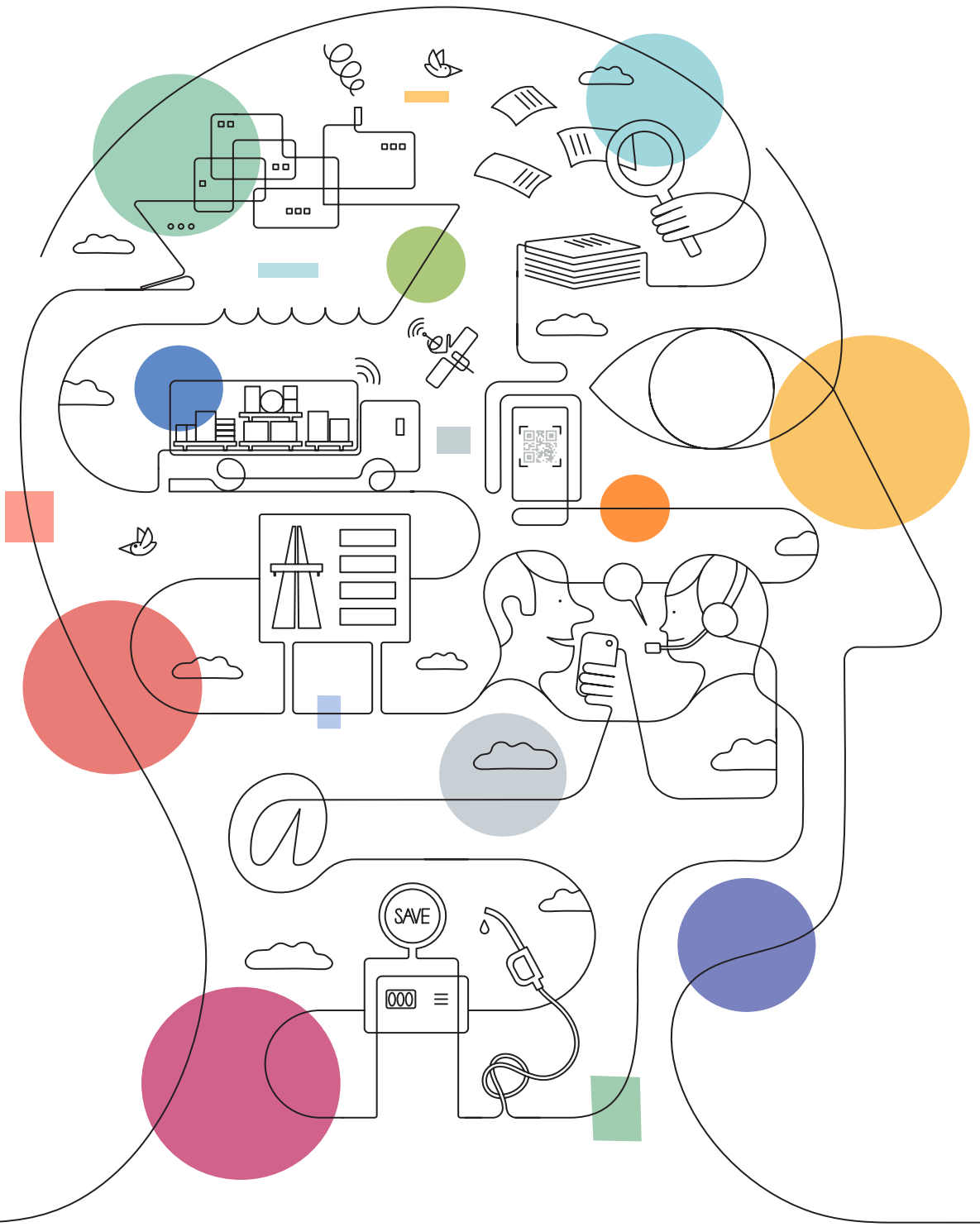
DHL GLOBAL FORWARDING TÜRKİYE'DE KARAYOLU ÜRÜN MÜDÜRLÜĞÜNÜ OĞUZHAN KAHRAMAN ÜSTLENDİ

DHL Global Forwarding Türkiye'de Karayolu Ürün Müdürlüğü görevine Oğuzhan Kahraman getirildi. 7 Eylül 2026'da yeni görevine başlayan Kahraman, şirketin karayolu taşımacılığı faaliyetlerinin geliştirilmesi, operasyonel verimliliğin artırılması ve iş ortaklıklarının güçlendirilmesine liderlik edecek. Kariyerine Ekol Lojistik'te başlayan Kahraman, karayolu taşımacılığı, tedarikçi ve iş ortağı yönetimi, satın alma, fiyatlandırma ve operasyon alanlarında görev aldı. Son olarak DFDS'de Tedarikçi ve İş Ortağı Geliştirme ve Yönetimi Kıdemli Müdürü olarak görev yapan Kahraman, yeni görevinde DHL Global Forwarding Türkiye İcra Kurulu'nda yer alacak ve DHL Global Forwarding Türkiye & Levant CEO'su Berna Ciğeroğlu'na bağlı çalışacak.



360 PAY

Full circle solutions



Taşımacılığa Her Yerde Destek

360PAY, Avrupa genelinde yük taşıma araçlarının hareketliliğini destekleyen ödeme çözümlerinin lider sağlayıcılarından biridir. Uzun yıllara dayanan deneyimi, yaygın uluslararası varlığı ve ileri teknolojileri sayesinde 360PAY, her ihtiyaca uygun çözümler sunarak 7/24 kapsamlı destek sağlar.

360PAYS.COM | info.360Pay.tr@360pays.com | + 90 216 504 39 33

CEVA Logistics, müşteri odaklı yeni yönetim modeliyle büyümesini hızlandıracak

CEVA Logistics, küresel büyüme stratejisinin yeni aşaması kapsamında organizasyon yapısını sadeleştirerek müşteri odaklı bir yönetim modelini hayata geçiriyor. CEO Patrick Moebel liderliğinde yürütülen dönüşüm çalışmalarıyla karar alma yetkisinin müşterilere ve operasyonlara daha yakın noktalara taşınması, bölgesel yönetim sorumluluklarının güçlendirilmesi ve şirket genelinde iş birliğinin artırılması hedefleniyor.

Fransa'nın Marsilya kentinde 6 Ekim 2026'da yapılan açıklamaya göre, 1 Temmuz'da göreve başlayan Patrick Moebel, şirketin farklı coğrafyalardaki ekipleri, müşterileri ve iş ortaklarıyla gerçekleştirdiği görüşmelerin ardından yeni organizasyon modelini şekillendirdi. Moebel, CEVA Logistics'in güçlü insan kaynağına, yetkinliklere ve küresel bir ağa sahip olduğunu belirterek karar alma süreçlerinin hızlandırılması, yönetim yapısının sadeleştirilmesi ve hesap verebilirliğin güçlendirilmesi gerektiğini ifade etti.

CEVA Logistics, yeni model kapsamında faaliyetlerini iki temel küresel iş birimi etrafında yeniden düzenliyor. Henri Le Gouis, Freight Management (Taşımacılık Yönetimi) biriminin; Chris Walton ise Contract Logistics (Kontrat Lojistiği) biriminin yönetimini



Patrick Moebel

üstlenecek. Şirketin tüm faaliyetlerini kapsayan bu yapılanmayla operasyonel süreçlerin daha etkin yürütülmesi ve müşterilere daha hızlı yanıt verilmesi amaçlanıyor. Bölgesel yönetim sorumluluklarını güçlendirmek amacıyla da yeni atamalar yapıldı. Scott Temple Amerika kıtasından, Paul Bernard Kuzey ve Orta Avrupa'dan, Eric Dessupoiu Fransa'nın da dahil olduğu Güney Avrupa'dan, Olivier Boccara Asya Pasifik'ten, Paras Rawal ise Hindistan, Orta Doğu ve Afrika'dan sorumlu olacak. Yeni yapılanmayla bölgesel ekiplerin, müşteri ihtiyaçlarına ve operasyonel gerekliliklere daha yakın kararlar alabilmesi hedefleniyor.

Moebel, müşterilerin günümüzde hızlı hareket edebilen, bağlantılı ve sorunlara kısa sürede çözüm üretebilen lojistik iş ortakları beklediğini belirterek yeni organizasyon yapısının bu beklentileri karşılamaya odaklandığını kaydetti. Dönüşümün aynı zamanda çalışanlar için yeni fırsatlar yaratması, müşterilere ve iş ortaklarına uzun vadeli değer sağlaması ve şirketin sürdürülebilir performansını desteklemesi amaçlanıyor.

2019'da CMA CGM Group bünyesine katılmasından bu yana CEVA Logistics, faaliyet ölçeğini, hizmet yetkinliklerini ve küresel erişimini genişletti. Grup bünyesindeki stratejik lojistik şirketi olan CEVA, Ingram Micro'nun CLS bölümünü, GEFCO'yu, Bolloré Logistics'i ve son olarak FedEx Supply Chain'i bünyesine kattı. Şirket ayrıca belirli coğrafyalarda ve pazarlarda büyümesini hızlandırmak amacıyla yerel ölçekte tamamlayıcı satın almalar gerçekleştirdi ve ortak girişimler kurdu. Önümüzdeki dönemde CEVA Logistics'in öncelikleri arasında satın alınan şirketlerin entegrasyon süreçlerini tamamlamak yer alacak. Şirket, özellikle FedEx Supply Chain'in başarılı biçimde entegrasyonuna odaklanacak.

DHL'den Orta ve Doğu Avrupa'ya 400 milyon euroluk yatırım

DHL Group, küresel ticaret rotalarındaki değişim ve Avrupa'da üretim faaliyetlerinin yeniden şekillenmesi doğrultusunda Orta ve Doğu Avrupa'daki yatırımlarını artırıyor. Şirket, 2030 yılına kadar bölgede 400 milyon euroyu aşan yatırım gerçekleştirmeyi planlıyor. Program kapsamında lojistik altyapının genişletilmesi, taşımacılık ağlarının güçlendirilmesi ve teknoloji destekli tedarik zinciri çözümlerinin geliştirilmesi öngörülüyor.

8 Ekim'de açıklanan yatırım planında Polonya, Çekya, Macaristan ve Romanya öncelikli pazarlar arasında yer alıyor. Bölgede üretim ve dağıtım faaliyetlerinin artması, şirketin depolama, taşımacılık ve sipariş karşılama hizmetlerine yönelik yatırımlarını destekliyor. Yatırım programı, DHL Group'un farklı iş birimlerinin operasyonlarını kapsıyor. Kontrat lojistiği ve depo kapasitesinin artırılması, uluslararası yük taşımacılığının geliştirilmesi ve tedarik zinciri yönetimi çözümlerinin yaygınlaştırılması planlanıyor.

DHL Express Üst Yöneticisi John Pearson, Orta ve Doğu Avrupa'nın küresel ticaret ve tedarik zincirleri açısından öneminin arttığını belirtti. Pearson, yatırımların üretim noktaları, stoklar ve pazarlar arasındaki bağlantıları güçlendireceğini ifade etti.



DHL Supply Chain Üst Yöneticisi Hendrik Venter de bölgenin üretim, dağıtım ve sipariş karşılama operasyonları açısından stratejik önem kazandığını vurguladı. Venter, depolama ve taşımacılık yatırımlarının müşterilerin değişen pazar koşullarına daha hızlı yanıt vermesine katkı sağlayacağını kaydetti. DHL'in bölgesel büyüme planında Polonya önemli bir yer tutuyor. Şirketin araştırmasına göre ülkenin mal ticareti, 2016-2025 döneminde küresel ticaretten 2,1 kat daha hızlı büyüdü. Araştırma, Polonya'nın mal ticaretinin 2026-2029 döneminde dünya ticaretinden yüzde 28, Avrupa Birliği ticaretinden ise yüzde 91 daha hızlı büyümesini öngörüyor.

DHL, Polonya'da 2024 yılında 180 milyon euroluk yatırımla Poznań Uluslararası Lojistik Merkezi'ni açmıştı. Şirketin Katowice'de yeni bir DHL Express hava kargo terminali inşa etmesi de planlanıyor. Yeni yatırımlarla DHL, Orta ve Doğu Avrupa'nın üretim, dağıtım ve uluslararası ticaretteki rolünü güçlendirmeyi amaçlıyor.



FULL STEAM AHEAD



Web: www.cetalojistik.com.tr

E-mail: project@cetalojistik.com.tr

You can call me

0 324 239 0073

CETA
Logistics & Projects

ENERJİ



Aden Pellet'ten Giresun Limanı üzerinden 3 bin 375 tonluk ihracat

Pasifik Holding bünyesinde yenilenebilir enerji alanında faaliyet gösteren Aden Pellet, Giresun Limanı üzerinden gerçekleştirdiği 125 konteynerlik sevkiyatla **3 bin 375 ton** odun peletini Avrupa'ya ihraç etti. Green Planet markalı ürünler, başta İtalya ve Slovenya olmak üzere Avrupa Birliği ülkeleri ve İngiltere'ye gönderildi. Giresun Ticaret ve Sanayi Odası verilerine göre sevkiyat, Giresun Limanı'ndan tek seferde gerçekleştirilen en yüksek tonajlı ihracat olarak kayıtlara geçti. Her biri yaklaşık 27 ton ürün taşıyan 125 konteynerden oluşan sevkiyat, toplam 225 bin adet 15 kilogramlık paketi kapsıyor. Giresun'un Espiye ilçesindeki tesisinde üretim yapan Aden Pellet, Karadeniz Bölgesi'nden temin ettiği orman ürünleri atıkları ve talaş gibi hammaddeleri işleyerek katma değerli odun peleti üretiyor. Aralık 2024'te faaliyete geçen tesis, yıllık 40 bin ton üretim kapasitesine sahip. Aden Pellet Genel Müdürü Ozan Erbaş, 125 konteynerlik ihracatın şirketin üretim gücü ve uluslararası pazarlardaki büyüme hedefleri açısından önemli bir adım olduğunu belirtti. Yerel kaynakları uluslararası standartlarda işleyerek dünya pazarlarına sunduklarını ifade eden Erbaş, Green Planet markasıyla Avrupa'daki varlıklarını güçlendirmeyi ve ihracat ağlarını genişletmeyi hedeflediklerini söyledi. ENplus A1 kalite sertifikasına sahip ürünlerini uluslararası pazarlara sunan şirket, üretim ve lojistik süreçlerinde de sürdürülebilirlik odaklı uygulamalar yürütüyor. Tesisin elektrik ihtiyacında güneş enerjisinden yararlanan Aden Pellet, fabrika içi lojistik operasyonlarında elektrikli araçlar kullanıyor. Giresun Limanı'na 37 kilometre mesafedeki tesis, konumuyla ihracat operasyonlarına lojistik avantaj sağlıyor.

TARIM

Sunar Yatırım 110'dan fazla ülkeye ihracat yapıyor

Türkiye'nin tarıma dayalı sanayisinde yarım asrı aşan birikimiyle faaliyet gösteren Sunar Yatırım, entegre üretim kabiliyetini uluslararası pazarlardaki güçlü ticaret ağıyla birleştiriyor. Grup; gıda, un ve yem, bitkisel yağ, nişasta ve nişasta bazlı ürünler, tarım ve biyoendüstriyel çözümler alanlarında faaliyet gösterirken, 6 kıtada 110'un üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. 25 milyar TL'yi aşan cirosu ve 1.300'ün üzerindeki çalışanıyla Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında yer alan Sunar Yatırım, ihracatta ölçek büyütmenin yanı sıra ürün karmasında katma değeri artırmaya odaklanıyor. Sunar Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Nuri Çomu, ihracat stratejilerinin üretimden Ar-Ge'ye uzanan bütüncül bir yapı üzerine kurulduğunu belirterek, "Sunar Yatırım olarak bugün 6 kıtada 110'un üzerinde ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracat ve **250 milyon doların** üzerindeki ihracat hacmimizle küresel pazarlardaki konumumuzu güçlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde hedefimiz, Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarımızla ürünlerimizin katma değerini artırırken mevcut pazarlarımızdaki derinliğimizi geliştirmek ve yeni pazarlarda daha güçlü bir konum elde etmek. İhracatta sürdürülebilir büyümenin, pazara yalnızca ürün değil, daha yüksek katma değer sunmaktan geçtiğine inanıyoruz" dedi. Sunar Yatırım'ın küresel pazarlardaki konumu, Türkiye'nin mısır yağı ve mısır nişastası ihracatındaki payıyla da öne çıkıyor. Grup, Türkiye'nin mısır yağı ihracatının yüzde 64'ünü, mısır nişastası ihracatının ise yüzde 29'unu gerçekleştiriyor. Farklı coğrafyalardaki pazar ihtiyaçlarına yönelik ürün geliştirme kabiliyetlerinin ihracat stratejilerinin önemli bir parçası olduğunu belirten Mustafa Nuri Çomu, "Mevcut ihracat pazarlarımızdaki konumumuzu güçlendirirken, farklı coğrafyalardaki ihtiyaçları yakından takip ederek katma değerli ürünlerle yeni pazarlara ulaşmayı hedefliyoruz. Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarımızı da bu doğrultuda şekillendiriyor, Türkiye'de geliştirdiğimiz üretim ve teknoloji yetkinliğini küresel pazarlara taşımaya devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.



MOBİLYA



Doğtaş, Suriye'deki ikinci mağazasını Halep'te açtı

Mobilya sektöründe yurt içi ve yurt dışındaki mağaza ağıyla faaliyet gösteren Doğtaş, uluslararası pazarlardaki varlığını güçlendirmeye devam ediyor. Suriye'deki ikinci mağazasını Halep'te açan marka, yeni satış noktasıyla ürün ve koleksiyonlarını bölgedeki tüketicilerle buluşturuyor. Halep'in Yeni Halep bölgesinde konumlanan ve 1.020 metrekarelik satış alanına sahip olan iki katlı mağaza, Doğtaş'ın oturma odasından yemek ve yatak odasına uzanan farklı yaşam alanlarına yönelik koleksiyonlarını bir arada sunuyor. Yeni mağaza, Doğtaş'ın Suriye pazarındaki ikinci satış noktası olmasının yanı sıra Doğanlar Mobilya Grubu'nun dünya genelindeki **707'nci satış noktası** olma özelliğini taşıyor. Doğtaş'ın Halep'teki yeni showroomunun açılışı, bölgeden geniş bir katılımla gerçekleştirildi. Açılışa Suriye Arap Cumhuriyeti'nden devlet temsilcileri ve siyasetçilerin yanı sıra, tekstil ve inşaat sektörlerinden iş insanları ve sosyal medya içerik üreticileri katıldı. Yeni mağazanın açılışıyla Doğtaş, Suriye'deki tüketicilere daha geniş bir ürün seçkisiyle ulaşmayı ve bölgedeki marka varlığını güçlendirmeyi hedefliyor. Açılışa özel olarak mağazada belirlenen alışveriş tutarını karşılayan müşterilere yönelik bir çekiliş kampanyası da hayata geçirildi. Farklı coğrafyalarda büyümesini sürdüren Doğtaş, yeni mağaza yatırımlarıyla Türk mobilya sektörünün tasarım ve üretim gücünü uluslararası pazarlara taşımaya devam ediyor. Halep mağazası da markanın bölgedeki erişimini artırırken, Suriye pazarındaki büyüme yolculuğunda yeni bir adım niteliği taşıyor. Doğtaş, önümüzdeki dönemde farklı pazarlardaki satış ağını geliştirmeye ve koleksiyonlarını dünya çapında duyurmaya devam edecek.

9EKİM GROUP

+90 530 307 83 23
+90 444 12 37
info@9ekim.com
www.9ekim.com

1993'ten beri

Uluslararası Araç Lojistiği Otomobil ve Tekne Gümrük Müşavirliği

- Uluslararası Araç Nakliyesi
- Araç Gümrük Müşavirliği
- Misafir Araç Hizmetleri
- T1 Transit Gümrük Müşavirliği
- ATA Karne & Fuar Etkinlik Gümrük ve Lojistiği

9CAR LOGISTICS

By 9Ekim Group
TAXFREECAR SINCE 1993









SERTİFİKA VE ÜYELİKLERİMİZ

İSTANBUL GÜMRÜK MÜŞAVİRLERİ DERNEĞİ 1927 | utikad | İSTANBUL TİCARET ODASI 1882 | CERTIFIED ISO 9001:2008 COMPANY

MADEN

KÜMAŞ manyezit gücünü 60'tan fazla ülkeye taşıyor

Dünya kripto kristalin manyezit rezervlerinin yaklaşık **yüzde 20'sine** sahip OYAK şirketlerinden KÜMAŞ, yüksek katma değerli ürünlerini 60'tan fazla ülkeye ihraç ediyor. Madencilikten nihai ürüne uzanan entegre üretim yapısını Ar-Ge ve sürdürülebilirlik çalışmalarıyla destekleyen şirket, uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. KÜMAŞ Genel Müdürü Atilla Adem Aydın, doğal kaynak avantajını yüksek katma değerli üretime dönüştürdüklerini belirterek, "Doğal kaynak avantajımızı küresel pazarlarda rekabet gücüne dönüştürüyoruz" dedi. Şirketin kendi ocaklarından çıkardığı cevheri sinter, kalsine ve fused manyezit ile refrakter ürünlere dönüştürdüğünü aktaran Aydın, entegre üretim yapısının kalite, maliyet yönetimi ve tedarik güvenliği açısından avantaj sağladığını vurguladı. Demir çelik, çimento, cam ve refrakter sanayisi için kritik öneme sahip manyezitin Türkiye açısından stratejik bir kaynak olduğunu belirten Aydın, KÜMAŞ'ın refrakter ve magnezyum oksit (MgO) bazlı ürünleriyle ithal ikamesine katkı sağladığını, ihracat yoluyla ülkeye döviz girdisi kazandırdığını ifade etti. Çin, Hindistan ve Avrupa merkezli üreticilerle rekabet ettiklerini kaydeden Aydın, Ar-Ge, mühendislik kabiliyeti ve sürdürülebilirliğin şirketin öne çıkan unsurları olduğunu söyledi. KÜMAŞ'ın karbon ayak izini ISO 14064 ve ISO 14067 standartlarına göre ölçtüğünü belirten Aydın, enerji verimliliği, dijitalleşme, düşük karbonlu üretim ve kaynak verimliliğine yönelik çalışmaların sürdüğünü aktardı.



GIDA



Şölen, ABD pazarında büyümeyi BetterWay ile hızlandıracak

120'ye yakın ülkeye ihracat yapan Şölen, küresel büyüme stratejisinde ABD pazarına odaklanıyor. Protein ve lif odaklı yeni markası BetterWay'i kasım ayının ilk haftasında Türkiye'de satışa sunmaya hazırlanan şirket, markayı kısa süre sonra ABD pazarına taşıyacak. Şölen CEO'su Erdoğan Çoban, ABD'nin şirket açısından öncelikli büyüme alanlarından biri olduğunu belirterek, BetterWay'in yanı sıra Biscolata ve Ozmo markalarıyla da pazarda büyümeyi hedeflediklerini söyledi. BetterWay'in yaklaşık 8 ürünle tüketiciyle buluşacağını belirten Çoban, portföyde barın yanı sıra kraker, cips, kek ve bisküvi gibi farklı ürün gruplarının yer alacağını ifade etti. Şölen'in halihazırda Amazon üzerinden ABD'de satış yaptığını ve ürünlerinin yüksek tüketici puanlarına ulaştığını aktaran Çoban, perakende kanalında da büyümek istediklerini söyledi. Walmart ve Costco ile stratejik iş birlikleri yürüttüklerini belirten Çoban, bu zincirlere özel ürünler geliştirdiklerini, aynı zamanda kendi markalarını da raflara taşımayı planladıklarını kaydetti. ABD atıştırmalık pazarının Türkiye'nin yaklaşık 20 katı büyüklüğünde olduğunu belirten Çoban, bu büyük pazarda kalıcı bir marka konumu oluşturmanın şirket açısından önem taşıdığını ifade etti. Şölen'in 2025 yılını 650 milyon doların üzerinde ciroyla kapattığını, 2026'da ise yaklaşık 720 milyon dolara ulaşmayı hedeflediğini açıklayan Çoban, şirket gelirlerinin **yüzde 50-55'inin ihracattan** geldiğini belirtti. Cironun yüzde 90'ının Şölen'in kendi markalarından oluştuğunu ifade eden Çoban, şirketin bugüne kadar yaklaşık 1,2 milyar dolarlık yatırım gerçekleştirdiğini söyledi. Ozmo, Biscolata ve Luppo markalarını kendi kategorilerinde lider konuma taşımayı hedeflediklerini belirten Çoban, Türkiye'den küresel markalar çıkarmanın mümkün olduğunu vurguladı.

MAKARNA

Oba Makarna, ihracat pazarlarında büyümeyi sürdürüyor

İhracat odaklı büyüme stratejisini sürdüren Oba Makarnacılık, FOODIST İstanbul 2026 kapsamında gerçekleştirdiği görüşmeler sonucunda yaklaşık **20 milyon dolarlık** yeni sipariş aldı. 1-4 Eylül tarihlerinde düzenlenen fuarda ulusal ve uluslararası sektör profesyonelleri, satın alma temsilcileri, distribütörler ve potansiyel iş ortaklarıyla görüşmeler gerçekleştiren şirket, farklı ürün gruplarını kapsayan siparişlerin üretim ve sevkiyatını belirlenen teslimat takvimine göre gerçekleştirmeyi planlıyor. Şirket, yeni siparişlerin gelecek dönem satış gelirleri ve operasyonel performansına olumlu katkı sağlamasını bekliyor. Oba Makarna, yeni siparişlerle birlikte mevcut ihracat pazarlarındaki konumunu güçlendirmeyi ve yeni pazarlara erişimini artırmayı hedefliyor. Şirket, müşteri ve coğrafi dağılımını çeşitlendirmeye yönelik çalışmalarını da sürdürüyor. Oba'nın 2026 yılının ilk altı ayında konsolide satış geliri yaklaşık 12,5 milyar TL olurken, özellikle ikinci çeyrekte satış performansı ve operasyonel kârlılık göstergelerinde ilk çeyreğe göre iyileşme kaydedildi. 30 Haziran itibarıyla şirketin nakit ve nakit benzeri varlıkları ise yaklaşık 3,83 milyar TL seviyesinde bulunuyor. 1966 yılında Gaziantep'te kurulan Oba Makarna, makarna, un ve irmik ürünleriyle faaliyet gösteriyor. Gaziantep ve Hendek'teki üretim tesisleriyle günlük yaklaşık 3 bin ton buğday kırma ve 2 bin ton makarna üretim kapasitesine sahip olan şirket, 100'ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Şirketin faaliyet raporunda, makarna sektöründe ihracat şampiyonluğunu sürdürdüğü ve küresel pazarlardaki konumunu güçlendirmeyi hedeflediği belirtiliyor. Şirketin ihracat kapasitesinin artırılmasında Hendek fabrikasındaki yatırımlar da önemli rol oynuyor. Temmuz ayında yapılan açıklamada tesiste devreye alma çalışmalarının sürdüğü, günlük yaklaşık 800 tonluk kurulu makarna üretim kapasitesinin 550 tonluk bölümünün devreye alındığı bildirildi. Kalan hatların da devreye alınmasıyla tesisin tam kapasite üretime ulaşması planlanıyor. Gaziantep ve Hendek fabrikalarının üretim gücünün hem yurt içi hem de ihracat pazarlarındaki faaliyetleri desteklemesi hedefleniyor.




Yusufeli Şantiyesi/Artvin
GÜCÜYLE
F-SANE
Yeni nesil Ecotorq GEN 2 motorun sağladığı güçle
en ağır işlerde gerçek efsane.
F-LINE
Ford
F-LINE
Koç
100
Ford
TRUCKS
Her yükte birlikte



AUTOPORT OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE KAPASİTESİNİ BÜYÜTÜYOR

Türkiye'nin ilk otomotiv ihtisas terminali Autoport, yeni yatırımıyla yıllık araç elleçleme kapasitesini 650 bin CEU'dan 1,1 milyon CEU'ya, park kapasitesini ise 15 binden 22 bin 500'e çıkarmayı hedefliyor. Kocaeli Başiskele'de faaliyet gösteren terminal, entegre lojistik çözümleri ve dijital altyapısıyla otomotiv sektörünün büyüyen ihtiyaçlarına yanıt vermeyi amaçlıyor.



Bilgin İşler

Ro-Ro operasyonları, araç elleçleme, açık ve kapalı depolama ve PDI hizmetlerini tek merkezden sunan Autoport, Kocaeli Başiskele'de, otomotiv sanayisinin yoğunlaştığı üretim merkezlerine yakın konumu ve iç pazar dağıtımı ile ithalat/ihracat operasyonlarında önemli bir avantaj sağlıyor. Yaklaşık 310 bin metrekarelik terminal, yıllık 650 bin CEU araç elleçleme ve 15 bin araçlık park kapasitesine sahip. İki Ro-Ro gemisine eş zamanlı hizmet verebilen Autoport'ta operasyonlar, terminale özel geliştirilen işletim sistemi üzerinden dijital olarak yönetiliyor. EDI altyapısı müşterilerin sistemleriyle doğrudan veri alışverişine imkân verirken, PDI tesisinde araçlar teslimat öncesi kontrollerin ardından satışa hazır hale getiriliyor. Bu yapı, araçların limana girişinden teslimata hazır hale gelmesine kadar farklı operasyonların aynı merkezden yönetilmesine imkân tanıyor.

Autoport Genel Müdürü Bilgin İşler, "Autoport'u Türkiye otomotiv sektörünün ihtiyaçlarına özel bir altyapıyla hayata geçirdik. Bugün yüksek hacimleri güvenli ve planlı şekilde yönetebilen yapımızı yeni yatırımlarla daha ileri taşıyoruz. Kapasitemizi artırırken operasyonel verimliliğimizi ve dijital altyapımızı da geliştiriyoruz. Sektöre kazandırdığımız en önemli değer; yüksek uzmanlıkla tasarlanmış altyapımız, operasyonel güvenilirliğimiz ve büyük ölçekli hacimleri kesintisiz yönetebilme kabiliyetimiz. Bu sayede özellikle ihracat odaklı üreticiler için öngörülebilir, planlanabilir ve rekabetçi bir lojistik ortam sağlıyoruz. Hedefimiz, ülkemizin ihracat hedefleri ile paralel olarak sektörün değişen lojistik ihtiyaçlarına hızlı ve güvenilir çözümler sunmak" dedi.

YILLIK ELLEÇLEME KAPASİTESİ 1,1 MİLYON CEU'YA ÇIKACAK

Autoport'ta devam eden genişleme çalışmalarıyla terminal alanının yaklaşık 459 bin metrekareye, araç park kapasitesinin 22 bin 500'e, yıllık araç elleçleme kapasitesinin ise 1,1 milyon CEU'ya çıkarılması hedefleniyor. Rıhtım uzunluğunun 656 metreden 850 metreye ulaşmasıyla bugün aynı anda iki Ro-Ro gemisine hizmet verebilen terminal, üç gemiyi eş zamanlı olarak kabul edebilecek. Böylece gemi ve saha operasyonlarında artan hacmin daha etkin yönetilmesi amaçlanıyor. Yatırımların otomotiv sektörünün gelecek dönem ihtiyaçları dikkate alınarak şekillendirildiğini belirten Bilgin İşler, fiziksel kapasitedeki artışı operasyonel süreçlerin geliştirilmesiyle birlikte yürüttüklerini ifade etti. İşler; "Verimliliği yalnızca hacimle değil süreç kalitesi ve operasyonel süreklilikle ölçüyoruz. Standartlaştırılmış operasyon modellerimiz ve yüksek yetkinliğe sahip ekip yapımız sayesinde en yoğun dönemlerde dahi performansımızı sürdürülebilir şekilde koruyoruz" dedi.

Autoport'un Kocaeli Başiskele'deki konumu, Doğu ve Güney Marmara'daki otomotiv üreticileri ve distribütörlerine erişim sağlıyor. Terminalin 100 kilometrelik yarıçapında otomotiv üretim tesislerinin bulunması nakliye ve operasyon sürelerini kısaltırken, İzmit Gümrük Müdürlüğü'ne yaklaşık 200 metre mesafede olması gümrük süreçlerinin hızlı yürütülmesine katkı sağlıyor. Konum avantajının yüksek hacimli araç akışının planlı yönetilmesine imkân verdiğine dikkat çeken Bilgin İşler, "Otomotiv lojistiğinde zaman, operasyonel süreklilik ve öngörülebilirlik büyük önem taşıyor. Üretim merkezlerine yakınlığımız sayesinde araçların limana erişim süresini kısaltırken, yüksek hacimli operasyonları planlı ve güvenli biçimde yönetebiliyoruz" diye konuştu.

DİJİTAL ALTYAPI KAPASİTE ARTIŞINI DESTEKLİYOR

Autoport, fiziksel kapasite yatırımlarını dijitalleşme çalışmalarıyla birlikte yürütüyor. Terminal işletim sistemiyle gemi programlarından saha yerleşimine, stok yönetiminden araç hareketlerine kadar süreçler dijital ortamda yönetiliyor. EDI entegrasyonları da müşterilerle doğrudan veri alışverişine ve operasyonların anlık takibine imkân sağlıyor. Bu şeffaflık, tedarik zincirinde hız, güven ve koordinasyonun temelini oluşturuyor. Dijitalleşme ve otomasyonun artan operasyon hacminin daha verimli yönetilmesindeki önemini vurgulayan İşler, veri analitiği ve sistem entegrasyonlarına yönelik çalışmaların sürdüğünü belirtti. Elektrikli araçların sektördeki payının artmasına paralel olarak Autoport'ta bu araçlara özel park alanları ve şarj altyapısının terminal sahasına entegrasyonuna yönelik çalışmalar da yürütülüyor. Elektrikli araçların taşıma ve depolama koşullarına ilişkin teknik ve operasyonel hazırlıklar da devam ediyor.


ARTIK HAFİF TİCARİDE DE
VARIZ!
RENAULT TRUCKS MASTER
Red EDITION
3 YIL
GARANTİ
ya da 160,000 KM*
*Hangisi önce gerçekleşirse
RENAULT TRUCKS MASTER
HAFİF TİCARİ
ÇÖZÜMLER
STANDARTLARIN
ÖTESİNDE
RENAULT
TRUCKS



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

İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA YENİ DÖNEM

Lojistik sektöründe uzun yıllar boyunca bir yükün en kısa sürede ve en uygun maliyetle taşınması öncelikli konularımız arasında yer aldı. Bugün ise taşımanın hızı ve maliyeti kadar, değişen koşullar altında nasıl sürdürüleceği de önem kazanıyor. Küresel ticarette yaşanan gelişmeler, farklı taşıma modlarının birbirinden bağımsız değil, birbirini tamamlayan bir yapıda değerlendirilmesi gerektiğini gösteriyor.

İntermodal taşımacılık sektörümüz için yeni bir kavram değil. Geçmişte daha çok taşıma maliyetlerini düşürmek ve uzun mesafelerde karayoluna alternatif oluşturmak amacıyla değerlendirilirken bugün çok daha geniş bir ihtiyaca karşılık veriyor. Sınır geçişlerinde yaşanan sorunlar, artan operasyonel maliyetler, sürücü temininde karşılaşılan güçlükler ve jeopolitik gelişmeler, taşıma planlamalarında farklı seçeneklerin bir arada değerlendirilmesini gerekli hale getiriyor.

2026 yılına baktığımızda, intermodal taşımacılığın geliştirilmesine yönelik çalışmaların sektörümüzün gündeminde daha fazla yer aldığını görüyoruz. Demiryolu yük taşımacılığının güçlendirilmesi, liman bağlantılarının geliştirilmesi ve karayolu ile demiryolunun birlikte kullanılabileceği yeni taşıma modelleri, Türkiye'nin uluslararası lojistik ağlardaki konumu açısından önem taşıyor.

Özellikle karayolu taşımacılığında yaşanan sınır geçiş sorunları ve sürücü temininde karşılaşılan güçlükler, uzun mesafeli taşımalarda demiryolu ve denizyolu bağlantılarından daha fazla yararlanılması gerektiğini ortaya koyuyor. Ancak burada karayolunun yerini tamamen başka bir taşıma modunun alması gibi bir durumdan söz etmiyoruz. Karayolunun esnekliğini, demiryolunun yüksek taşıma kapasitesini ve denizyolunun sunduğu imkanları bir arada değerlendirebildiğimiz bir taşımacılık yapısına ihtiyacımız var.

Türkiye, Asya ile Avrupa arasındaki coğrafi konumu, limanları, güçlü karayolu ağı ve demiryolu bağlantılarıyla intermodal taşımacılık açısından önemli imkanlara sahip. Ancak bu imkanlardan daha fazla yararlanabilmek için yalnızca yeni altyapı yatırımlarına odaklanmamamız gerekiyor. Mevcut hatların verimli kullanılması, liman ve demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi, sınır geçişlerinde yaşanan beklemelerin azaltılması ve taşıma modları arasında operasyonel uyumun sağlanması da önemli. Limanların, organize sanayi bölgelerinin ve lojistik merkezlerin demiryolu bağlantılarının geliştirilmesi bu açıdan öncelikli. Terminal kapasitesi, elleçleme imkanları, çalışma saatleri ve gümrük hizmetlerinin taşıma akışına uygun şekilde düzenlenmesi de mevcut altyapıdan daha fazla yararlanılmasını sağlayacaktır.

Özellikle Orta Koridor'un geliştirilmesi ve Türkiye'nin Avrupa ile Asya arasındaki demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi, üzerinde durmamız gereken konular arasında yer alıyor. Ancak bir taşıma koridorunun tercih edilmesi için yalnızca coğrafi açıdan avantajlı olması yeterli değil. Transit sürelerin öngörülebilir olması, yeterli taşıma kapasitesinin sağlanması ve güzergah üzerindeki ülkeler arasında operasyonel uyumun bulunması gerekiyor. Konteyner veya yarı römork gibi aynı taşıma biriminin farklı taşıma modlarıyla taşındığı bir operasyonda, sefer programlarının ve terminal süreçlerinin birbiriyle uyumlu olması gerekiyor. Terminallerde yaşanan beklemeler, sınır geçişlerindeki gecikmeler veya taşıma modları arasında yeterli bağlantının bulunmaması, intermodal taşımacılığın sağlayabileceği zaman ve maliyet avantajlarını azaltabiliyor. Bu nedenle altyapı yatırımları kadar operasyonel süreçlerin iyileştirilmesini de önemsiyoruz.

İntermodal taşımacılığın gelişiminde yeşil dönüşüm de önemli bir yer tutuyor. Geçmişte ağırlıklı olarak maliyet avantajıyla değerlendirdiğimiz bu taşıma modeli, bugün taşımacılıktan kaynaklanan emisyonların azaltılması açısından da gündemimizde. Uzun mesafeli karayolu taşımalarının uygun bölümlerinde demiryolu ve denizyolundan yararlanılması, çevresel etkilerin azaltılmasına katkı sağlayabilir. Bu dönüşümün yaygınlaşması için demiryolu ve intermodal taşımacılığa yönelik teşviklerin, küçük ve orta ölçekli işletmeleri de kapsayacak şekilde geliştirilmesini önemsiyoruz. Rekabetçilik değerlendirilirken ana taşımanın bedeliyle birlikte terminal, elleçleme, depolama ve ilk ve son taşıma maliyetlerinin tamamı dikkate alınmalıdır.

2026 yılında sektörümüz açısından önem kazanan bir diğer konu da dijitalleşme. Farklı taşıma modlarının birlikte kullanıldığı operasyonlarda yükün anlık olarak takip edilebilmesi, sefer programlarının paylaşılması ve taşıma süreçlerinde kullanılan sistemlerin birbiriyle uyumlu çalışması, operasyonel verimliliği doğrudan etkiliyor. Bir taşıma modunda yaşanan gecikmenin diğer taşıma süreçlerine zamanında aktarılması, gereksiz beklemelerin ve ilave maliyetlerin önüne geçilmesine yardımcı olabilir. Elektronik taşıma belgelerinin kullanımının yaygınlaştırılması ve gümrük, terminal, taşıma işletmeleri ile diğer paydaşlar arasında veri paylaşımının güçlendirilmesi de bu dönüşümün temel unsurlarıdır. Bunun için teknik sistemlerin yanında elektronik belgelerin kullanımını destekleyen hukuki altyapının da geliştirilmesi gerekiyor.

UTİKAD olarak Demiryolu ve İntermodal Çalışma Grubumuz aracılığıyla üyelerimizin operasyonel ve mevzuata ilişkin sorunlarını değerlendiriyor, maliyet artırıcı unsurları takip ediyor ve kamu idaresi ile sektör paydaşlarına yönelik çözüm önerileri geliştiriyoruz.

Sektörün çatı kuruluşu olan bir dernek olarak biz, intermodal taşımacılığın gelişimini yalnızca altyapı yatırımları üzerinden değerlendirmiyoruz. Farklı taşıma modlarında faaliyet gösteren üyelerimizin ihtiyaçlarını bir bütün olarak ele alıyor, operasyonel süreçlerde karşılaşılan sorunların çözülmesini, dijitalleşmenin yaygınlaştırılmasını ve uluslararası iş birliklerinin güçlendirilmesini önemsiyoruz. İntermodal taşımacılıkta yeni dönemi, taşıma modlarının birlikte kullanılmasının yanında bu bağlantıların güvenilir, öngörülebilir, rekabetçi ve sürdürülebilir bir hizmete dönüşmesi belirliyor. Türkiye'nin lojistik gücünü ileriye taşımak için altyapıyı etkin kullanmamız, taşıma modları arasındaki bağlantıları güçlendirmemiz ve operasyonel süreçleri iyileştirmemiz gerekiyor.

UTİKAD olarak sektörün ihtiyaçlarını kamu idaresine ve uluslararası platformlara taşımaya, intermodal taşımacılığın gelişimini destekleyen çözüm önerileri üretmeye ve üyelerimizin rekabet gücünü artırmaya yönelik çalışmalarımızı sürdüreceğiz.


BIG.e
Ticaretin Yeni Akımı
%100 ELEKTRİKLİ
1000 KG TAŞIMA KAPASİTESİ
STANDART DUVAR TİPİ PRİZ İLE
HER YERDE ŞARJ EDEBİLME ÖZELLİĞİ
ÜSTÜN MANEVRA KABİLİYETİ
AOS
ANADOLU GRUBU
AOS



Demiryolu Geleceğimizdir

A. ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği (DTD)
Yönetim Kurulu Başkanı

İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA DEMİRYOLUNUN STRATEJİK ROLÜ

Küresel ticarette yaşanan değişimler, tedarik zincirlerinde artan maliyet baskısı ve sürdürülebilirlik hedefleri, lojistik sektörünü daha verimli ve bütünleşik taşıma modellerine yönlendiriyor. Günümüzde rekabet gücü, yalnızca bir yükün iki nokta arasında taşınmasına değil; bu taşımanın ne kadar ekonomik, güvenilir ve öngörülebilir gerçekleştirildiğine de bağlı. Bu çerçevede intermodal taşımacılık, farklı taşıma türlerinin avantajlarını bir araya getirerek lojistik süreçlerin daha etkin yönetilmesine olanak sağlıyor.

Karayolunun esnekliği, demiryolunun yüksek taşıma kapasitesi ve denizyolunun uzun mesafelerde sunduğu maliyet avantajları, birbirini tamamlayan bir taşıma sisteminin temel unsurlarını oluşturuyor. İntermodal taşımacılığın başarısı da bu taşıma türlerinin birbirleriyle rekabet etmesinden çok, aralarındaki bağlantıların ne kadar etkin kurulabildiğine dayanıyor.

Bu sistem içerisinde demiryolu, özellikle uzun mesafeli ve yüksek hacimli yük taşımalarında önemli bir yere sahip. Enerji verimliliği, taşıma kapasitesi ve çevresel etkileri bakımından sunduğu avantajlar, demiryolunu sürdürülebilir lojistik politikalarının önemli bir bileşeni haline getiriyor. Ancak demiryolunun sahip olduğu bu avantajların ticari taşımacılığa yeterince yansıtılabildiğini söylemek henüz mümkün değil.

Türkiye, coğrafi konumu, uluslararası ulaştırma koridorları, limanları ve üretim merkezleriyle intermodal taşımacılık açısından önemli bir potansiyele sahip. Son yıllarda demiryolu altyapısına yapılan yatırımlar, lojistik merkez projeleri ve uluslararası bağlantıların geliştirilmesine yönelik çalışmalar, bu potansiyelin değerlendirilmesi açısından önemli adımlar oluşturuyor. Bununla birlikte, altyapı yatırımlarının artması ile demiryoluyla taşınan yük miktarının aynı ölçüde artması her zaman mümkün olmuyor.

Bugün üzerinde durmamız gereken temel konulardan biri de bu. Yeni demiryolu hatlarının inşa edilmesi, mevcut hatların modernizasyonu veya yeni lojistik merkezlerin kurulması tek başına yeterli değil. Bu yatırımların yük sahiplerinin ihtiyaçlarına cevap veren, düzenli, güvenilir ve rekabetçi taşıma hizmetlerine dönüşmesi gerekiyor. Aksi halde oluşturulan altyapı kapasitesi ile bu kapasitenin ticari kullanımı arasında önemli bir fark ortaya çıkabiliyor.

Özellikle limanların ve organize sanayi bölgelerinin demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi, intermodal terminallerin etkin kullanılması ve ilk-son kilometre taşımalarının doğru planlanması bu açıdan belirleyici. Demiryolu taşımacılığının gelişmesi için yükün yalnızca ana hat üzerinde taşınabilmesi değil, çıkış noktasından varış noktasına kadar kesintisiz bir lojistik hizmetin parçası haline gelmesi gerekiyor.

Diğer taraftan, yük sahiplerinin taşıma tercihlerini belirleyen temel unsurları da göz ardı etmemeliyiz. Sanayici açısından önemli olan yalnızca taşıma maliyeti değil; yükün zamanında teslim edilmesi, seferlerin düzenliliği, hizmetin sürekliliği ve operasyonel esnekliktir. Demiryolunun intermodal taşımacılıktaki payını artırabilmek için bu beklentilere karşılık verebilen işletmecilik modellerinin geliştirilmesi büyük önem taşıyor.

Bu noktada özel sektörün daha etkin rol üstlenebilmesi gerektiğine inanıyoruz. Demiryolu taşımacılığında serbestleşmeyle birlikte oluşan yapının, yeni yatırımları ve farklı hizmet modellerini destekleyecek şekilde geliştirilmesi gerekiyor. Öngörülebilir mevzuat, adil rekabet koşulları, yatırım ve işletme teşvikleri ile altyapıya erişimde etkin ve şeffaf uygulamalar, özel sektörün demiryolu taşımacılığına daha fazla katkı sunabilmesinin temel koşulları arasında yer alıyor.

Demiryolu Taşımacılığı Derneği olarak önceliğimiz, demiryolunun intermodal taşımacılık içerisindeki rolünü güçlendirecek uygulanabilir çözümlerin geliştirilmesine katkı sağlamak. Kamu ve özel sektör arasında sürdürülebilir bir iş birliği ortamının oluşturulmasını, mevcut altyapının daha verimli kullanılmasını ve demiryolu taşımacılığının yük sahipleri açısından daha erişilebilir hale gelmesini önemsiyoruz.

Türkiye'nin intermodal taşımacılıkta daha güçlü bir konuma ulaşabilmesi için altyapı yatırımları ile işletmecilik politikalarının birlikte ele alınması gerektiğini düşünüyoruz. Yeni hatlar, terminaller ve lojistik merkezler elbette önemli. Ancak bu yatırımların gerçek karşılığı, üzerlerinde taşınan yükün artması, yeni müşterilerin demiryoluna kazandırılması ve taşıma türleri arasında etkin bir entegrasyonun sağlanmasıyla ortaya çıkacaktır.

Önümüzdeki dönemde temel hedefimiz, demiryolu yük taşımacılığının gelişimini destekleyecek işletmecilik koşullarını iyileştirmek, lokomotif yatırımlarını teşvik etmek ve taşıma türleri arasındaki entegrasyonu güçlendirmek olmalıdır. Böylece demiryolunun lojistik sistem içerisindeki payını artırarak daha rekabetçi, verimli ve sürdürülebilir bir taşımacılık yapısına ulaşabiliriz.

SCANIA



60* TON TEKNİK KAPASİTESİ İLE
ZORLU SAHALARDA GÜÇLÜ ÇÖZÜMLER!

SCANIA XT

60 TON

En ağır şantiye ve maden koşullarında çalışmak üzere tasarlanan Scania XT serisi kamyonları; 60 ton teknik kapasitesi, retarder, 17,5 mm kalınlığa sahip takviyeli şasisi ve daha birçok özelliğiyle zorlu koşullarda sahadaki en güçlü çözüm ortağınızdır.

*Opsiyonel olarak sunulmaktadır.

Doğuş Otomotiv | **Trafik Hayattır** | **444 72 44 (444 SC 44)** | /Scania Türkiye

"SCANIA'M CEPTE" YENİLENDİ!
QR kodu okutarak,
Scania'm Cepteyi indirebilirsiniz!



SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA GELECEK VİZYONU

Küresel ticaret büyürken ürünlerin daha hızlı, güvenilir ve düşük maliyetle taşınması ihtiyacı da artıyor. Ancak taşımacılık faaliyetlerinin çevresel etkileri, sektörün geleceğini yalnızca hız ve maliyet üzerinden değerlendirmeyi yetersiz kılıyor. İntermodal taşımacılık, bu ihtiyaçları birlikte ele alan önemli bir model sunuyor.

Yükün kendisi, bir taşıma modundan diğerine aktarılmak yerine aynı konteyner ya da taşıma ünitesi içinde yolculuk ediyor. Böylece karayolu, demiryolu ve denizyolunun güçlü yönleri tek bir lojistik zincirde bir araya gelebiliyor.

Her taşıma modu farklı koşullarda avantaj sağlıyor. Karayolu, kapıdan kapıya erişimde esneklik sunarken demiryolu uzun mesafelerde büyük miktardaki yükleri verimli biçimde taşıyabiliyor. Denizyolu ise uluslararası ticarette yüksek hacimleri ekonomik şekilde ulaştırıyor. İntermodal çözümler, bu modları birbirine bağlayarak yükün yolculuğunun her bölümünde uygun taşıma biçiminin kullanılmasını mümkün kılıyor. Yükün taşıma ünitesinden çıkarılmaması, aktarma süreçlerini kolaylaştırabiliyor; doğru planlama ve altyapıyla teslimat süreleri daha öngörülebilir hâle gelebiliyor.

Sürdürülebilirlik açısından en önemli fırsatlardan biri, uzun mesafeli yük taşımacılığında karayoluna bağımlılığı azaltmak. Yükün uygun bölümlerini demiryolu veya denizyoluyla taşımak, sefer başına taşınan yük miktarını artırabilir ve toplam enerji ihtiyacını düşürebilir. Bu yaklaşım, sera gazı emisyonlarının yanı sıra trafik yoğunluğu, gürültü ve hava kirliliği üzerinde de olumlu etki yaratma potansiyeli taşır. Bununla birlikte sonuçlar; kullanılan araç ve yakıtlara, güzergâha, terminal mesafelerine ve doluluk oranlarına bağlıdır. Bu nedenle sürdürülebilirlik performansı, tüm taşıma zinciri dikkate alınarak ölçülmelidir.

Gelecekte dijitalleşme, intermodal taşımacılığın daha verimli işlemesine yardımcı olacak. Taşıma belgelerinin dijitalleşmesi, gerçek zamanlı konum ve kapasite verileri, tahmine dayalı planlama araçları ve ortak bilgi platformları; işletmelerin gecikmeleri önceden görmesini ve kaynakları daha iyi kullanmasını sağlayabilir. Limanlar, terminaller, taşıyıcılar ve müşteriler aynı güncel bilgiye eriştiğinde aktarma noktalarındaki beklemeler azalabilir. Yapay zekâ destekli sistemler talep ve güzergâh planlamasını iyileştirebilir; ancak bu araçların başarısı doğru veriye ve kurumlar arası uyuma bağlıdır.

Bu dönüşümün önünde çözülmesi gereken engeller de bulunuyor. Demiryolu hatları, limanlar, terminaller ve lojistik merkezleri arasında yeterli bağlantı kurulmadığında intermodal seçenekler cazibesini kaybedebiliyor. Farklı ülkelerdeki standartlar, gümrük süreçleri ve belge uygulamaları da sınır geçişlerini yavaşlatabiliyor. Ayrıca ilk yatırım maliyetleri yüksek olabilir ve küçük işletmelerin yeni sistemlere erişimi sınırlı kalabilir. Kamu ve özel sektörün altyapı yatırımlarını eşgüdüm içinde planlaması, ortak standartları yaygınlaştırması ve dijital sistemlerin birlikte çalışmasını sağlaması bu nedenle önem taşıyor.

Şirketler için intermodal taşımacılık yalnızca çevresel bir tercih değil, aynı zamanda tedarik zincirini daha dayanıklı kılma fırsatıdır. Tek bir taşıma moduna veya güzergâha bağlı kalmamak, kriz dönemlerinde alternatifler oluşturabilir. İşletmeler doğru çözümü seçerken maliyet, teslimat süresi, emisyon, güvenilirlik ve stok gereksinimlerini birlikte değerlendirmelidir. Taşıma zincirindeki her aktörün rolü ve sorumluluğu açıkça tanımlandığında iş birliği güçlenir. Düzenli performans ölçümü de hedeflerin kâğıt üzerinde kalmasını önleyerek iyileştirme alanlarını görünür kılar.

Türkiye, Avrupa ile Asya arasındaki konumu ve limanları, demiryolu bağlantıları ve lojistik merkezleriyle intermodal ağlarda önemli bir rol üstlenebilir. Bunun için demiryolunun limanlara ve üretim bölgelerine bağlantısını güçlendirmek, sınır geçişlerini hızlandırmak ve taşıma verilerini ortak sistemlerde buluşturmak gerekir. Altyapı yatırımlarının yanında, sektör çalışanlarının yeni süreçlere uyumunu desteklemek de dönüşümün parçasıdır.

İntermodal taşımacılığın geleceği, farklı taşıma modlarını yalnızca birbirine eklemekten değil, onları verimli ve ölçülebilir bir sistem içinde yönetmekten geçiyor. Doğru altyapı, dijital iş birliği ve sürdürülebilirlik hedefleriyle bu model; işletmelerin rekabet gücünü desteklerken toplum ve çevre üzerindeki yükü azaltmaya katkı sağlayabilir. Bu potansiyelin gerçekleşmesi, kamu kurumlarının, lojistik şirketlerinin ve yük sahiplerinin ortak planlama ve uzun vadeli yatırımlarına bağlıdır.

Ülkemizde İntermodal taşımacılığını verimli olarak gerçekleştiren firmaların rekabette bir adım öne geçtiğini ve hizmet seviyesini maliyetlerini artırmadan daha yukarıya çektiği görülmektedir. Bu aslında gelecek için ne yapılması gerektiğini gösteren bir konudur. Coğrafi şartlar ve regülasyonlar intermodal taşımacılığı önünü açmaktadır. Sınırda karbon ayak izi uygulaması ve bunun daha sıkı olarak uygulanması, kapsamının genişlemesi intermodal taşımacılık için bir fırsat oluşturmaktadır.

Son olarak lojistiğin her aşamasında olduğu gibi intermodal taşımacılıkta da dijitalleşmenin hayati önem taşıdığını belirtmek isterim.

TIRSAN

TREYLER MÜHENDİSLİĞİNDE YENİ STANDART

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

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

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



TEST VİDEOSUNU İZLEMEK İÇİN

ALO TIR 444 5 847 4 4 4 5 TIR 7/24 YOL YARDIM

tirsan.com

Alp Özler Akademi sürücü yetiştirmenin ötesine geçiyor

Alp Özler Akademi Kurum Müdürü Seher Nur Gece, başlangıçta şirketin nitelikli sürücü ihtiyacını karşılamak amacıyla kurulan Akademi'nin bugün farklı araç gruplarına ve sektörlere yönelik eğitimler sunduğunu belirtti. Gece, hedeflerinin profesyonel sürücü yetiştirmenin ötesine geçerek güvenli sürüş kültürünü yaygınlaştırmak ve kurumların operasyonel risklerini azaltmak olduğunu söyledi.



Seher Nur Gece

Alp Özler Akademi'nin kuruluşundan bugüne geçirdiği dönüşümü ve lojistik sektöründeki rolünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Alp Özler Akademi'yi kurarken ilk hedefimiz, kendi bünyemizdeki nitelikli sürücü ihtiyacını sistemli ve sürdürülebilir bir şekilde karşılamaktı. Bugün bu ihtiyacı büyük ölçüde kontrol altına aldık. Ancak süreç bize nitelikli ve bilinçli sürücü ihtiyacının yalnızca lojistik sektörüne değil, araç filosuna sahip bütün sektörlere özgü ortak bir mesele olduğunu gösterdi.

Başlangıçta tır sürücülerine odaklanan eğitim alanımızı zamanla genişlettik. Bugün hafif ve ağır vasıtaların yanı sıra arazi araçları, ambulanslar ve otobüsler için de sürüş eğitimleri sunuyoruz. Üretim, dağıtım, saha hizmetleri veya kurumsal filo yönetimi gibi farklı alanlarda çalışan sürücülerin; kendilerini, araçlarını, taşıdıkları yükü ve trafikteki diğer insanları gözeterek hareket etmelerini amaçlıyoruz.

Alp Özler Akademi'yi artık yalnızca sürücü yetiştiren bir yapı değil, güvenli sürüş kültürü oluşturan kapsamlı bir eğitim merkezi olarak konumlandırıyoruz.

TEORİK BİLGİ SAHADA UYGULAMAYLA PEKİŞİYOR

Bir adayın profesyonel bir tır kaptanına dönüşme süreci nasıl ilerliyor? Akademi'nin eğitim modelinde hangi aşamalar ve yetkinlikler öne çıkıyor?

Süreç, adayın programa uygunluğunu değerlendirdiğimiz ön görüşmeyle başlıyor. Ardından ağır vasıta sürücülüğünün temel sorumluluklarını, iş güvenliğini, yol ve trafik güvenliğini kapsayan teorik eğitimlere geçiyoruz. Teorik eğitimi uygulamadan ayrı tutmuyor, her başlığın ardından adayın öğrendiklerini sahada uygulamasını istiyoruz.

Dorse teknik eğitimlerinde branda ve çatı sistemleri, gümrük halatı, spanzet ve ştanga kullanımı, kabin kaldırma ile çekici ve dorseyi ayırma-birleştirme gibi işlemleri her adayın birebir gerçekleştirmesini sağlıyoruz. Bu aşamanın ardından çekiciyle temel sürüş, farklı manevra ve park çalışmaları, dorse bağlı sürüş ve gerçek yol uygulamaları geliyor.

Eğitmenlerimiz bütün aşamalarda adayların teknik yeterliliklerini, güvenlik yaklaşımlarını, araç hâkimiyetlerini ve gelişimlerini değerlendirme formlarıyla kayıt altına alıyor. Teorik sınavın da dâhil olduğu değerlendirmelerin puanlarını birlikte hesaplayarak adaylara eğitim bitirme karnesi veriyoruz. Böylece her aday yalnızca başarı durumunu değil, güçlü yönlerini ve geliştirmesi gereken alanları da açıkça görebiliyor.

AMAÇ SADECE SÜRÜCÜ SAYISINI ARTIRMAK DEĞİL

Türkiye lojistik sektöründeki nitelikli sürücü açığına Alp Özler Akademi nasıl bir çözüm sunuyor? Yetiştirdiğiniz sürücülerin istihdamına ve mesleki standartların yükseltilmesine nasıl katkı sağlıyorsunuz?

Nitelikli sürücü açığı, sektörün en önemli sorunlarından biri olmaya devam ediyor. Buradaki mesele yalnızca yeterli sayıda ehliyet sahibi bulunması değil. Asıl ihtiyaç; mesleğin sorumluluğunu bilen, teknolojiye uyum sağlayabilen, güvenli sürüş kültürüne sahip ve çalışma disiplinini sürdürebilen profesyonel sürücüler yetiştirmek. Araçlar ve operasyonlar geliştikçe sürücülerden beklenen yetkinlikler de artıyor.

Gençlerin bu mesleği tercih etmesi için sürücülüğü yalnızca uzun saatler direksiyon başında kalınan bir iş olarak değil, eğitim, uzmanlık ve kariyer gelişimi sunan saygın bir meslek olarak anlatmamız gerekiyor. Çalışma koşullarının iyileştirilmesi, güvenli dinlenme alanlarının artırılması ve mesleki gelişimin görünür hâle getirilmesi de bu açıdan önemli.

Akademi olarak rolümüz, sektöre yalnızca sayı kazandırmak değil; doğru eğitimle mesleğin niteliğini ve itibarını yükseltecek sürücüler yetiştirmek.

EĞİTİM PROGRAMLARI OPERASYONUN İHTİYAÇLARINA GÖRE ŞEKİLLENİYOR

Frigorifik, tanker, lowbed, silobas, konteyner ve standart tenteli araçlarda çalışan sürücülerin ihtiyaçları farklılaşıyor. Firmaya ve operasyon tipine özel eğitim programlarını nasıl oluşturuyorsunuz?

Firmaya özel program hazırlarken öncelikle operasyonun yapısını, kullanılan çekici ve dorse tipini, taşınan yükü, güzergâhı ve sahada karşılaşılan riskleri analiz ediyoruz. Dorse tipi değiştiğinde eğitim aracını da değiştiriyor, müfredatın teknik

Taşımacılığın Arkasındaki Mühendislik



Soğuk zincir taşımacılığı için geliştirilen KRONE Cool Liner, yüksek izolasyon performansı, dayanıklılığı ve düşük işletme maliyetiyle verimlilik ve güven sunar.

0232 510 10 00
krone-trailer.com/tr

KRONE



bölümünü ilgili ekipmanın özelliklerine göre yeniden düzenliyoruz.

Eğitimin temel işleyişini korurken içeriği operasyonun gerçek koşullarına göre özelleştiriyoruz. Böylece sürücülerin kullandıkları araçlara ve üstlendikleri görevlere uygun yetkinlikler kazanmasını hedefliyoruz.

SAHA PERFORMANSI DÜZENLİ OLARAK İZLENİYOR

Eğitimin başarısını yalnızca sertifika alan sürücü sayısıyla mı değerlendiriyorsunuz, yoksa mezunların sahadaki performansını da takip ediyor musunuz?

Kendi bünyemizde istihdam ettiğimiz sürücülerin güncel durumlarını, operasyon yöneticilerimizle gerçekleştirdiğimiz aylık değerlendirme toplantılarında takip ediyoruz. Kaza ve hasar kayıtlarını, trafik cezalarını, sürücü kaynaklı araç kullanım hatalarını ve operasyon sırasında öne çıkan gelişim alanlarını birlikte inceliyoruz.

Bu değerlendirmelerle sürücülerin sahadaki performansını izliyor, gelişime ihtiyaç duyulan alanları belirliyoruz.

HEDEF TÜRKİYE GENELİNDE EĞİTİM AĞINI GENİŞLETMEK

Önümüzdeki üç-beş yılda Alp Özler Akademi'yi nerede görüyorsunuz? Eğitim kapasitesi, Türkiye genelindeki faaliyetler ve yeni iş birlikleri açısından hedefleriniz neler?



Üç-beş yıl sonra Alp Özler Akademi'yi Türkiye'nin güvenli sürüş merkezi olarak görmek istiyorum. İnsanlar ve kurumlar sürüş eğitimi, sürücü değerlendirmesi veya yol güvenliği konusunda bir ihtiyaç duyduklarında akıllarına gelen ilk merkezlerden biri olmayı hedefliyoruz.

Bu doğrultuda profesyonel sürücü yetiştirme programımızı büyütürken mevcut sürücülere yönelik eğitimlerimizi de geliştireceğiz. Defansif ve ekonomik sürüşten yük emniyetine, sürücü değerlendirmelerinden yol risk analizlerine kadar sahadaki ihtiyaçlara karşılık veren çalışmalar yürütmek istiyoruz. Özellikle lojistik sektöründeki firmaların filolarını daha güvenli yönetmelerine ve kaza kaynaklı maliyetlerini azaltmalarına katkı sağlamayı amaçlıyoruz.

Aynı zamanda farklı şehirlerde daha fazla kuruma ulaşmayı ve lojistik dışındaki sektörlerle uzun vadeli iş birlikleri kurmayı istiyoruz. Araç kullanan herkesin eğitimden faydalanabileceği bir yapı oluşturmak bizim için önemli.

Vizyonumuz net: Kullandığı aracın ve taşıdığı sorumluluğun bilincinde olan sürücüler yetiştirerek daha güvenli bir trafik ortamına katkı sağlamak. Alp Özler Akademi'yi eğitim, uygulama ve danışmanlık hizmetleriyle bu hedefin merkezi hâline getirmek istiyoruz.

Allison Transmission®

Daha konforlu, daha çevreci sürüş.

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için her koşulda hassas ivmelenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.



3000 Serisi™

allisontransmission.com

© 2026 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

METRANS'ın Avrupa-Asya intermodal ağında Türkiye'nin rolü güçleniyor



Peter Kiss

Metrans Group CEO'su Peter Kiss, Türkiye'nin şirketin Avrupa'daki yerleşik ağı ile gelişen Avrupa-Asya taşımacılık koridorları arasında stratejik bir bağlantı noktası olduğunu söyledi. Halkalı–Dunajská Streda hattı ve Railport Kartepe bağlantısıyla Türkiye'nin Avrupa ağına entegrasyonunu güçlendirdiklerini belirten Kiss, önceliklerinin güvenilir operasyonlar ve müşteri talebine dayalı sürdürülebilir büyüme olduğunu vurguladı.

Avrupa'nın önde gelen deniz limanlarını Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa'daki iç pazarlarla buluşturan Metrans, Türkiye'yi Avrupa ile Asya arasındaki demir yolu ve intermodal taşımacılık bağlantılarında stratejik bir pazar olarak konumlandırıyor. Haftada 650'den fazla tren seferi ve yaklaşık 20 terminalden oluşan ağıyla hizmet veren şirket, Halkalı–Dunajská Streda hattını Railport Kartepe bağlantısıyla tamamlayarak Türkiye'nin hem Avrupa yakasındaki hem de Kocaeli çevresindeki sanayi bölgelerine erişimini genişletiyor. Metrans Group CEO'su Peter Kiss, "Türkiye, METRANS için yalnızca önemli bir pazar değil; aynı zamanda yerleşik Avrupa ağımız ile gelişmekte olan Avrupa-Asya taşımacılık koridorları arasında doğal bir köprü niteliği taşıyor. Demir yolu ve intermodal taşımacılığın bu gelişim sürecinde giderek daha önemli bir rol üstleneceğine inanıyoruz. Hedefimiz, Türkiye'deki müşterilerimiz ve iş ortaklarımızla birlikte güvenilir, sürdürülebilir ve ticari açıdan uygulanabilir bağlantılar geliştirerek bu büyümeye katkıda bulunmak" dedi.

AVRUPA GENELİNDE ENTEGRE İNTERMODAL AĞ

METRANS'ın küresel operasyonları, hizmet yapısı ve intermodal taşımacılık alanında sunduğu çözümler hakkında bilgi verebilir misiniz? Avrupa'daki terminal ve demir yolu ağınız bu yapı içerisinde nasıl bir rol üstleniyor?

METRANS, Avrupa'nın önde gelen deniz limanlarını Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa'daki iç pazarlarla buluşturan entegre bir intermodal taşımacılık ağı işletiyor. Sistemimiz; düzenli demir yolu seferlerini, yaklaşık 20 terminali, kendi lokomotif ve vagon filomuzu, ayrıca ilk ve son kilometre taşımacılığına yönelik kara yolu çözümlerini bir araya getiriyor.

Terminallerimiz ve demir yolu ağımız, bu modelin temelini oluşturuyor. Haftada 650'den fazla tren seferi gerçekleştiriyoruz.

Farklı güzergâhların birbirine entegre olduğu bu ağ sayesinde müşterilerimiz Avrupa genelindeki limanlara, terminallere ve pazarlara erişim sağlayabiliyor.

METRANS'ın Türkiye'deki operasyonlarının mevcut durumu hakkında bilgi verebilir misiniz? Türkiye pazarını METRANS'ın genel ağı içerisinde nasıl konumlandırıyorsunuz?

Türkiye, METRANS ağı içerisinde yerleşik ve stratejik öneme sahip bir pazar. Avrupa ağımız ile Türkiye'nin ve Asya'nın gelişen taşımacılık pazarları arasında önemli bir bağlantı noktası oluşturuyor.

Türkiye'deki yerel ekibimiz; müşteri hizmetleri, operasyonlar, dokümantasyon süreçleri ve ilk-son kilometre taşımacılığını koordine ediyor. Bu süreçleri METRANS ağındaki çalışma arkadaşlarımız ve operasyonel iş ortaklarımızla yakın iş birliği içerisinde yürütüyoruz.

Dunajská Streda'daki merkezimiz aracılığıyla Türkiye'yi Avrupa sistemimize doğrudan entegre ediyoruz. Böylece müşterilerimiz, Orta ve Batı Avrupa'daki çok sayıda destinasyona ulaşma olanağı elde ediyor.

HİZMET AĞINI HALKALI VE RAILPORT İLE GENİŞLETTİ

Türkiye ile Avrupa arasındaki intermodal taşımacılık bağlantılarınızda bugün hangi hatlar ve güzergâhlar öne çıkıyor? Halkalı–Dunajská Streda hattının yanı sıra Kartepe'deki Railport bağlantısının devreye girmesiyle müşterilerinize sunduğunuz hizmet ağı nasıl genişledi?

Türkiye ağımızın temelini, Halkalı ile Dunajská Streda arasında düzenli olarak gerçekleştirilen seferler oluşturuyor. Bu hat, Orta Avrupa'ya doğrudan bağlantı sağlarken METRANS ağı üzerinden Avrupa'nın diğer birçok noktasına da erişim imkânı sunuyor.

Railport ise müşterilerimize önemli bir alternatif daha kazandırıyor. Halkalı, İstanbul'un Avrupa yakasına hizmet verirken Railport, Türkiye'nin Asya yakasına ve Kocaeli çevresindeki önemli sanayi bölgesine erişim sağlıyor. Bu iki bağlantı birlikte değerlendirildiğinde müşterilerimize taşımacılık süreçlerini planlama ve ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştirme konusunda daha fazla esneklik sunuyor.

Özellikle Railport–Halkalı–Dunajská Streda bağlantısının, Türkiye'nin Asya yakası ile Orta Avrupa arasında yeni bir demir yolu koridoru oluşturma potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yakın dönemde bu hattın sefer sıklığını ve coğrafi kapsama alanını geliştirmeye yönelik planlarınız nelerdir?

Railport, Türkiye'nin Asya yakasındaki sanayi bölgelerine demir yolu üzerinden erişim sağlaması ve bu bölgeleri Dunajská Streda üzerinden Orta Avrupa'ya bağlaması bakımından önemli bir potansiyel taşıyor.

Gerçekleştirilen ilk seferler, operasyonel açıdan olumlu bir deneyim sundu. Yaklaşımımız, bu bağlantıyı müşteri talebi ve operasyonel koşullar doğrultusunda geliştirmek. Bizim için sefer sıklığından önce güvenilirlik geliyor. Müşterilerimizin uzun vadede güvenebileceği, sürdürülebilir ve istikrarlı hizmetler oluşturmayı hedefliyoruz.

Türkiye operasyonlarınızda ağırlıklı olarak hangi sektörlere ve yük gruplarına hizmet veriyorsunuz? Otomotiv, kimya, lastik ve ambalaj gibi sektörlerin yanı sıra tehlikeli madde taşımacılığı alanında sunduğunuz çözümler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye'deki müşteri portföyümüz; otomotiv, kimya, lastik, ambalaj ve diğer sanayi sektörleri başta olmak üzere geniş bir yelpazeye yayılıyor. Özellikle güvenilir ve öngörülebilir tedarik zincirlerine ihtiyaç duyan sektörlere hizmet veriyoruz.

Düzenli demir yolu seferlerini, terminal operasyonlarını ve ilk-son kilometre kara yolu taşımacılığını bir araya getirerek Türkiye ile Avrupa pazarları arasında entegre kapıdan kapıya taşımacılık çözümleri sunabiliyoruz.

Tehlikeli maddeler de dâhil olmak üzere özel operasyonel uzmanlık gerektiren yükleri de taşıyoruz. Tüm bu süreçleri yürürlükteki mevzuata ve güvenlik standartlarına uygun şekilde gerçekleştiriyoruz.

METRANS'ın Türkiye'deki büyüme hedefleri doğrultusunda önümüzdeki dönemde yeni güzergâhlar, terminal bağlantıları veya kapasite artışına yönelik yatırımlar gündeminizde mi? Özellikle Railport Kartepe operasyonu, Türkiye büyüme planlarınızda nasıl bir rol oynuyor?

Önceliğimiz, mevcut ağımızı en verimli şekilde kullanmak ve Türkiye ile Avrupa'daki METRANS sistemi arasındaki güvenilir bağlantıları güçlendirmek.

Railport, Türkiye'nin Asya yakasına erişim sağlaması ve Halkalı'daki operasyonlarımızı tamamlaması bakımından önemli bir rol üstleniyor. Kapasitenin artırılması ve sefer sıklığının geliştirilmesi ise müşteri talebine, altyapının kullanılabilirliğine ve operasyonel koşullara bağlı olacak.

Büyümeyi yalnızca genişlemek amacıyla değil, adım adım ve sürdürülebilir bir yaklaşımla gerçekleştirmeyi tercih ediyoruz.

GÜVENİLİR BAĞLANTILAR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME HEDEFİ

Türkiye, METRANS'ın önümüzdeki 3–5 yıllık büyüme stratejisinde nasıl bir yer tutuyor? Avrupa-Asya bağlantılarının, Orta Koridor'un ve demir yolu taşımacılığının gelişimiyle paralel olarak Türkiye'de ulaşmayı hedeflediğiniz amaçları paylaşabilir misiniz?

Türkiye, Avrupa ile Asya arasındaki coğrafi konumu sayesinde demir yolu ve intermodal taşımacılık açısından uzun vadede önemli bir potansiyel barındırıyor.

Temel hedefimiz, Türkiye'yi METRANS'ın Avrupa ağına daha etkin biçimde entegre etmek ve Türkiye ile Avrupa'nın önde gelen pazarları arasındaki demir yolu odaklı, güvenilir bağlantıları güçlendirmek.

Aynı zamanda Orta Koridor'un gelişimini, Asya, Türkiye ve Avrupa arasındaki demir yolu bağlantılarının güçlendirilmesi açısından önemli bir fırsat olarak görüyoruz.

Bununla birlikte yaklaşımımız gerçekçi ve uygulanabilir hedeflere dayanıyor. Sürdürülebilir büyümenin temelinde güvenilir operasyonlar, rekabetçi transit süreleri, yeterli yük hacmi ve taşımacılık zincirindeki tüm paydaşlar arasında güçlü iş birliği bulunuyor.

İNTERMODAL TAŞIMACILIĞI REKABETÇİ BİR SEÇENEK HALİNE GETİRİYOR

METRANS Group CEO'su Peter Kiss, Türkiye gibi kara yolu taşımacılığının ağırlıklı olduğu pazarlarda demir yolu ve intermodal taşımacılığa geçişte güvenilirlik, maliyet verimliliği, kapasite ve sürdürülebilirliğin belirleyici olduğunu söyledi. Özellikle uzun mesafelerde düzenli ve öngörülebilir yük akışlarının demir yolu ve intermodal taşımacılığa önemli avantajlar sağladığını belirten Kiss, METRANS'ın bu dönüşümdeki rolünü intermodal taşımacılığı müşteriler için uygulanabilir ve rekabetçi bir seçenek hâline getirmek olarak tanımladı. Demir yolu, terminaller ve ilk-son kilometre kara yolu taşımacılığını entegre bir ağ içerisinde bir araya getirdiklerini ifade eden Kiss, amaçlarının yalnızca sürdürülebilir değil, aynı zamanda ticari açıdan rekabetçi ve operasyonel açıdan güvenilir hizmet sunmak olduğunu vurguladı. Kiss, intermodal taşımacılığın Türkiye sanayisi için uzun vadede gerçek bir değer yaratma potansiyeli taşıdığını kaydetti.

Pasifik Eurasia Genel Müdürü Emre Sarıcan:

Türkiye'yi Orta Koridor'un transit ülkesi değil, lojistik merkezi olarak konumlandırmak istiyoruz



Pasifik Eurasia, demiryolunu merkeze alan entegre taşımacılık modeliyle Çin, Orta Asya, Türkiye ve Avrupa arasındaki lojistik bağlantılarını güçlendirmeyi hedefliyor. Arkas Lojistik ortaklığından İzmir Biçerova-Şanghay ihracat trenine, Bakü-Tiflis-Kars hattındaki kapasite artışından Avrupa operasyonlarına kadar uzanan büyüme planını değerlendiren Pasifik Eurasia Genel Müdürü Emre Sarıcan, "Bizim için mesele sadece bir noktadan diğerine yük taşımak değil. Biz koridor geliştiriyoruz; ülkeleri, üretim merkezlerini, limanları ve pazarları birbirine bağlıyoruz" dedi.

Jeopolitik gelişmeler ve küresel tedarik zincirlerinde alternatif güzergâh arayışları, demiryolu taşımacılığının önemini artırırken Türkiye'nin bu süreçteki rolünü de yeniden şekillendiriyor. Coğrafi konumun tek başına yeterli olmadığına dikkat çeken Pasifik Eurasia Genel Müdürü Emre Sarıcan, Türkiye'nin lojistik potansiyelini ekonomik değere dönüştürmek için güçlü altyapı, düzenli tren servisleri ve uluslararası iş birliklerinin önemine işaret etti. Orta Koridor'u Türkiye'nin Orta Asya ile ekonomik bağlarını güçlendirecek ve ihracatçılara yeni pazarlara erişim imkânı sunacak stratejik bir güzergâh olarak değerlendiren Sarıcan, şirketin hedefini ise Türkiye'yi yalnızca yüklerin geçtiği bir transit ülke olmaktan çıkarıp yüklerin toplandığı, yönlendirildiği ve katma değer kazandığı bir lojistik merkezine dönüştürmek olduğunu söyledi.

OPERASYONEL KAPASİTEYİ VE ULUSLARARASI BAĞLANTILARINI ARTIRDI

Pasifik Eurasia son dönemde hem operasyonel kapasitesini hem de uluslararası iş birliği ağını önemli ölçüde genişletti. 2026'nın ilk dokuz ayını şirket açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Taşınan yük miktarı, sefer sayısı, ciro ve yeni müşteri kazanımı açısından nasıl bir büyüme yakaladınız?

2026, Pasifik Eurasia'nın operasyonel kapasitesini ve uluslararası erişimini güçlendirdiği önemli bir yıl oldu. İlk dokuz ayda Orta Koridor başta olmak üzere Türkiye-Avrupa, Türkiye-Orta Asya ve Çin-Türkiye-Avrupa hatlarında operasyonlarımızı geliştirirken müşteri portföyümüzü ve hizmet verdiğimiz yük gruplarını genişlettik.

Büyümeyi taşınan konteyner, sefer ve ciro rakamlarının yanında, müşterilerimize uçtan uca lojistik çözümler sunma kabiliyetimizle de değerlendiriyoruz. Demiryolunu ana omurga olarak konumlandırıyor; denizyolu, karayolu, liman ve terminal operasyonlarını bu yapıyla bütünleştiriyoruz. Böylece yükü çıkış noktasından teslim noktasına kadar tek bir lojistik zincir içinde yönetebiliyoruz.

İlk dokuz ayı, büyümenin altyapısını güçlendirdiğimiz ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına bütüncül çözümler sunma kapasitemizi geliştirdiğimiz bir dönem olarak görüyoruz.

Arkas Lojistik ile gerçekleştirilen ortaklık, Pasifik Eurasia'nın demiryolu tren işletmeciliği tarafında önemli bir adım oldu. Bu ortaklık operasyonlarınıza nasıl bir kapasite ve yetkinlik kazandırdı? Önümüzdeki dönemde bu iş birliği kapsamında devreye alınması planlanan yeni hatlar veya hizmetler var mı?

Arkas Lojistik ile ortaklığımızı büyüme stratejimizin önemli adımlarından biri olarak görüyoruz. Pasifik Eurasia'nın uluslararası demiryolu tecrübesi ve Orta Koridor'daki ağı, Arkas'ın Türkiye'deki lojistik altyapısı ve intermodal kabiliyetleriyle birleşiyor. Hedefimiz, demiryolunun Türkiye'nin lojistik sistemindeki payını artırmak ve üretim merkezlerini limanlara, terminallere, sınır geçişlerine ve uluslararası koridorlara bağlayan çözümler geliştirmek.

Önümüzdeki dönemde düzenli blok tren servislerini ve yeni bağlantıları geliştirmeyi, farklı taşıma modlarının entegre biçimde yönetildiği hizmetler sunmayı amaçlıyoruz. Bu ortaklığın Türkiye'de özel sektör demiryolu işletmeciliğinin gelişmesine de katkı sağlayacağına inanıyoruz.

BTK HATTINDAKİ ARTIŞ ORTA KORİDOR AÇISINDAN KRİTİK

Bakü-Tiflis-Kars hattının kapasitesinin yıllık 5 milyon tona çıkarılması, Orta Koridor açısından yeni bir dönem başlattı. Pasifik Eurasia olarak artan kapasiteyi hangi yeni yük akışları ve güzergâhlarla değerlendirmeyi planlıyorsunuz? Çin-Türkiye-Avrupa hattında nasıl bir hacim artışı hedefliyorsunuz?

Bakü-Tiflis-Kars hattındaki kapasite artışını Orta Koridor'un geleceği açısından önemli görüyoruz. Bir koridorun rekabet gücünü yalnızca coğrafi avantajı değil, kapasitesi, transit süreleri ve ülkeler arasındaki operasyonel koordinasyon belirliyor.

Çin'den Kazakistan, Hazar Deni-

zi, Azerbaycan ve Gürcistan üzerinden Türkiye'ye ve Avrupa'ya uzanan hattın aktif oyuncularından biriyiz. Bu güzergâhta Çin-Avrupa trafiği kadar bölgesel ticaretin gelişmesini de önemsiyoruz. Kazakistan, Özbekistan ve diğer bölge ülkelerinin Türkiye ve Avrupa ile ticaretinin büyümesi yeni yük potansiyeli yaratıyor. BTK'daki kapasite artışını hem doğu-batı transit taşımaları hem de Türkiye merkezli ithalat ve ihracat yükleri açısından fırsat olarak değerlendiriyoruz. Hedefimiz, Türkiye'nin yalnızca yüklerin geçtiği değil, toplandığı, yönlendirildiği ve katma değer kazandığı güçlü bir lojistik merkez olması.

Nisan ayında İzmir Biçerova'dan Şanghay'a 50 adet 40'lık konteynerden oluşan ilk ihracat blok trenini gönderdiniz. Ege Bölgesi'ni doğrudan Asya'ya bağlayan bu servis nasıl bir talep gördü? İzmir-Çin hattının geleceğini nasıl görüyorsunuz?

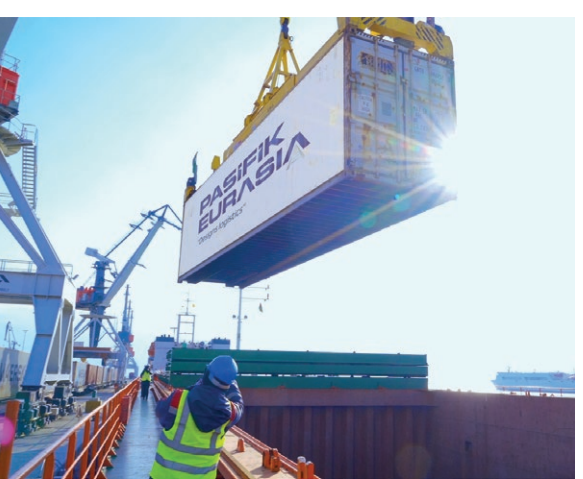
Biçerova'dan Şanghay'a gönderdiğimiz 50 adet 40'lık konteynerden oluşan ilk ihracat blok treni, Ege Bölgesi'nin üretim gücünün Orta Koridor üzerinden Çin ve diğer Asya pazarlarına uzanan entegre bir lojistik ağla buluşturulabileceğini gösterdi.

Ege; sanayisi, tarımsal üretimi, ihracat kapasitesi ve liman altyapısıyla önemli bir üretim havzası. Biçerova'yı bu potansiyeli demiryoluna aktarabilecek stratejik noktalardan biri olarak görüyoruz.

Hedefimiz, yeterli ve sürdürülebilir yük hacmi oluştuğunda bu operasyonları düzenli servislere dönüştürmek. Çin'in yanı sıra Kazakistan, Özbekistan ve diğer Orta Asya pazarlarında da Ege ihracatçısı için önemli fırsatlar bulunuyor. Rekabetçi maliyetler, öngörülebilir transit süreler ve düzenli seferlerle daha fazla yükü demiryoluna kazandırmak istiyoruz.

İNTERMODAL YAPISINI GÜÇLENDİRİYOR

Pasifik Eurasia'nın büyüme stratejisinde intermodal taşımacılık giderek daha fazla öne çıkıyor. Bugün hangi taşıma kombinasyonları öne çıkıyor? Yeni yatırımlar veya servis modelleri gündeminizde mi?



"2027-2028 dönemini operasyonel kapasitemizi, hizmet kalitemizi ve uluslararası rekabet gücümüzü geliştireceğimiz bir büyüme dönemi olarak görüyoruz. Nihai hedefimiz, Pasifik Eurasia'yı Türkiye'nin güçlü demiryolu lojistik şirketlerinden biri olmanın ötesine taşıyarak, Avrasya'nın referans intermodal lojistik oyuncularından biri haline getirmek."



İş modelimizin merkezinde demiryolu bulunuyor. Her noktaya rekabetçi ve sürdürülebilir çözüm sunabilmek için demiryolunu diğer taşıma modlarıyla tamamlayan intermodal bir yapı kuruyoruz. Orta Koridor bunun en somut örneklerinden biri. Çin ve Orta Asya'dan demiryoluyla hareket eden yükler, Hazar Denizi geçişinin ardından yeniden demiryoluna bağlanarak Türkiye'ye ve Avrupa'ya ulaşıyor. Türkiye'de ise varış noktasına göre liman, terminal ve karayolu bağlantıları devreye giriyor.

Köseköy, Halkalı, Biçerova ve Yenice gibi terminallerini stratejik bağlantı noktaları olarak değerlendiriyoruz. Terminal kabiliyetlerimizi geliştirmeye, demiryolu-liman entegrasyonunu güçlendirmeye ve farklı yük gruplarına yönelik yeni servis modelleri oluşturmaya odaklanıyoruz. Önceliğimiz, müşterilerimize maliyet avantajı, öngörülebilir teslimat süreleri ve operasyonel güvenilirlik sağlayan entegre bir hizmet sunmak.

Orta Koridor boyunca güçlü bir iş ortaklığı ağınız bulunuyor. Bu ağı hangi yeni ülke ve hatlarla genişletmeyi planlıyorsunuz? Avrupa operasyonlarınızı hangi noktaya taşımayı hedefliyorsunuz?

Orta Koridor, farklı ülkeleri ve lojistik sistemleri aynı ticaret güzergâhında buluşturuyor. Bu nedenle büyüme stratejimizi yalnızca yeni hatlar açmak üzerine değil, faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda kalıcı iş birlikleri geliştirmek üzerine kuruyoruz.

Bugün Kazakistan, Özbekistan, Kırgızistan, Azerbaycan ve Gürcistan'da güçlü iş birliklerimiz bulunuyor. Avrupa'da ise Almanya, Macaristan ve Slovakya gibi önemli pazarlara yönelik operasyonlarımızı geliştirmeyi hedefliyoruz. En önemli avantajlarımızdan biri, hattı bir bütün olarak değerlendirebilmemiz. Çin'deki çıkış noktasından Hazar geçişine, Kafkasya'dan Türkiye ve Avrupa'ya uzanan zincirin tamamında güçlü ilişkiler kurmaya çalışıyoruz.

Uzun vadeli hedefimiz, müşterilerimizin Çin'den Avrupa'ya uzanan geniş coğrafyadaki taşımalarını farklı ülkelerde ayrı çözüm ortakları aramadan, mümkün olduğunca tek bir organizasyon üzerinden yönetebilmelerini sağlamak.

AVRASYA'DA REFERANS NOKTASI HALİNE GELECEK

Önümüzdeki üç yıllık döneme baktığınızda Pasifik Eurasia'nın büyüme hedeflerinde hangi başlıklar öne çıkıyor? 2027-2028 döneminde nasıl bir yol haritası öngörüyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde önceliğimiz, oluşturduğumuz uluslararası operasyon ağını daha yüksek kapasiteye, düzenli hizmet yapısına ve sürdürülebilir büyümeye dönüştürmek olacak. İlk hedefimiz, düzenli blok tren servislerimizin sayısını ve frekansını artırmak. Demiryolunda sürdürülebilir büyümenin temel koşullarından biri, müşterilerin çıkış ve varış zamanlarını öngörebildiği güvenilir bir hizmet yapısı oluşturmak.

Bunun yanında sanayi ve üretim merkezlerinin demiryoluna erişimini kolaylaştıracak terminal yapılanmasını güçlendirmeyi, farklı yük gruplarına yönelik çözümlerimizi çeşitlendirmeyi hedefliyoruz.

2027-2028 dönemini operasyonel kapasitemizi, hizmet kalitemizi ve uluslararası rekabet gücümüzü geliştireceğimiz bir büyüme dönemi olarak görüyoruz. Nihai hedefimiz, Pasifik Eurasia'yı Türkiye'nin güçlü demiryolu lojistik şirketlerinden biri olmanın ötesine taşıyarak, Avrasya'nın referans intermodal lojistik oyuncularından biri haline getirmek.



Railport, transit yüklerle Avrupa-Asya hattındaki ağırlığını artıracak

Türkiye'nin üretim merkezlerini uluslararası ticaret koridorlarına bağlayan Railport, ilk operasyon yılını geride bırakırken Avrupa yönündeki düzenli tren seferleri ve farklı yük gruplarına hizmet veren intermodal altyapısıyla faaliyetlerini genişletiyor. Railport Genel Müdürü Fatih Yılmazkarasu, Duisburg ile haftalık düzenli tren seferlerinin yanı sıra bitmiş araç ve konteyner taşımacılığında yeni bağlantılar üzerinde çalıştıklarını belirterek, Türkiye'nin üretim merkezlerini uluslararası demiryolu ağına bağlayan ve Avrupa-Asya arasındaki yük akışını destekleyen bir intermodal yapı oluşturmayı hedeflediklerini söyledi.

Railport'un devreye girmesiyle Türkiye'de intermodal taşımacılık açısından nasıl bir kapasite ve operasyonel kabiliyet ortaya çıktı? Birinci yılınızı tamamlarken bugün geldiğiniz noktada terminalin kuruluş hedefleriyle gerçekleşen operasyonları karşılaştırdığınızda nasıl bir tablo görüyorsunuz?

Railport'u hayata geçirirken temel hedefimiz, Türkiye'nin güçlü sanayi ve üretim bölgelerini demiryolu üzerinden uluslararası ticaret koridorlarına bağlayabilecek, farklı taşıma modlarının birlikte çalıştığı güçlü bir intermodal yapı oluşturmaktı. Bugün geldiğimiz noktada bu hedefin operasyonel karşılığını görmeye başladığımız bir dönemdeyiz. Railport; konteyner, genel kargo, bitmiş araç, treyler ve swap body gibi farklı yük gruplarının aynı terminalde yönetilebildiği yapısıyla sanayicinin ve ihracatçının farklı lojistik ihtiyaçlarına tek merkezden cevap verebilecek bir operasyon kabiliyeti sunuyor.


Fatih Yılmazkarasu

Railport'un operasyonlarında ilk yılı geride bırakırken, kuruluş aşamasında ortaya koyduğumuz vizyonun sahada adım adım geliştiğini görüyoruz. Düzenli uluslararası tren bağlantılarının başlaması, farklı yük gruplarında operasyonların gelişmesi ve terminalin sanayi bölgeleriyle uluslararası demiryolu ağı arasında aktif bir bağlantı noktası haline gelmesi, ilk yıl açısından önemli bir mesafe katettiğimizi ortaya koyuyor. Bundan sonraki hedefimiz bu yapıyı daha ileri taşımak; mevcut operasyonların ölçeğini büyütmek, demir yoluna yeni yükler kazandırmak ve Railport'un eriştiği yük havzasını genişletmek.

MEVCUT HATLARDA SEFER SAYISI ARTIRILACAK

Nisan ayında Railport'tan duisport'a gerçekleştirilen ilk konteyner yüklü ihracat treni, terminal açısından önemli bir kilometre taşı oldu. Bu operasyonun devamında Avrupa yönünde hangi yeni hatların ve düzenli tren bağlantılarının devreye alınması planlanıyor? Asya–Avrupa arasındaki yük akışında Railport'un nasıl bir rol üstlenmesini hedefliyorsunuz?

İntermodal taşımacılıkta güçlü bir terminal altyapısının gerçek değerinin, düzenli ve sürdürülebilir uluslararası bağlantılarla ortaya çıktığına inanıyoruz. Bu kapsamda Arkas Holding ile duisport arasındaki iş birliği, Railport'un Avrupa bağlantılarında önemli bir güç oluşturuyor. Avrupa'nın önde gelen sanayi ve lojistik merkezlerinden biri olan Duisburg ile Kartepe arasında bugün haftalık düzenli tren seferleri gerçekleştiriyoruz. Önceliğimiz mevcut hatlarımızdaki sefer sıklığını ve yük hacmini artırmak. Bunun yanında bitmiş araç lojistiği kapsamında Romanya, Macaristan ve Çekya ile, konteyner taşımacılığı tarafında ise Duisburg'a ek olarak Avusturya ile Railport arasında düzenli tren seferleri organize ediyoruz. Avrupa yönündeki yeni bağlantıları da oluşan yük potansiyeli ve müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda değerlendiriyoruz. Bizim için önemli olan yalnızca yeni destinasyonlar eklemek değil, aynı zamanda ticari açıdan sürdürülebilir, düzenli ve dengeli yük akışına sahip lojistik koridorları oluşturmak.

Railport'un uluslararası ağdaki rolünü ise Avrupa yönündeki yüklerle sınırlı ele almıyoruz. Batıda Avrupa demir yolu ağına, doğuda Orta Koridor'a uzanan bağlantılarımızla Türkiye'nin üretim merkezlerinden çıkan yüklerin uluslararası pazarlara erişimini güçlendirirken, Asya ile Avrupa arasında hareket eden transit yüklerin de Türkiye'deki intermodal sistemle buluşmasını hedefliyoruz.

Railport'un yıllık 360 bin TEU konteyner, 1,5 milyon ton genel kargo, 130 bin bitmiş araç ve 125 bin treyler elleçleme kapasitesi bulunuyor. Bu kapasitenin bugün ne kadarı kullanılıyor ve önümüzdeki dönemde kapasite kullanımını artırmak için hangi operasyonlara veya pazarlara odaklanacaksınız?

Railport'ta ilk operasyon yılımızı geride bırakırken terminaldeki yük hacminin ve operasyon çeşitliliğinin geliştiği bir dönemden geçiyoruz. Bu ilk dönemi, mevcut kapasiteyi farklı yük akışlarıyla buluşturduğumuz ve Railport'un pazardaki erişimini adım adım geliştirdiğimiz bir süreç olarak değerlendiriyoruz. Dolayısıyla bugün bizim açımızdan önemli olan belirli bir kapasite kullanım oranından çok, terminalde düzenli ve sürdürülebilir yük akışlarının oluşması ve bunların ölçeğinin büyümesi.

Kapasite kullanımının gelişmesinde Türkiye'nin güçlü sanayi ve ihracat yükleri önemli bir alan oluştururken, ithalat ve transit yük operasyonlarında da Railport'un sahip olduğu potansiyeli değerlendirmek istiyoruz. Özellikle Orta Koridor üzerinden Türkiye'ye ulaşan ve Avrupa yönünde devam eden yük akışının gelişmesi, Railport açısından yeni bir büyüme alanı yaratıyor. Çin'den başlayarak Orta Asya üzerinden Türkiye'ye ve buradan Avrupa'ya uzanan ticaret hattındaki konumumuz, Türkiye çıkışlı yüklerle transit yükleri aynı intermodal altyapıda buluşturabilmemize imkân sağlıyor. Önümüzdeki dönemde bu potansiyeli daha geniş bir müşteri tabanına ve daha yüksek operasyon hacmine dönüştürmeye odaklanacağız.

FARKLI İHTİYAÇLARA AYNI İNTERMODAL YAPI İÇİNDE CEVAP VERİYOR

Railport'ta konteyner, genel kargo, bitmiş araç, treyler ve swap body gibi farklı yük gruplarının aynı terminalde yönetilebilmesi, intermodal operasyonlara ne tür avantajlar sağlıyor? Bu çeşitlilik Railport'un müşteri portföyünü ve operasyon modelini nasıl şekillendiriyor?

Her sektörün lojistik ihtiyacı, yük yapısı ve taşıma modeli birbirinden farklı. Railport'un operasyonel gücünü de bu farklı ihtiyaçlara aynı intermodal yapı içerisinde cevap verebilme kabiliyetinde görüyoruz. Farklı yük tiplerinin tek terminalde yönetilebilmesi, müşterilerimize yükün niteliğine ve operasyonun gerekliliklerine göre karayolu ve demiryolunu birlikte kullanabilecekleri daha esnek çözümler sunmamıza imkân sağlıyor. Bu yapı aynı zamanda farklı taşıma modları arasındaki geçişlerin tek merkezden yönetilmesini sağlayarak operasyonel süreçlerin daha verimli planlanmasına katkıda bulunuyor. Bu çeşitlilik müşteri portföyümüzü de doğrudan genişletiyor. Tek bir sektöre ya da yük tipine odaklanan bir terminal yapısı yerine, farklı sanayi kollarının ihtiyaçlarına cevap verebilen bir operasyon modeliyle çalışıyoruz.



Önümüzdeki 3-5 yıllık dönemde Railport'u hangi noktada görmeyi hedefliyorsunuz? Yeni hatlar, yeni destinasyonlar, kapasite artışı, yeni yük grupları veya yeni iş birlikleri açısından gündeminizde neler var?

Railport'un önünde önemli bir büyüme alanı görüyoruz. Türkiye'deki güçlü üretim potansiyeli ile uluslararası ticaret koridorlarındaki gelişmeler, intermodal taşımacılık açısından yeni fırsatlar yaratıyor. Biz de Railport'un bu potansiyelden daha fazla pay aldığı, hizmet verdiği yük havzasının ve coğrafi erişiminin genişlediği bir yapı oluşturmak istiyoruz. Avrupa yönündeki bağlantılarımızı geliştirirken Orta Koridor'daki yük hareketinin büyümesini de yakından takip ediyoruz. Çin'den Orta Asya ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya uzanan bu hattın gelişmesi, Railport'un doğu-batı yönündeki uluslararası yük akışında daha etkin rol üstlenmesi açısından önemli bir potansiyel taşıyor. Türkiye'nin üretim yükleri ile uluslararası transit yükleri aynı intermodal altyapıda buluşturabilmek, Railport'un önümüzdeki dönemdeki büyümesinin önemli alanlarından biri olacak. Hedefimiz, Railport'un mevcut bağlantılarını güçlendirirken yeni pazarlara erişimini artırmak, farklı yük akışlarını sisteme kazandırmak ve Avrupa ile Asya arasındaki intermodal taşımacılıkta daha güçlü bir konuma ulaşmasını sağlamak.

TÜRKİYE'NİN BÖLGESEL LOJİSTİK MERKEZ OLMA HEDEFİNİ DESTEKLEYECEĞİZ

Railport Genel Müdürü Fatih Yılmazkarasu, Türkiye'nin üretim gücü, dış ticaret hacmi ve Avrupa ile Asya arasındaki konumunun intermodal taşımacılıkta bölgesel merkez olma potansiyelini güçlendirdiğini belirtti. Bu potansiyelin hayata geçirilmesi için demiryolunun yük taşımacılığındaki payının artırılması ve sanayi bölgelerinin intermodal altyapıya erişiminin güçlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Yılmazkarasu, "Railport'un buradaki rolünü, Türkiye'nin üretim gücü ile uluslararası demiryolu ağları arasında güçlü bir bağlantı oluşturmak olarak görüyoruz" dedi. Yılmazkarasu, Türkiye üzerinden geçen yüklerin ülkede daha fazla lojistik hizmet almasının ve farklı taşıma modlarının birbirini tamamladığı bir sistemin geliştirilmesinin bölgesel lojistik merkez hedefini destekleyeceğini ifade ederek, "Railport ile bu dönüşümün önemli merkezlerinden biri olmayı hedefliyoruz" diye ekledi.



Mehmet Akif Karamehmetoğlu

yatırımlarının meyvelerini topluyor

Yıllık 150 bin araçlık kapasitesi, bitmiş araç taşımacılığı, Avrupa'ya uzanan intermodal bağlantıları ve akıllı terminal yatırımlarıyla hizmet ağını genişleten Yalova Ro-Ro Terminali, operasyonel gücünü artırarak büyümesini sürdürüyor. Yalova Ro-Ro Port Genel Müdürü Mehmet Akif Karamehmetoğlu, İstanbul, Kocaeli ve Bursa gibi önemli sanayi merkezlerine yakınlığın sağladığı avantajla yeni yük akışları oluşturduklarını belirterek, kapasite artışını IoT ve akıllı saha yönetim sistemleriyle destekleyip Yalova Ro-Ro'yu bölgenin en donanımlı ve rekabetçi lojistik üslerinden biri haline getirmeyi hedeflediklerini söyledi.

Yalova Ro-Ro Terminali'nin bugün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Terminalin mevcut hizmetleri, müşteri profili ve operasyon hacmi açısından 2026 nasıl bir yıl oluyor?

Yalova Ro-Ro Terminali, kuruluşundan bu yana sürdürdüğü istikrarlı büyüme ivmesiyle bugün Türkiye'nin dış ticaretinde stratejik bir kapı ve küresel tedarik zincirinin güvenilir bir halkası konumundadır. Özellikle 2024 yılında hayata geçirdiğimiz bitmiş araç taşımacılığı operasyonları, terminalimizin hizmet çeşitliliğine yepyeni bir boyut kazandırdı.

2026 yılı ise hem standart Ro-Ro hizmetlerimizde hem de bitmiş araç lojistiğinde olgunluk dönemine ulaştığımız, "akıllı terminal" vizyonumuzun meyvelerini topladığımız bir dönem oluyor. Müşteri profilimizde, geleneksel taşımacılık firmalarının yanı sıra entegre lojistik çözümleri arayan büyük ölçekli otomotiv üreticilerinin payı belirgin şekilde arttı. Küresel ticaretteki dalgalanmalara rağmen, sunduğumuz bu çok yönlü hizmet anlayışı sayesinde operasyon hacmimizde sürdürülebilir ve güçlü bir büyüme grafiği çizmeye devam ediyoruz.

TRANSİT NOKTADAN STRATEJİK BİR ÜSSE DÖNÜŞÜYOR

Terminal üzerinden hangi ülke ve hatlara yönelik Ro-Ro operasyonları gerçekleştiriliyor? Özellikle son dönemde öne çıkan güzergahlar hangileri?

Türkiye'nin üretim gücünü Avrupa pazarına bağlayan en güçlü köprülerden biri olarak, taşımacılıktaki rolümüzü tek başına bir "transit noktası" olmanın ötesinde, "sektöre ve ülkemize değer katan stratejik bir lojistik üssü" olarak tanımlıyoruz. Mevcut operasyonlarımız ağırlıklı olarak Güney Avrupa ve Akdeniz havzasındaki stratejik limanlara kesintisiz bağlantılar sunuyor. Son dönemde özellikle intermodal ağlarla bütünleşmiş çalışabilen, Batı ve Orta Avrupa'nın iç kesimlerine demiryolu aktarmasıyla hızlı ulaşım imkânı sağlayan güzergâhlar, hız ve verimlilik arayan ihracatçılarımız tarafından yoğunlukla tercih ediliyor ve öne çıkıyor.

Mevcut kapasitenizin kullanımında nasıl bir noktadasınız ve önümüzdeki dönemde kapasiteyi daha etkin kullanmaya yönelik planlarınız neler?

Yıllık 150 bin araçlık kapasitemiz ve aynı anda operasyon yürütmeye imkân tanıyan üç rampalı altyapımız, operasyonel süreçlerimizde bize yüksek bir esneklik ve çeviklik sağlıyor. Mevcut kapasite kullanımında bugün oldukça verimli ve optimum bir seviyedeyiz. Önümüzdeki dönemde bu kapasiteyi daha da efektif kılmak adına teknoloji odaklı yatırımlarımıza hız veriyoruz. Bu doğrultuda, Terminal İşletim Sistemimizi (TOS) yapay zekâ destekli görüntüleme ve kamera teknolojileriyle güçlendiriyoruz. Sahadaki araç ve hat trafiğini akıllı sistemlerle optimize ederek gemi yükleme-boşaltma sürelerini minimuma indirmeyi, böylece rampalarımızın sirkülasyon hızını artırarak mevcut kapasitemizden maksimum verim almayı hedefliyoruz.

Müşterilerinizin beklentileri son dönemde nasıl değişti? Hız, transit süre, gümrükleme ve operasyonel esneklik açısından hangi hizmetler daha fazla öne çıkıyor?

Lojistik ve taşımacılık firmaları, son derece rekabetçi ve zamanın altın değerinde olduğu bir ekosistemde faaliyet gösteriyorlar. Son dönemde müşterilerimizin beklentileri sadece maliyet odaklı olmaktan çıkarak; uçtan uca izlenebilirlik, öngörülebilirlik ve operasyonel esnekliğe kaymış durumda. Özellikle gümrükleme süreçlerindeki hızımız, dijital entegrasyonlarımız sayesinde sağladığımız evraksız işlem kolaylıkları ve liman içi bekleme sürelerini sıfıra yaklaştıran operasyonel esnekliğimiz en çok öne çıkan hizmetlerimizdir. Müşterilerimize "sadece bir liman değil, iş süreçlerini hızlandıran güvenilir bir çözüm ortağı" yaklaşımıyla hizmet veriyoruz.

OTOMOTİV SANAYİNİN KALBİNDE YER ALIYOR

Yalova'nın İstanbul, Kocaeli ve Bursa gibi önemli sanayi ve lojistik merkezlerine yakınlığı terminalin hinterlandını güçlendiriyor. Bu avantajı yeni müşteri ve yeni yük akışları oluşturmak açısından nasıl değerlendiriyorsunuz?

İstanbul, Kocaeli ve Bursa gibi Türkiye'nin can damarı olan sanayi ve lojistik merkezlerine yakınlığı, Yalova Ro-Ro'nun en güçlü stratejik avantajlarından biridir. Özellikle Bursa ve Kocaeli'nin Türk otomotiv sanayisinin kalbi olması, bitmiş araç taşımacılığı operasyonlarında bize doğrudan, çok güçlü bir ivme kazandırdı. Üretim üslerinin tam merkezinde yer almamız hem sanayi ihracat yüklerinin hem de hattan çıkan araçların kara yolunda zaman kaybetmeden doğrudan deniz yoluna aktarılmasını sağlıyor. Bu zaman



ve maliyet avantajını aktif bir şekilde değerlendirerek Marmara Bölgesi'nden sürekli yeni yük akışları çekiyoruz.

Yalova Ro-Ro olarak sürdürülebilirlik ve intermodal taşımacılık konusunda yürüttüğünüz veya planladığınız çalışmalar neler?

Sürdürülebilirlik, Yalova Ro-Ro olarak tüm yatırım ve operasyon stratejilerimizin merkezinde yer alıyor. Sunmuş olduğumuz güçlü terminal altyapısıyla, uluslararası yük trafiğini karayolundan denizyoluna kaydırarak karbon emisyonlarının ciddi oranda düşürülmesine doğrudan katkı sağlıyoruz. Bu durum, Avrupa Yeşil Mutabakatı hedefleriyle de birebir örtüşüyor. Tedarik zincirindeki intermodal taşımacılık ağının en kritik ve çevreci 'deniz bacağı' olarak konumlanırken, kendi sahamızda da "Yeşil Liman" vizyonumuzla hareket ediyoruz. Terminal içi ekipmanlarımızın elektrifikasyonunu artırıyor, enerji verimliliğini maksimize ediyor ve operasyonlarımızın çevresel ayak izini küçültmek adına yenilenebilir enerji odaklı projelere yoğunlaşıyoruz.

KRİTİK HİZMETLERDE KAPASİTE ARTIRILACAK

Önümüzdeki döneme baktığınızda Yalova Ro-Ro'nun büyüme gündeminde hangi başlıklar öne çıkıyor?

2027 ve sonrasına yönelik büyüme gündemimizin merkezinde, operasyonel gücümüzü perçinlemek ve hizmet alanlarımızın verimliliğini en üst seviyeye taşımak yer alıyor. Bu doğrultuda önceliğimiz; liman sahası, dış park sahası, geçici depolama alanları ve tehlikeli madde deposu gibi kritik hizmet noktalarımızın fiziksel kapasitesini artırmaktır. Tüm bu alanlarımızın çok daha dolu, aktif ve efektif bir şekilde kullanılmasını sağlamak adına müşteri taleplerine proaktif çözümler sunuyor ve operasyonel iş süreçlerimizi sürekli hızlandırıyoruz. Fiziksel altyapımızdaki bu genişlemeyi ve hacim artışını, nesnelerin interneti (IoT) ve akıllı saha yönetim sistemleri gibi teknoloji yatırımlarıyla entegre ederek, Yalova Ro-Ro'yu bölgesinin tam kapasiteyle çalışan en donanımlı ve rekabetçi lojistik üssü yapmaya odaklanacağız.

RO-RO ALTYAPISI YALOVA'NIN İHRACATINI BÜYÜTÜYOR

Yalova Ro-Ro Port Genel Müdürü Mehmet Akif Karamehmetoğlu, Yalova Ro-Ro olarak Türkiye'nin dış ticaret gücünü Avrupa ve okyanus ötesi pazarlara modern, hızlı ve çevreci çözümlerle taşımaya devam ettiklerini söyledi. Terminal bünyesinde hizmet veren Yalova Gümrük Müdürlüğü'nün de dış ticaret operasyonlarında önemli bir avantaj sağladığını belirten Karamehmetoğlu, entegre terminal altyapısı ve hızlı gümrük süreçlerinin Yalova'nın dış ticaret kapasitesinin gelişmesine katkı sunduğunu ifade etti. Yalova'nın ihracatındaki artışın lojistik altyapının sağladığı katalizör etkiyi ortaya koyduğunu belirten Karamehmetoğlu, 2025 ve 2026 yıllarının ilk dokuz ayına ilişkin verilerin bu gelişimi net biçimde gösterdiğini söyledi. Karamehmetoğlu,"2017 yıllarında çok daha mütevazı seviyelerde olan kentimizin ihracatı, lojistik altyapımızın da katalizör etkisiyle yıllar içinde katlanarak büyümüştür. Özellikle 2025 ve 2026 yıllarını kıyasladığımızda bu yükseliş ivmesi çok daha somut bir şekilde ortaya çıkmaktadır. 2025 yılının ilk 9 ayında 750 milyon dolar seviyesinde gerçekleşen Yalova ihracatı, 2026 yılının aynı döneminde %20 oranında net ve güçlü bir artış göstererek 900 milyon dolar bandına dayanmış ve bir rekora imza atmıştır. Yalova'nın ve ülkemizin ihracat potansiyelini zirveye taşıyacak bu rakamların katlanarak artması için var gücümüzle çalışmaya ve değer üretmeye devam edeceğiz" dedi.

CETA Logistics & Projects'in büyüme yükünü proje taşımacılığı sırtlıyor

Uluslararası taşımacılıkta ağır yük, proje lojistiği, gabari dışı yük taşımacılığı ve gemi kiralama hizmetleri sunan CETA Logistics & Projects, Mersin ve Slovenya'nın Koper kentindeki yapılanmasıyla Avrupa, Türkiye ve Orta Doğu arasındaki lojistik bağlantılarını güçlendiriyor. CETA Logistics & Projects CEO'su Cem Ercan, 2026'nın ilk dokuz ayında operasyonel hacimlerini yüzde 70, cirolarını ise yüzde 76 artırdıklarını belirterek, "Önümüzdeki dönemde enerji, petrokimya, madencilik ve büyük ölçekli endüstriyel tesis projelerine odaklanarak uluslararası proje lojistiğinde daha güçlü bir konuma ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.



Cem Ercan

CETA Logistics & Projects bugün hangi hizmet alanlarında faaliyet gösteriyor? Uzmanlığınızın ve iş hacminizin yoğunlaştığı alanlar hangileri?

CETA Logistics & Projects olarak uluslararası taşımacılığın farklı alanlarında müşterilerimize entegre lojistik çözümler sunuyoruz. Karayolu, denizyolu, havayolu, konteyner, dökme yük, breakbulk ve frigorifik taşımacılık hizmetlerimizle geniş bir operasyonel yelpazeye sahibiz. Bununla birlikte şirketimizin temel uzmanlık alanını ağır yük taşımacılığı, proje lojistiği, gabari dışı yüklerin taşınması ve gemi kiralama (vessel chartering) faaliyetleri oluşturuyor. Özellikle enerji, endüstriyel tesisler, altyapı ve ağır sanayi yatırımları kapsamında standart taşımacılık yöntemleriyle hareket ettirilmesi mümkün olmayan yüklerin mühendislik, planlama ve operasyon süreçlerini yönetiyoruz. Bizim için proje lojistiği yalnızca bir yükün bir noktadan diğerine taşınması değildir. Yükün teknik özelliklerinin analiz edilmesi, uygun taşıma modunun belirlenmesi, güzergâh etütleri, kaldırma ve yükleme mühendisliği, liman operasyonları ve nihai teslimat süreçlerinin bir bütün olarak yönetilmesidir. Bu yaklaşım, CETA'nın müşterilerine yalnızca taşıma kapasitesi değil, aynı zamanda operasyonel güvenilirlik ve teknik uzmanlık sunmasını sağlıyor.

AVRUPA–TÜRKİYE–ORTA DOĞU HATTINDA AĞINI GÜÇLENDİRİYOR

Mersin ve Koper ofisleriniz üzerinden hangi coğrafyalara hizmet veriyorsunuz? Avrupa, BDT ülkeleri ve Irak hattındaki konumunuzu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Mersin ve Slovenya'nın Koper kentindeki yapılanmamız, CETA'nın Avrupa ile Türkiye ve Türkiye üzerinden Orta Doğu arasında geliştirdiği lojistik bağlantıların önemli bir parçasını oluşturuyor. Avrupa ülkeleri, Balkanlar, Türkiye, BDT coğrafyası ve Orta Doğu, operasyonel faaliyetlerimizin temel pazarları konumunda. Özellikle Koper, Orta ve Doğu Avrupa yüklerinin Akdeniz'e erişiminde stratejik bir lojistik merkez niteliğinde. Mersin ise Doğu Akdeniz'deki konumu, liman altyapısı ve Irak başta olmak üzere bölge ülkelerine karayolu bağlantıları sayesinde önemli bir operasyon merkezi.

Irak pazarı, CETA açısından stratejik önceliğini koruyor. Özellikle enerji, altyapı, sanayi tesisleri ve büyük ölçekli yatırım projelerinde Türkiye üzerinden sağlanan lojistik bağlantıların önemli fırsatlar sunduğunu düşünüyoruz. Son dönemde Suriye'nin yeniden yapılanma potansiyeli ve Orta Doğu'da gelişen altyapı yatırımları da yakından takip ettiğimiz alanlar arasında. Amacımız yalnızca mevcut hatlarda taşımacılık hacmini artırmak değil, Avrupa'dan başlayarak Türkiye üzerinden Irak ve çevre pazarlara uzanan lojistik koridorlarda daha güçlü bir organizasyon kabiliyeti geliştirmek.

2026 yılı CETA açısından nasıl ilerliyor? İlk dokuz ayı 2025 ile karşılaştırdığınızda nasıl bir performans ortaya çıktı?

2026 yılı, CETA Logistics & Projects açısından oldukça başarılı ve güçlü bir büyüme



dönemi olarak ilerliyor. Yılın ilk dokuz aylık sonuçlarını 2025 yılının aynı dönemiyle karşılaştırdığımızda, operasyonel hacmimizde %70, ciromuzda ise %76 oranında büyüme gerçekleştirdik. Bu sonuçlar, uluslararası pazarlarda geliştirdiğimiz iş ilişkilerinin, operasyonel kabiliyetlerimizin ve büyüme stratejimizin somut bir göstergesi. Bu büyümede özellikle uzmanlık alanlarımız olan ağır yük ve proje taşımacılığı ile denizyolu chartering faaliyetlerimizin önemli rol oynadığını değerlendiriyoruz. Avrupa, Türkiye ve Orta Doğu arasındaki lojistik bağlantılarımızı geliştirmemiz de büyüme stratejimizin temel unsurlarından biri oldu. Bizim açımızdan önemli olan yalnızca operasyon sayısını veya ciroyu artırmak değil; aynı zamanda üstlendiğimiz projelerin ölçeğini, teknik karmaşıklığını ve sunduğumuz hizmetlerin katma değerini yükseltmek. 2026 yılında elde ettiğimiz performansı, CETA'nın uluslararası proje lojistiği pazarındaki konumunu daha da güçlendirmek adına önemli bir aşama olarak görüyoruz. Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir büyüme, operasyonel verimlilik ve yüksek katma değerli lojistik projelere odaklanmaya devam edeceğiz.

İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA MALİYET VE ZAMAN DENGESİNİ GÖZETİYOR

İntermodal taşımacılık alanındaki yaklaşımınız ve müşteri talepleri nasıl gelişiyor?

Uluslararası lojistikte artık tek bir taşıma moduna bağlı kalmak her zaman en verimli çözüm olmayabiliyor. Özellikle Avrupa ile Türkiye ve Orta Doğu arasındaki yük hareketlerinde karayolu, denizyolu ve uygun güzergâhlarda demiryolu bağlantılarının birlikte değerlendirilmesi giderek daha fazla önem kazanıyor. CETA olarak intermodal taşımacılığı, müşterinin yük özelliklerine, teslimat süresine, maliyet beklentisine ve operasyonel risklerine göre şekillendirilmesi gereken bir çözüm modeli olarak görüyoruz. Koper ve Mersin eksenindeki operasyonel yapılanmamız, farklı taşıma modlarının entegrasyonu açısından önemli fırsatlar sunuyor. Özellikle Avrupa çıkışlı yüklerin denizyolu ve karayolu kombinasyonlarıyla Türkiye'ye, buradan da Irak ve diğer bölge pazarlarına ulaştırılması üzerinde durduğumuz modeller arasında. Müşterilerin taleplerinde ise maliyet optimizasyonu, transit sürelerinin öngörülebilirliği ve operasyonel esneklik öne çıkıyor. Bizim hedefimiz, müşterilerimize yalnızca alternatif bir taşıma yöntemi sunmak değil; maliyet, zaman ve güvenilirlik açısından en uygun lojistik kombinasyonu oluşturmak.

Filo, ekipman, depolama, operasyon altyapısı ve dijitalleşme açısından yatırım önceliklerimiz neler?

Proje lojistiğinde büyümenin yalnızca araç veya ekipman sayısını artırmakla sağlanamayacağını düşünüyoruz. Bizim için önemli olan, doğru ekipmana doğru zamanda erişebilmek, güçlü bir operasyon ağı oluşturmak ve teknik planlama kabiliyetimizi sürekli geliştirmek. Bu nedenle özmal kapasitemizin yanında güvenilir taşıyıcılar, ekipman operatörleri, liman işletmeleri ve uluslararası iş ortaklarıyla oluşturduğumuz operasyonel yapıya önem veriyoruz. Özellikle ağır yük taşımacılığında kullanılan modüler treylerler, hidrolik platformlar, SPMT sistemleri ve özel kaldırma ekipmanlarına erişim, büyük projelerde rekabet gücünü belirleyen unsurlar arasında. Dijitalleşme tarafında ise operasyon takibi, maliyet kontrolü, proje raporlaması, dokümantasyon ve müşteri bilgilendirme süreçlerinin geliştirilmesini öncelikli görüyoruz. Önümüzdeki dönemde yatırımlarımızı yalnızca fiziksel kapasite artışıyla sınırlamadan, operasyonel verimlilik, teknik insan kaynağı, dijital altyapı ve uluslararası iş ortaklıkları üzerinde yoğunlaştırmayı hedefliyoruz.

BÜYÜME HEDEFİNDE ULUSLARARASI AĞ VE TEKNİK UZMANLIK VAR

Önümüzdeki 2–3 yılda CETA'yı nerede konumlandırmayı hedefliyorsunuz?

CETA Logistics & Projects'i önümüzdeki dönemde Türkiye merkezli ancak uluslararası ölçekte daha güçlü faaliyet gösteren, özellikle proje lojistiği ve ağır yük taşımacılığında tercih edilen bir çözüm ortağı olarak konumlandırmayı hedefliyoruz. Bu vizyonun merkezinde üç temel alan bulunuyor: uluslararası operasyon ağımızın geliştirilmesi, teknik uzmanlığımızın güçlendirilmesi ve yüksek katma değerli proje taşımacılığındaki payımızın artırılması.

Avrupa ile Türkiye arasındaki bağlantılarımızı güçlendirirken, Türkiye üzerinden Irak ve Orta Doğu'ya uzanan lojistik koridorlarda daha etkin olmayı amaçlıyoruz. Bunun yanında breakbulk ve proje kargo taşımacılığına yönelik gemi kiralama faaliyetlerimizi geliştirmek, uluslararası armatörler ve proje yükü sahipleriyle daha güçlü ilişkiler kurmak da önceliklerimiz arasında. İntermodal çözümler, stratejik iş ortaklıkları ve gerekli pazarlarda yeni ofis veya acentelik yapılanmaları da büyüme planlarımızın bir parçası.

Ancak bizim için en önemli hedef, yalnızca daha büyük bir şirket olmak değil, daha güçlü teknik kabiliyetlere, daha geniş uluslararası erişime ve daha yüksek operasyonel güvenilirliğe sahip bir şirket haline gelmek. CETA'nın gelecek vizyonunu şu şekilde özetleyebilirim: "Türkiye'den dünyaya uzanan, mühendislik ve operasyonel uzmanlığıyla fark yaratan, uluslararası proje lojistiğinde güvenilir ve güçlü bir marka olmak."

MÜHENDİSLİK VE KOORDİNASYONA ODAKLANIYOR

CETA Logistics & Projects CEO'su Cem Ercan, ağır yük ve proje lojistiğinde teknik planlama, risk yönetimi ve uçtan uca proje koordinasyonunun belirleyici olduğunu vurguladı. Yüzlerce ton ağırlığındaki transformatörler, endüstriyel ekipmanlar ve gabari dışı yüklerin taşınmasının kapsamlı bir mühendislik ve operasyon planlaması gerektirdiğini belirten Ercan, denizyolu gemi kiralama kabiliyetleri sayesinde gemi tahsisi, yükleme ve tahliye planlaması ile entegre karadeniz operasyonları sunduklarını ifade etti. Büyüme hedeflerine de değinen Ercan, "Önümüzdeki dönemde enerji yatırımları, transformatör ve enerji ekipmanları, yenilenebilir enerji projeleri, petrokimya, madencilik ve büyük ölçekli endüstriyel tesis projelerine odaklanmayı hedefliyoruz. Özellikle Avrupa, Türkiye ve Orta Doğu arasındaki proje yükü hareketlerinde daha etkin rol almak istiyoruz" dedi.

9 EKİM GROUP

araç lojistiğindeki uzmanlığını yeni pazarlara taşıyacak

Uluslararası araç taşımacılığı, gümrükleme, evden eve nakliye ve relokasyon hizmetleri sunan 9 Ekim Group, Almanya, ABD ve Orta Doğu pazarlarında faaliyetlerini sürdürüyor. 9 Ekim Group CEO'su Tahir Erbil, 2026'nın ilk dokuz ayında özellikle araç taşımacılığı talebinde artış yaşandığını belirterek yeni pazarlara açılmayı ve uluslararası iş birliklerini güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi.

1993 yılından bu yana uluslararası taşımacılık ve yerleşim süreçlerine yönelik hizmetler sunan 9 Ekim Group, faaliyetlerini uluslararası araç lojistiği, evden eve taşımacılık, gümrükleme ve relokasyon çözümleri etrafında şekillendiriyor. Şirketin operasyonlarında en büyük payı araç taşımacılığı ve araç gümrükleme hizmetleri oluştururken ev ve eşya taşımacılığı da önemli bir yer tutuyor.

9 Ekim Group CEO'su Tahir Erbil, "Amacımız, müşterilerimize yalnızca bir taşıma hizmeti sunmak değil, uluslararası taşınmanın beraberinde getirdiği lojistik ve idari süreçleri de kolaylaştırmak" diyerek şirketin hizmet yaklaşımını özetliyor. Araçların ülkeler arasında taşınmasının yanı sıra geçici ve kalıcı ithalat, misafir plaka tescili ve teknik uygunluk süreçlerini yöneten şirket, ev eşyalarının kapıdan kapıya taşınmasını da gümrük işlemleriyle birlikte organize ediyor. Çalışma ve oturma izni danışmanlığı gibi relokasyon hizmetleriyle de müşterilerinin uluslararası taşınma süreçlerini tek noktadan yönetmelerine destek oluyor.

Araç lojistiğinde yılda yaklaşık ne kadarlık bir operasyon hacmine ulaşıyorsunuz?

Araç lojistiği alanında her yıl yüzlerce aracın uluslararası taşımacılık, gümrükleme ve tescil süreçlerini yönetiyoruz. Operasyonlarımız, bireysel araç sahiplerinden kurumsal müşterilere kadar geniş bir müşteri kitlesini kapsıyor. Farklı ülkelerin mevzuatlarına ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre değişen süreçler, her operasyonun kendine özgü bir planlama gerektirmesine neden oluyor. Bu noktada uzun yıllara dayanan deneyimimiz ve uluslararası iş ortaklarımız sayesinde farklı ihtiyaçlara hızlı ve etkili çözümler sunabiliyoruz.



Tahir Erbil

ALMANYA, ABD VE DUBAİ HATTINDA OPERASYONLAR SÜRÜYOR

Uluslararası taşımacılık operasyonlarınızda hangi ülke ve bölgelere yönelik hareketlilik daha yoğun? Son dönemde öne çıkan yeni güzergâhlar veya büyüyen operasyon alanlarınız var mı?

Uluslararası taşımacılık operasyonlarımızda Almanya, ABD ve Birleşik Arap Emirlikleri en yoğun çalıştığımız pazarlar arasında yer alıyor. Bunlar içerisinde Almanya, hem araç lojistiği hem de uluslararası ev ve eşya taşımacılığı açısından en yüksek operasyon hacmine sahip olduğumuz ülke. Almanya'daki ofisimiz sayesinde müşterilerimize yerinde hizmet sunabiliyor, Türkiye ile Almanya arasındaki taşımacılık süreçlerini her iki ülkeden de koordine edebiliyoruz. Özellikle Almanya'da yaşayan Türk vatandaşları ve Mavi Kart sahibi kişilerin Türkiye'ye taşınma ve araç getirme talepleri bu güzergâhtaki hareketliliğimizde önemli bir yer tutuyor.

Son dönemde operasyon hacmimizin büyüdüğü pazarlardan biri de ABD. Türkiye'den ABD'ye taşınan, uzun yıllar ABD'de yaşadıktan sonra Türkiye'ye dönen Türk vatandaşlarının yanı sıra ABD'den Türkiye'ye yerleşen yabancı müşterilerimize de hizmet veriyoruz. ABD'deki partner firmamızla yürüttüğümüz iş birliği sayesinde iki ülke arasındaki araç ve ev eşyası taşımacılığı operasyonlarımızı karşılıklı olarak sürdürüyoruz.

Orta Doğu'da ise özellikle Dubai'ye yönelik taşımacılık faaliyetlerimiz devam ediyor. Son dönemde bölgede yaşanan gelişmeler ve deniz yolu taşımacılığındaki güzergâh değişiklikleri nedeniyle alternatif taşıma çözümleri daha fazla önem kazandı.

Bu kapsamda Dubai'ye yönelik bazı sevkiyatlarda doğrudan deniz yolu taşımacılığı yerine Cidde Limanı üzerinden devam eden, deniz ve kara yolu taşımacılığının birlikte kullanıldığı alternatif güzergâhlar da değerlendiriliyor. Değişen bölgesel koşullara uyum sağlayarak müşterilerimize güvenli ve sürdürülebilir taşımacılık çözümleri sunmaya odaklanıyoruz.

Müşteri portföyünüzde hangi sektörler ve müşteri grupları ağırlıkta? Kurumsal müşterilerin lojistik hizmetlerinde en fazla talep ettiği çözümler hangileri?

Müşteri portföyümüzü bireysel ve kurumsal olmak üzere iki ana grupta değerlendirebiliriz. Bireysel müşterilerimizi ağırlıklı olarak Türkiye'ye yerleşen veya Türkiye'den yurt dışına taşınan Türk ve yabancı vatandaşlar oluşturuyor. Bu müşterilerimize ihtiyaçlarına göre araç ve ev eşyası taşımacılığı ile ilgili gümrük ve yerleşim süreçlerinde destek sağlıyoruz.

Kurumsal tarafta ise Türkiye'deki ve yurt dışındaki lojistik firmalarıyla yürüttüğümüz iş birlikleri önemli bir yer tutuyor. Türkiye'deki lojistik firmalarıyla da özellikle araç gümrükleme alanında iş birlikleri yürütüyoruz. Uluslararası araç taşımacılığında, aracın Türkiye'ye getirilebilmesi yalnızca taşıma organizasyonuna değil, araç sahibinin hukuki statüsüne ve aracın yürürlükteki ithalat mevzuatına uygunluğuna da bağlı. Bu nedenle iş ortaklarımıza taşıma öncesinde danışmanlık sağlayarak aracın geçici veya kalıcı ithalat koşullarını değerlendiriyor, gerekli belgeler ve izlenecek gümrük prosedürleri konusunda yol gösteriyoruz. Aracın Türkiye'ye ulaşmasının ardından da ilgili gümrük işlemlerini yürütüyoruz. Böylece lojistik firmalarının müşterilerine doğru bilgilendirme yapmalarına, uygun taşıma planlaması oluşturmalarına ve gümrük kaynaklı gecikme veya ek maliyet risklerini azaltmalarına katkıda bulunuyoruz.

Yurt dışındaki lojistik firmalarıyla ise karşılıklı iş ortaklıkları geliştirerek uluslararası araç ve ev eşyası taşımacılığı operasyonları yürütüyoruz. Bu iş birlikleri kapsamında hem Türkiye'ye gelen hem de Türkiye'den yurt dışına gerçekleştirilen taşımaları organize ediyor, Türkiye'deki lojistik ve gümrük süreçlerini üstleniyoruz. Böylece uluslararası iş ortaklarımızla birlikte müşterilerimize taşımacılığın başlangıcından teslimatına kadar koordineli ve kapsamlı bir hizmet sunuyoruz.

> "Büyüme stratejimiz kapsamında operasyonel verimliliği ve hizmet kalitesini artırırken uluslararası iş ortaklığı ağımızı güçlendirerek daha fazla pazarda müşterilerimize kapsamlı lojistik çözümler sunmayı hedefliyoruz."





Bunun yanında otomobil fuarları, uluslararası araç turları ve çeşitli ticari etkinlikler için de lojistik ve gümrükleme hizmetleri sunuyoruz. Özellikle ATA Karnesi kapsamında geçici olarak ithal edilen fuar ve sergi eşyalarının, etkinliklerde kullanılacak ekipmanların ve araçların taşınması, gümrüklenmesi ve etkinlik sonrasında yeniden yurt dışına çıkarılması süreçlerini organize ediyoruz. Bu tür operasyonlarda etkinlik takvimine uygun planlama yapılması ve geçici ithalat prosedürlerinin doğru yönetilmesi büyük önem taşıyor.

ABD PAZARINDAKİ HAREKETLİLİK BÜYÜMEYE KATKI SAĞLADI

2026 yılının ilk dokuz ayı 9 Ekim Group açısından nasıl geçti?

2026 yılının ilk dokuz ayı, 9 Ekim Group açısından uluslararası operasyonlarımızı geliştirdiğimiz ve iş birliklerimizi güçlendirdiğimiz bir dönem oldu. Geçtiğimiz yıla kıyasla özellikle uluslararası araç taşımacılığına yönelik taleplerde artış gözlemledik. Bununla birlikte ev ve eşya taşımacılığı operasyonlarımızda da faaliyetlerimizi sürdürürken, mevcut müşterilerimizin yanı sıra yeni bireysel ve kurumsal müşterilerle çalışma fırsatı bulduk.

Bu dönemde özellikle ABD pazarındaki hareketlilik ve uluslararası lojistik firmalarıyla geliştirdiğimiz iş birlikleri faaliyetlerimize katkı sağladı. Bizim için 2026'nın ilk dokuz ayında yalnızca operasyon sayısını artırmak değil, mevcut hizmetlerimizin kalitesini koruyarak daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmak ve uluslararası iş ortaklığı ağımızı güçlendirmek de öncelikli oldu.

Önümüzdeki dönemde lojistik tarafında büyümeyi planladığınız hizmetler ve pazarlar hangileri?

Önümüzdeki dönemde öncelikli hedefimiz, uluslararası araç lojistiği ve ev eşyası taşımacılığı alanlarındaki faaliyetlerimizi daha geniş bir coğrafyaya taşımak. Almanya, ABD ve Orta Doğu gibi hâlihazırda güçlü olduğumuz pazarların yanı sıra yeni ülkelere ve güzergâhlara açılarak uluslararası operasyon ağımızı genişletmeyi planlıyoruz.

Büyüme stratejimizde yalnızca yeni pazarlara ulaşmak değil, mevcut operasyonlarımızın verimliliğini artırmak ve hizmet kalitemizi geliştirmek de önemli bir yer tutuyor. Amacımız, uluslararası iş ortaklığı ağımızı güçlendirerek daha fazla ülkede, daha fazla müşteriye güvenilir ve kapsamlı lojistik çözümler sunabilmek.



360 PAY

‘Full Circle Solutions’ modeliyle

UÇTAN UCA HİZMET SUNUYOR

360 PAY, feribot ve tren rezervasyonlarından otoyol geçişlerine, vergi iadelerinden filo yönetimine kadar geniş bir hizmet yelpazesiyle uluslararası taşımacılıkta maliyet ve operasyonel verimliliği artırmayı hedefliyor. “Önceliğimiz müşterilerimize daha fazla operasyonel görünürlük ve maliyet avantajı sunmak olacak” diyen 360 PAY Turkey Ülke Müdürü Murat Sezerer, dijitalleşme, maliyet yönetimi ve intermodal taşımacılığın şirketin büyüme stratejisinde belirleyici olacağını söyledi.

360 PAY’ın global yapılanmasını, faaliyet gösterdiği başlıca alanları ve müşterilerine sunduğu “uçtan uca” hizmet modelini nasıl tanımlıyorsunuz?

360 PAY’nin temelleri 1979 yılında Trans Ferry ile atıldı. Bugün grup, Avrupa genelinde faaliyet gösteren çok sayıda şirketten oluşan entegre bir hizmet ekosistemine dönüştü. Grup; feribot ve tren rezervasyonları, otoyol geçiş ve ücretlendirme çözümleri, yakıt kartları, KDV ve akaryakıt vergisi iadeleri, filo yönetimi, ödeme sistemleri, sigorta, gümrükleme ve intermodal taşımacılık gibi alanlarda hizmet veriyor.

Temel yaklaşımımız, uluslararası taşımacılık yapan firmaların ihtiyaç duyduğu tüm operasyonel ve finansal süreçleri mümkün olduğunca tek noktadan yönetmelerini sağlamak. Bu nedenle hizmet modelimizi full circle solutions, yani uçtan uca çözümler olarak tanımlıyoruz. Müşterilerimiz, sefer planlamasından sınır geçişlerine, ödeme yönetiminden vergi iadelerine kadar pek çok süreci tek bir çözüm ortağı aracılığıyla yönetebiliyor.

TÜRKİYE STRATEJİK BİR KONUMA SAHİP

360 PAY Türkiye ofisinin bugün grup içerisindeki rolü nedir? Türkiye operasyonunun son yıllardaki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye, Avrupa ile Orta Doğu ve Orta Asya arasındaki ticaret koridorlarının kesişim noktasında yer alması nedeniyle grup açısından stratejik bir konuma sahip. 2016 yılında kurulan Türkiye yapılanması, özellikle uluslararası karayolu taşımacılığı yapan Türk nakliyecilere yönelik çözümler sunarken grup ile bölgesel müşteriler arasında da önemli bir köprü görevi görüyor.

Bugün Türkiye’den başta İtalya, Almanya, Fransa, Benelüks ülkeleri, İngiltere ve Orta Avrupa olmak üzere pek çok Avrupa pazarına yönelik taşımaları destekliyoruz. Feribot rezervasyonları, intermodal çözümler, otoyol ücret yönetimi, vergi iadeleri ve ödeme sistemleri gibi hizmetlerimiz Türk taşımacılar tarafından yoğun şekilde kullanılıyor. Türkiye operasyonunun son yıllardaki gelişimini oldukça olumlu değerlendiriyoruz. Türk lojistik sektörünün Avrupa pazarındaki gücü arttıkça maliyet kontrolü ve operasyonel verimlilik sağlayan entegre çözümlere olan talep de belirgin şekilde yükseliyor.



Murat Sezerer

Trans Ferry, Trans Modal, Plose ve Yes Money gibi farklı çözümler üzerinden feribot ve tren rezervasyonlarından otoyol geçişlerine, yakıt ve vergi iadelerinden ödeme ve filo yönetimine kadar geniş bir hizmet yelpazesi sunuyorsunuz. Bir Türk nakliyecinin Avrupa operasyonunu baştan sona düşündüğümüzde, 360 PAY hangi noktalarda maliyet, zaman ve operasyonel verimlilik avantajı yaratıyor?

Uluslararası taşımacılıkta en önemli konu yalnızca taşımanın gerçekleştirilmesi değil, tüm operasyonun mümkün olan en düşük maliyetle ve en yüksek verimlilikle yönetilmesidir. 360 PAY bu noktada üç temel alanda avantaj sağlıyor.

Maliyet avantajı: Otoyol ve tünel geçiş ücretlerinin merkezi olarak yönetilmesi, KDV ve akaryakıt vergisi iadelerinin etkin şekilde geri kazanılması, yakıt ve ödeme çözümleri sayesinde finansal süreçlerin optimize edilmesi maliyet avantajı sağlıyor.

Zaman avantajı: 300’den fazla Avrupa feribot hattına erişim, müşteri portalı üzerinden 7/24 dijital rezervasyon ve planlama imkânı ile operasyonların tek noktadan

yönetilmesi, zaman kaybını ve bürokratik işlemleri azaltıyor.

Operasyonel verimlilik: Filo hareketlerinin takibi, merkezi ödeme ve raporlama sistemleri ile sigorta, gümrükleme ve taşımacılığa ilişkin destek hizmetlerinin aynı yapı içerisinde sunulması, operasyonların daha etkin yönetilmesine katkı sağlıyor.

Bu yaklaşım, taşımacılık şirketlerinin idari yükünü azaltırken sürücülerden operasyon ekiplerine kadar tüm zincirin daha verimli çalışmasını destekliyor.

İNTERMODAL TAŞIMACILIĞA TALEP ARTIYOR

Trans Modal'in Avrupa'daki demiryolu ve intermodal operatörlerle iş birlikleri bulunuyor. Demiryolu ve intermodalin önümüzdeki dönemdeki potansiyelini nasıl görüyorsunuz?

Kesinlikle. Avrupa'da sürdürülebilirlik hedefleri, emisyon azaltım politikaları ve sürücü bulunabilirliği gibi konular, intermodal taşımacılığı giderek daha önemli hale getiriyor.

Trans Modal, yıllardır Avrupa'nın önde gelen intermodal operatörleriyle iş birlikleri yürütüyor ve bu alanda önemli bir deneyime sahip. Grup, 2011 yılından itibaren çeşitli Avrupa intermodal operatörleriyle ticari ortaklıklar geliştirmeye başladı.

Türkiye açısından özellikle İtalya, Almanya ve Orta Avrupa bağlantılarında Ro-Ro ve demiryolu kombinasyonlarının öneminin artacağını düşünüyoruz. Sürücü maliyetleri, transit sürelerinin yönetimi ve çevresel kriterler bu dönüşümü hızlandırıyor.

Son dönemde müşterilerimizden intermodal çözümlere ilişkin daha fazla talep aldığımızı söyleyebiliriz. Özellikle büyük ölçekli filolar, operasyonlarının belirli bölümlerini daha sürdürülebilir ve öngörülebilir modellerle yönetmek istiyor.

360 PAY son yıllarda gümrükleme, sigorta ve dijital çözümler dahil olmak üzere hizmet portföyünü satın almalarla genişletiyor. 2024'te Easytrip ve Global Star satın almaları, 2025'te ise PJ Shipping ve EORI UK'de kontrol paylarının alınması dikkat çekiyor. Bu genişleme stratejisinin temelinde nasıl bir vizyon var ve önümüzdeki dönemde grubun hizmet portföyünde hangi alanların öne çıkmasını bekliyorsunuz?

Grubun büyüme stratejisinin temelinde, müşterilerin ihtiyaç duyduğu hizmetleri mümkün olduğunca entegre bir yapı içerisinde sunmak yer alıyor. Son yıllarda gerçekleştirilen satın almalar da bu vizyonun bir sonucu.



2024 yılında Easytrip ve Global Star'ın gruba katılmasıyla mobilite çözümleri, geçiş sistemleri, telematik, yakıt kartları ve vergi iadeleri alanlarındaki yetkinlikler genişledi.

2025 yılında PJ Shipping ve EORI UK yatırımlarıyla özellikle Birleşik Krallık merkezli gümrükleme ve sınır geçiş süreçlerindeki uzmanlık önemli ölçüde güçlendirildi. EORI UK'nin günlük binlerce beyanname işleyen güçlü altyapısı ve uzman kadrosu, grup açısından stratejik bir değer taşıyor.

Önümüzdeki dönemde gümrükleme ve sınır yönetimi, dijital operasyon platformları, telematik ve filo yönetimi, mobilite çözümleri, sigorta hizmetleri ve sürdürülebilir taşımacılığı destekleyen çözümlerin öne çıkacağını düşünüyoruz.

BÜYÜMEYİ ÜÇ TEMEL ALAN DESTEKLEYECEK

360 PAY olarak 2026 ve sonrasında Türkiye pazarında büyüme hedefleriniz, yeni hizmet veya ürün planlarınız ve lojistik firmalarının değişen ihtiyaçlarına yönelik öncelikleriniz neler olacak?

> "Önümüzdeki dönemde gümrükleme ve sınır yönetimi, dijital operasyon platformları, telematik ve filo yönetimi, mobilite çözümleri, sigorta hizmetleri ve sürdürülebilir taşımacılığı destekleyen çözümlerin öne çıkacağını düşünüyoruz."

Türk lojistik sektörü son derece dinamik ve rekabetçi bir yapıya sahip. Bu nedenle 2026 ve sonrasında önceliğimiz yalnızca hizmet çeşitliliğini artırmak değil, müşterilerimize daha fazla operasyonel görünürlük ve maliyet avantajı sunmak olacak.

Büyüme stratejimizin temelinde üç ana başlık bulunuyor.

Dijitalleşme: Müşterilerin tüm rezervasyon, ödeme, geçiş, vergi iadesi ve raporlama süreçlerini tek noktadan yönetebileceği dijital altyapıları geliştirmeye devam edeceğiz.

Uyum ve regülasyon yönetimi: Avrupa'daki yeni gümrük, sınır ve taşımacılık düzenlemeleri konusunda müşterilerimize daha fazla destek sunacağız. Özellikle Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği süreçlerinde gümrük çözümlerinin önemi artmaya devam ediyor.

Sürdürülebilir ve verimli taşımacılık: İntermodal çözümler, filo optimizasyonu ve kaynak kullanımını iyileştiren hizmetler önümüzdeki dönemde daha fazla önem kazanacak.

Amacımız, Türk taşımacılık sektörünün Avrupa'daki rekabet gücünü artırırken müşterilerimizin operasyonlarını daha güvenli, hızlı ve verimli hale getiren stratejik bir iş ortağı olmaya devam etmek.

Mevcut ekonomik koşullar içinde lojistik sektöründe işleyişin etkili ve rekabetçi bir şekilde sürdürülmesi temel bir gereksinim olmaya devam etmektedir. Grubun en genç birimi olan Türkiye ofisinin hızlı büyümesinin sebeplerinin başında, bu bilinç ile, sektöre yenilikçi ve rekabetçi çözümler sunması ve her türlü ihtiyaçlarında müşterilerinin yanında olması gelmektedir. 360 PAY olarak hedefimiz, bu anlayış ile sektörümüze faydalar yaratıp müşterilerimizle birlikte büyümektir.

11. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ













TEDARİK ZİNCİRİNDEKİ DÖNÜŞÜM ve YENİ REKABET DÜZENİNE IŞIK TUTTU



Küresel krizlerin tedarik zincirleri üzerindeki etkisinden dijitalleşme ve yeşil dönüşüme, intermodal taşımacılıktan yeni nesil lojistik çözümlerine kadar sektörün gündemindeki başlıklar 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde ele alındı. 10 oturumda 34 konuşmacının yer aldığı zirvede, lojistik sektörünün değişen küresel rekabet koşullarındaki konumu ve yeni dönemin öncelikleri değerlendirildi.





UTA Lojistik Dergisi tarafından 2-3 Eylül 2026 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, "Global Krizler Çağında Lojistik: Tedarik Zinciri Ekosisteminde Dönüşüm ve Küresel Rekabet" temasıyla sektörün önde gelen temsilcilerini bir araya getirdi. Kamu, özel sektör ve uluslararası kuruluşlardan 34 konuşmacının yer aldığı zirvede, küresel ticaret ve taşımacılıkta yaşanan değişimler farklı perspektiflerle değerlendirildi. 10 oturum boyunca tedarik zincirlerinin dayanıklılığı, dijitalleşme, yeşil dönüşüm, hava, kara, deniz ve demiryolu taşımacılığı, intermodal çözümler ve yeni nesil lojistik yönetimi gibi başlıklar masaya yatırıldı.

LOJİSTİĞİN ROLÜ YENİDEN TANIMLANIYOR

Turgut Erkeskin - *FIATA Başkanlık Divanı Üyesi*

FIATA Başkanlık Divanı Üyesi Turgut Erkeskin, 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin açılışında yaptığı konuşmada, dünyada yaşanan jeopolitik gelişmeler, ticaret yollarındaki değişimler ve teknolojik dönüşümün lojistik sektörünün rolünü yeniden şekillendirdiğine dikkat çekti. Küreselleşmenin yeni bir döneme girdiğine işaret eden Erkeskin, ticaretin yapısı ve iş modelleri değişirken lojistiğin de yalnızca taşımacılık hizmeti sunan bir sektör olmaktan çıkarak ekonomik ve stratejik kararların merkezinde daha güçlü bir konuma geldiğini vurguladı. Yaşanan krizlerin tedarik zincirlerinin kırılganlığını ortaya koyduğunu belirten Erkeskin, yeni dönemde lojistik sektörünün güvenilir, esnek ve alternatif çözümler üretebilen bir yapıya sahip olmasının önemine işaret etti.

EKONOMİK AKIŞIN SÜREKLİLİĞİ YENİ DÖNEMİN ANA UNSURU

Durmuş Ünüvar - *Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı*

Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Durmuş Ünüvar ise konuşmasında, son yıllarda pandemi, Rusya-Ukrayna Savaşı, 6 Şubat depremleri ve uluslararası taşıma rotalarında yaşanan kesintiler başta olmak üzere çok sayıda krizle karşı karşıya kalan lojistik sektörünün bu süreçlerde yeni çözüm yolları geliştirdiğini söyledi. "En ucuz tedarik zinciri her zaman en güvenli tedarik zinciri değildir" diyen Ünüvar, yeni dönemin temel kavramının ekonomik akışın sürekliliği olduğunu vurguladı. Son 23 yılda ulaştırma sektörüne 360 milyar dolarlık yatırım yapıldığını belirten Ünüvar, Türkiye'nin hedefinin daha fazla katma değer üretmek, farklı ulaştırma koridorlarını birbirine bağlamak ve bu bağlantıları ekonomik güce dönüştürmek olduğunu ifade etti. Türkiye'nin küresel ulaştırma koridorlarının merkezindeki konumunu güçlendirmek için dirençli altyapı, alternatif güzergahlar, yeni ulaştırma koridorları ve dijital kolaylaştırma uygulamalarına yönelik çalışmaların sürdüğünü belirten Ünüvar, hangi koşullar yaşanırsa yaşansın taşımacılığın hayatın devamlılığı ve temel ihtiyaçların karşılanması açısından vazgeçilmez olduğunu söyledi.

FIATA Başkanlık Divanı Üyesi Turgut Erkeskin'in moderatörlüğündeki "Global Krizler Çağında Lojistik: Tedarik Zinciri Ekosisteminde Dönüşüm ve Küresel Rekabet" başlıklı Başkanlar Oturumu'nda, FIATA Başkanı Dr. Thomas Sim ve IRU Başkanı Radu Dinescu küresel lojistik gündemine ilişkin değerlendirmelerini paylaştı.



LOJİSTİK AĞLARIN YAPISI DEĞİŞİYOR

Dr. Thomas Sim - *FIATA Başkanı*

FIATA Başkanı Dr. Thomas Sim, küreselleşmenin sona ermediğini ancak küreselleşmenin mimarisinin köklü biçimde değiştiğini söyledi. Son yıllarda tedarik zincirlerinin ağırlıklı olarak maliyet ve verimlilik üzerine kurgulandığını belirten Sim, jeopolitik gerilimler, savaşlar ve ticaret yollarındaki kesintiler nedeniyle şirketlerin artık yalnızca maliyeti değil, dayanıklılık, sürdürülebilirlik, uyum kabiliyeti ve alternatiflere erişimi de dikkate aldığını ifade etti. "Tam zamanında" (Just in Time) anlayışının yerini giderek "gerektiğinde hazır olma" yaklaşımına bıraktığını vurgulayan Sim, lojistik şirketlerinin tek bir rotaya veya tedarikçiye bağlı kalmak yerine alternatif güzergahlar ve taşıma seçeneklerinden oluşan dayanıklı ağlar kurması gerektiğini belirtti.

Bu dönüşümün, freight forwarder'ların rolünü de değiştirdiğini söyleyen Sim, lojistik şirketlerinin artık yalnızca yükü bir noktadan diğerine taşıyan aktörler değil; farklı taşıma modlarını, koridorları, taşıyıcıları, gümrük süreçlerini ve dijital sistemleri bir araya getirerek dayanıklılığı yöneten yapılar haline geldiğini kaydetti.

Sim, küresel lojistiğin geleceğinde tek bir koridorun hakimiyetinden ziyade birbirine bağlı koridorlardan oluşan bir ağ modelinin öne çıkacağını söyledi. Deniz taşımacılığının büyük hacimli yükler açısından vazgeçilmezliğini koruduğunu belirten Sim, Orta Koridor, Trans-Hazar bağlantıları ve demiryolu-karayolu-denizyolu kombinasyonlarının tedarik zincirlerine önemli alternatifler sunduğunu ifade etti. Sim, Türkiye'nin bu dönüşümde yalnızca Avrupa ile Asya arasında bir "köprü" olarak değil, farklı koridorların kesiştiği, taşıma modlarının birbirine bağlandığı ve lojistik hizmetlerin değer kazandığı bir lojistik platform olarak konumlanabileceğini vurguladı. Dijitalleşme ve yapay zekanın da bu dönüşümün önemli unsurları olduğunu belirten Sim, yapay zekanın özellikle tekrarlayan operasyonel görevlerde insan emeğinin yerini alabileceğini ancak insan muhakemesi, istisnai durumların yönetimi ve ilişki geliştirme gibi alanların önemini koruyacağını söyledi. Bu nedenle şirketlerin çalışanların görevlerini yeniden tanımlaması ve yapay zekayı iş süreçlerinin yerine değil, verimliliği artıran bir araç olarak konumlandırması gerektiğini ifade etti. Sim ayrıca, yapay zeka kullanımında yönetişim ve sorumluluk mekanizmalarının oluşturulmasının kritik olduğunu belirterek, yapay zekanın aldığı hatalı kararların sorumluluğunun teknolojiye değil, onu kullanan kurumlara ait olacağını vurguladı.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞININ STRATEJİK ÖNEMİ ARTIYOR

Radu Dinescu - *IRU Başkanı*

IRU Başkanı Radu Dinescu, jeopolitik gerilimler, savaşlar, ticaret anlaşmazlıkları ve artan korumacılığın geleneksel tedarik zincirlerini önemli ölçüde dönüştürdüğünü belirterek, bu ortamda esneklik ve dayanıklılığın maliyet verimliliği kadar önemli hale geldiğini söyledi. Karayolu taşımacılığının değişen koşullara hızlı uyum sağlayabilmesi nedeniyle stratejik öneminin arttığını ifade eden Dinescu, bir limanın yoğunlaşması veya mevcut bir ticaret rotasının jeopolitik nedenlerle kesintiye uğraması halinde karayolunun güzergah değiştirme ve alternatif bağlantılar oluşturma konusunda önemli avantajlar sunduğunu kaydetti. Türkiye'nin Avrupa, Orta Asya, Çin, Irak, Orta Doğu ve Körfez arasında sahip olduğu konumun bu dönüşüm açısından önemli fırsatlar sunduğunu belirten Dinescu; Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve yeniden işlerlik kazanan Suriye güzergahının Türkiye'nin bölgesel lojistik rolünü güçlendirebileceğini ifade etti. Ancak koridorların yalnızca altyapı yatırımlarıyla rekabetçi hale gelmeyeceğini vurgulayan Dinescu, sınır geçişlerinin hızlandırılması, gümrük süreçlerinin dijitalleştirilmesi, TIR Green Lanes uygulamalarının yaygınlaştırılması, taşıma kotaları ve vize kısıtlamalarının azaltılması gerektiğini söyledi.

Dinescu, Orta Koridor'un gelecekteki konumunun yalnızca fiziksel altyapıya değil, koridor boyunca uygulanan prosedürlerin uyumuna ve dijital sistemlerin birbirleriyle konuşabilmesine bağlı olduğunu belirtti. "Yanlış bir sistemi dijitalleştirirseniz, yanlış bir dijital sistem elde edersiniz" yaklaşımıyla, dijitalleşmenin tek başına yeterli olmadığını; süreçlerin öncelikle yeniden tasarlanması ve ülkeler arasında birlikte çalışabilir hale getirilmesi gerektiğini vurguladı. Türkiye'nin karayolu filosu, demiryolu bağlantıları, liman altyapısı ve transit taşımacılık deneyimiyle Orta Koridor'da kilit bir konuma sahip olduğunu ifade eden Dinescu, Türkiye olmadan koridorun etkin şekilde işlemesinin mümkün olmayacağını söyledi. Bununla birlikte koridorun rekabet gücünün yalnızca altyapıyla değil, "yumuşak altyapı" olarak nitelendirilen gümrük, belge, izin ve dijital süreçlerin uyumlaştırılmasıyla belirleneceğini kaydetti. Dinescu ayrıca yapay zekanın lojistik sektöründe verimlilik aracı olarak kullanımının hızla arttığını, özellikle müşteri ve şirket araştırmaları gibi saatler sürebilecek işlemlerin dakikalar içinde gerçekleştirilebildiğini belirtti. Buna karşın uzun mesafeli kamyon taşımacılığında otonom araçların henüz yakın gelecekte yaygınlaşmasının beklenmemesi gerektiğini ifade etti.

FIATA Başkanlık Divanı Üyesi Turgut Erkeskin'in moderatörlüğünde düzenlenen Küresel Krizler Çağında Türkiye'nin Lojistikteki Stratejik Rolü: Fırsatlar, Sorunlar ve Çözümler oturumunda UAB Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı Hasan Boz, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilgehan Engin, TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Erçelik ve Kıta Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Eldener konuşmacı olarak yer aldı.



HEDEFİMİZ ALTERNATİF LOJİSTİK KORİDORLARI KALICI HALE GETİRMEK

Hasan Boz - *UAB Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı*

Ulaştırma ve lojistik sektörünün krizlerden doğrudan etkilendiğini belirten UAB Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı Hasan Boz, son yıllarda pandemi, Rusya-Ukrayna Savaşı, Kızıldeniz ve Ortadoğu'daki gerilimler ile Hürmüz Boğazı'ndaki gelişmelerin tedarik zincirlerini yeniden şekillendirdiğini söyledi. Pandemi döneminde sınır kapılarındaki kısıtlamalara rağmen lojistik faaliyetlerin sürdürülmesi için çalıştıklarını belirten Boz, Türkiye'nin güçlü karayolu taşımacılığı altyapısı sayesinde bu dönemde yaşanan tedarik sorunlarını önemli ölçüde yönetebildiğini ifade etti. Pandeminin aynı zamanda yakın coğrafyalara yönelimi ve dijitalleşmeyi hızlandırdığını kaydeden Boz, elektronik geçiş belgeleri ve e-Devlet uygulamalarıyla ulaştırma hizmetlerinin büyük bölümünün dijital ortama taşındığını söyledi. Boz, bugün yetki belgesi ve taşıt kartı işlemleri dahil hizmetlerin yüzde 90-95'inin dijital ortamda gerçekleştirildiğini aktardı.

Rusya-Ukrayna Savaşı sonrasında Orta Koridor'un öneminin belirgin şekilde arttığını belirten Boz, Türkiye'nin uzun yıllardır bu güzergahın geliştirilmesi için çalışmalar yürüttüğünü ve yaşanan krizle birlikte koridorun uluslararası ölçekte daha fazla önem kazandığını söyledi. İran-İsrail gerilimi sırasında elektronik geçiş belgelerinin alternatif güzergahlara hızlı geçiş açısından önemli bir avantaj sağladığını ifade eden Boz, Türkiye'nin uluslararası taşımacılık yapan firma sayısının 2019'dan bu yana yüzde 72 artarak 5 bin 467'ye, taşıt filosunun ise yüzde 52 artışla yükseldiğini açıkladı. İhracat taşımalarının 1,1 milyondan 1,7 milyona çıktığını, Avrupa taşımalarının 586 bine, Ortadoğu taşımalarının ise 872 bine ulaştığını belirten Boz, Irak ve Suriye transit güzergahlarının yeniden açılmasıyla Ortadoğu'da yeni bir taşıma pazarının oluştuğunu söyledi. Türkiye'nin lojistikte merkez konumunu kalıcı hale getirmesi için farklı koridorların birbirinin alternatifi olarak değil, tedarik zincirlerinin dayanıklılığını artıran tamamlayıcı güzergahlar olarak geliştirilmesi gerektiğini vurgulayan Boz, "Krizler geçici. Yarın bir gün gene değişecek ama bizim amacımız bu koridorların kalıcı olması" dedi.

LİMAN YATIRIMLARINDA BÜTÜNCÜL PLANLAMA ŞART

Hamdi Erçelik - *TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı*

TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Erçelik da, küresel ticarette yaşanan dönüşümle birlikte lojistik sistemlerinin yalnızca maliyet ve verimlilik üzerinden değerlendirilemeyeceğini, dayanıklılık ve operasyonların sürekliliğinin de kritik hale geldiğini söyledi. Liman sektörünün her yıl yaklaşık yüzde 2 büyüdüğünü belirten Erçelik, küresel ticarette yaşanan krizlerin tedarik zincirlerinde kesintisiz operasyon kabiliyetinin önemini ortaya koyduğunu ifade etti. Türk limanlarının geçen yıl 553 milyon ton yük ve yaklaşık 14 milyon TEU konteyner elleçlediğini belirten Erçelik, 2050'de bugünkü yük hacminin iki katına ulaşılması hedefleniyorsa gerekli altyapı ve kapasite planlamalarının bugünden yapılması gerektiğini vurguladı. Özellikle demiryolu yatırımlarında kritik güzergah ve limanların belirlenerek önceliklendirilmesi gerektiğini ifade eden Erçelik, izin süreçlerinin hızlandırılmasının da yatırımlar açısından önem taşıdığını kaydetti. Limanların gelecekte dijital, akıllı ve enerji odaklı yapılara dönüşmesi gerektiğini belirten Erçelik, yeşil dönüşümün yalnızca limanlarla sınırlı kalmayıp gemi, liman ve kara taşımacılığının birlikte dönüşmesini gerektirdiğini söyledi.

Liman yatırımlarında kapasite artışının yalnızca yeni vinç veya ekipman eklemekle sağlanamayacağını belirten Erçelik, rıhtım, saha, kapı, ekipman ve kara-demiryolu bağlantılarının birlikte planlanması gerektiğini ifade etti. Dijitalleşme ve yapay zekanın etkin kullanımıyla mevcut limanlarda yaklaşık yüzde 30 kapasite artışı sağlanabileceğini söyleyen Erçelik, bunun yalnızca liman içi optimizasyonla değil, tüm lojistik ekosistemin birlikte çalışmasıyla mümkün olacağını vurguladı. Türkiye'nin sınırlı kıyı alanları nedeniyle sürekli yeni limanlar inşa etmek yerine mevcut altyapının daha verimli kullanılması gerektiğini belirten Erçelik, limanlar, taşıma modları ve diğer paydaşlar arasında daha güçlü bir koordinasyona ihtiyaç bulunduğunu kaydetti.

KARBON EMİSYON ÖLÇÜM MEKANİZMASI OLUŞTURMALI

Bilgehan Engin - *UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı*

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bilgehan Engin, Türkiye'nin 2030 perspektifinde lojistikte rekabet avantajını güçlendirmesi için karbon maliyetlerinin ihracatçı üzerinde ilave yük oluşturmamasına yönelik adımlar atılması gerektiğini söyledi. Avrupa Birliği'nin 2030 hedeflerinin Türkiye'nin altyapı yatırımlarından Orta Koridor ve Kalkınma Yolu'na kadar birçok alanı doğrudan etkilediğini belirten Engin, Türkiye'de tüm lojistik ekosistemi kapsayacak standart bir karbon emisyonu ölçüm mekanizmasının hızla oluşturulması gerektiğini ifade etti. Yapay zeka ve teknolojinin sektörde giderek daha belirleyici hale geldiğini kaydeden Engin, taşıma modları arasında geçişi sağlayacak, karbon emisyonu düşük ve dijital altyapısı güçlü entegrasyon platformlarına ihtiyaç bulunduğunu söyledi. Karasu Limanı'nı bu açıdan somut bir örnek olarak gösteren Engin, Anadolu'dan Avrupa'ya giden yüklerin Kapıkule'de zaman zaman 2 saat, zaman zaman 90 saate varan beklemelerle karşılaştığını belirterek, Karasu-Köstence hattının etkin biçimde kurgulanması ve demiryolu bağlantısıyla desteklenmesinin önemli bir alternatif oluşturabileceğini dile getirdi.

Türkiye'nin lojistik rekabet gücünde en önemli sorunlardan birinin öngörülebilirlik olduğunu vurgulayan Engin, Kapıkule'deki bekleme sürelerinin taşıma maliyetlerine doğrudan yansıdığını söyledi. Taşımacının iki saatlik geçişe göre değil, 90 saate varabilecek beklemeye göre filo maliyeti ve fiyatlama yaptığını belirten Engin, "Kim ödedi? İhracatçı ödedi" diyerek, sınır geçişlerindeki belirsizliğin Türkiye'nin rekabet gücünü zayıflattığına dikkat çekti. Bekleme sürelerinin azaltılmasının tek başına yeterli olmadığını, belge ve kota sorunlarının da çözülmesi gerektiğini ifade eden Engin, Avrupa Birliği ile hizmetlerin serbest dolaşımı konusunda güncelleme ihtiyacına işaret etti. Orta Koridor'da ise ülkelerin ve sistemlerin birbiriyle yeterince konuşmaması nedeniyle mevcut potansiyelin kullanılamadığını belirten Engin, Hazar Denizi'ndeki kapasite sorununa da dikkat çekti. Dünya Bankası verilerine göre Çin sınırından Kars'a 9 günde ulaşılabileceğini ifade eden Engin, Orta Koridor'un işler hale getirilmesinin yalnızca Türkiye'nin değil, güzergah üzerindeki tüm ülkelerin ekonomik çıkarına olduğunu söyledi ve önceliğin Türkiye'nin kendi kontrolündeki sınır, gümrük, belge ve diğer süreçlerde rekabet gücünü sınırlayan unsurların ortadan kaldırılmasına verilmesi gerektiğini vurguladı.

YENİ REKABET GÜCÜ GÜVENİLİRLİK OLMALI

Emre Eldener - *Kıta Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı*

Kıta Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Eldener, Türkiye'nin küresel lojistikteki konumunun mevcut koşullar dikkate alınarak yeniden değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. Küresel ticarette artık yalnızca en kısa ve en ucuz rotanın değil, güvenilirlik, öngörülebilirlik ve kriz anında alternatif yaratabilme kapasitesinin öne çıktığını belirten Eldener, Rusya-Ukrayna Savaşı, Kızıldeniz ve Hürmüz'de yaşanan gelişmelerin şirketlerin tek bir ülkeye, kaynağa veya lojistik koridora bağımlı kalamayacağını gösterdiğini ifade etti. Türkiye'nin Orta Koridor'daki rolünü güçlendirmesi için "orkestrasyon" yaklaşımının önemine dikkat çeken Eldener, dijital sistemlerin yalnızca sayısının artırılmasının yeterli olmadığını, sistemlerin birbiriyle konuşması ve bilgi akışının sağlıklı hale gelmesi gerektiğini söyledi. Orta Koridor ve diğer alternatif güzergahların yalnızca kriz dönemlerinde devreye giren seçenekler olmaktan çıkarılarak sürekli çalışan lojistik ürünlere dönüştürülmesi gerektiğini vurguladı.

Ortadoğu taşımalarının da son dönemde önemli ölçüde arttığını belirten Eldener, Kıta Lojistik olarak Hürmüz krizinin ardından bölgeye karayoluyla ciddi miktarda yük taşımaya başladıklarını ve bu taşımaların geçici bir çözüm olmaktan çıkarak yeni bir lojistik ürüne dönüştüğünü söyledi. Avrupa'nın neredeyse her ülkesinden, Norveç dahil, Ortadoğu'ya yük göndermeye başladıklarını ve dönüş yükleri de aldıklarını belirten Eldener, bölgedeki limanların yoğunluğu nedeniyle deniz yoluyla gelen yüklerin uzun süre bekleyebildiğine dikkat çekti. Türkiye'den karayoluyla yaklaşık 8 günde teslimat yapılabilmesinin bu nedenle önemli bir avantaj yarattığını ifade eden Eldener, İstanbul-Dubai hattında navlunların 7 bin dolardan 10 bin dolara yükselmesini artan talebin göstergesi olarak değerlendirdi. Türkiye'nin lojistikte rekabet gücünü "en hızlı ve en ucuz rota" yaklaşımından ziyade güvenilirlik, öngörülebilirlik ve kriz anında hızlı alternatif yaratabilme kapasitesi üzerinden güçlendirmesi gerektiğini söyledi.

SEKTÖRÜN TEK SES OLMASI GEREKİYOR

Vittorio Zagaia - *Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su*

Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, "Belirsizlik Çağında Lojistik ve Türkiye" başlıklı sunumunda sektörün en önemli sorunlarından birinin dağınık yapı ve ortak hareket edememek olduğunu söyledi. UTA Lojistik Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Cem Kaçmaz'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen oturumda konuşan Zagaia, sektörde büyük bir karmaşa yaşandığını belirterek, "10 sesi çok güzel insanın ayrı ayrı şarkı söylediğini düşünelim. Bu büyük bir kakofoni yaratır. Ama hepsinin aynı şarkıyı söylediğini düşünün, çok güzel bir sonuç ortaya çıkar" dedi. Sektördeki sivil toplum kuruluşlarının farklı boyutlarda hareket ettiğini ve ihtiyaçlara ortak bir perspektifle yaklaşamadığını ifade eden Zagaia, "Bütün STK'larımızın tek bir çatı altında birleşip tek ses haline gelmesi gerekiyor. Sorunlarda ortak hareket etmeliyiz" diye konuştu. Lojistik sektörünün Avrupa'nın yaptırımları, yaklaşan karbon ayak izi düzenlemeleri, sınırlı teşvikler, artan maliyetler ve finansmana erişim gibi çok sayıda sorunla karşı karşıya olduğunu belirten Zagaia, sektörün yatırım yapabilmesi için finansmana, finansmana erişim için ise likiditeye ihtiyaç duyduğunu kaydetti. Nitelikli insan kaynağına duyulan ihtiyaca da dikkat çeken Zagaia, gençleri sektöre çekmekte zorlandıklarını belirterek, demiryolu altyapısından dijitalleşmeye, çalışanların ve müşterilerin eğitiminden sürdürülebilirliğe kadar birçok alanda yatırım yapılması gerektiğini ifade etti.

COVID-19 döneminde Türkiye'nin alternatif tedarik merkezi olma fırsatını yakaladığını ancak bu avantajın kalıcı bir konuma dönüştürülemediğini ifade eden Zagaia, "2026 yılında hala Türkiye'yi lojistik üs yapmayı tartışıyorsak demek ki bir şeyleri yanlış yapıyoruz" değerlendirmesinde bulundu. Türkiye'nin Kazakistan, Gürcistan, Azerbaycan ve Türkmenistan gibi ülkelerle yeni rotalar konusunda daha güçlü bir iş birliği geliştirmesi gerektiğini de vurguladı. Sektörün önündeki en büyük sorunlardan birinin öngörülebilirlik olduğunu dile getiren Zagaia, kamu tarafından sağlanan teşviklerin sektörün gerçek ihtiyaçlarıyla örtüşmesi gerektiğini söyledi. "Ben size kötü bir hastalık için bir ilaç veriyorum ama sizde bu hastalık yoksa ne yapacaksınız bu ilacı? Benim sizin hastalığınıza göre ilaç vermem gerekiyor" ifadelerini kullanan Zagaia, teşvik mekanizmalarının demiryolu altyapısı, dijitalleşme, insan kaynağının geliştirilmesi ve sürdürülebilirlik gibi ihtiyaçlara göre şekillendirilmesi gerektiğini belirtti. Yeşil lojistik dönüşümünün de ciddi yatırım gerektirdiğini ifade eden Zagaia, artan maliyetlerin her zaman fiyatlara yansıtılamamasının sektörü zorladığını söyledi. Sektörün maliyetlerini doğru analiz ederek fiyatlarını buna göre yeniden değerlendirmesi gerektiğini vurgulayan Zagaia, "Bizim pastayı büyütmemiz gerekiyor. Tekelleşmekten ziyade beraber hareket etmemiz gerekiyor" dedi. Yurt dışında farklı sektörlerin ana temsilcileriyle daha güçlü temas kurulması ve ortak hareket edilmesi gerektiğini belirten Zagaia, lojistik sektörünün rekabet gücünü artırabilmesi için yalnızca kendi içinde değil, Türkiye'nin ihracat ve üretim ekosistemiyle birlikte hareket etmesi gerektiğini ifade etti.



Reibel Taşımacılık Genel Müdürü Arif Badur'un moderatörlüğünde düzenlenen Dünyada Lojipolitik Fay Hatları ve Küresel Ticaret Rotaları oturumunda DEİK Lojistik İş Konseyi Başkanı Fatih Şener, CEVA Lojistik Kıdemli Başkan Yardımcısı – İş Geliştirme Dr. Canan Ölçer Sağlam ve Saudia Cargo CCO / CILT YK Üyesi Turhan Özen konuşmacı olarak yer aldı.



LOJİSTİK MERKEZ HEDEFİNDE ÜÇ ALAN ÖNE ÇIKIYOR

Dr. Canan Ölçer Sağlam - *CEVA Lojistik Kıdemli Başkan Yardımcısı – İş Geliştirme*

CEVA Lojistik Kıdemli Başkan Yardımcısı – İş Geliştirme Dr. Canan Ölçer Sağlam, Türkiye'nin küresel ticaret koridorlarındaki konumunu güçlendirmesi için altyapı yatırımlarının hızlandırılması gerektiğini söyledi. Demiryolu, liman ve terminal altyapıları, depolar ve kara yollarının yanı sıra gümrük, mevzuat ve sistemlerin de birbirini tamamlayacak şekilde geliştirilmesinin önemine dikkat çeken Ölçer Sağlam, Rusya-Ukrayna Savaşı sonrasında Orta Koridor'un Türkiye açısından önemli bir fırsata dönüştüğünü belirtti. Türkiye'nin bu fırsatı doğru yatırımlarla değerlendirmesi gerektiğini ifade eden Ölçer Sağlam, "Orta Koridor Türkiye için büyük bir fırsat. Ancak transit ülke olmaktan kaçınmamız gerekiyor" dedi. Türkiye'nin lojistik merkez olabilmesi için üç temel alana odaklanması gerektiğini vurgulayan Ölçer Sağlam, ilk olarak demir yolu ağının liman ve terminallerle entegre edilmesi gerektiğini söyledi. Türkiye'de lojistik yapının özellikle Marmara Bölgesi'nde sıkışık bir görünüm sergilediğine işaret eden Ölçer Sağlam, lojistik köyler ve standart depo altyapısının geliştirilmesinin de önemli olduğunu kaydetti. Üçüncü başlık olarak veri ve sistem entegrasyonuna dikkat çeken Ölçer Sağlam, lojistik süreçlerde verinin izlenebilir ve paylaşılabilir hale getirilmesinin Türkiye'nin transit ülke konumundan lojistik merkeze dönüşümünü destekleyeceğini ifade etti.

LOJİSTİKTE BEKLEMEK İHRACATI VURUYOR

Fatih Şener - *DEİK Lojistik İş Konseyi Başkanı*

DEİK Lojistik İş Konseyi Başkanı Fatih Şener, Türkiye'nin dış ticaret performansında lojistiğin kritik bir role sahip olduğunu belirterek, mevcut koridorlarda yaşanan sorunların ticaret ve yatırımlar üzerinde doğrudan etkili olduğunu söyledi. Şener, "Dış ekonomik ilişkiye konu olacak ticaret malı, dizi film veya yazılım değilse dış ekonomik ilişkinin omurgası lojistik" dedi. Türkiye'nin Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Kuşak ve Yol'un yanı sıra Avrupa Birliği, İran ve Orta Doğu bağlantılarında da önemli sorunlarla karşı karşıya olduğunu belirten Şener, özellikle Kapıkule'deki beklemelerin Türkiye-AB ticaretini olumsuz etkilediğini vurguladı. Tırların üç günde ulaşabileceği Avrupa noktalarına çıkış için Kapıkule'de beş gün beklediğini ifade eden Şener, bu durumun üretim ve yatırım kararlarını da etkilediğini söyledi. İran hattında tırların 25 güne varan beklemelerle karşılaştığını, Suriye-Ürdün-Suudi Arabistan hattında ise konvoy uygulamasının kapasiteyi sınırladığını aktaran Şener, Türkiye'nin mevcut koridorlarını daha etkin kullanması gerektiğini kaydetti.

Bölgedeki savaşlar ve güzergahlarda yaşanan kesintilerin lojistik maliyetlerini ve dolayısıyla ihracatın rekabetçiliğini doğrudan etkilediğini belirten Şener, İstanbul-Moskova hattında taşıma maliyetlerinin güvenlik sorunları sonrasında önemli ölçüde arttığını, İran hattında ise araç sıkıntısı nedeniyle navlunların 3 bin dolardan 7-8 bin dolar seviyelerine çıktığını söyledi. "3 bin dolara taşıttığınızda satabileceğiniz bir malı, taşınmasına 7-8 bin dolar verdiğinizde satamaz hale geliyorsunuz" diyen Şener, DEİK olarak kamu ve özel sektörle iş birliği içinde lojistik koridorların açık tutulması için çalıştıklarını ifade etti. Türkiye'nin zor bir coğrafyada bulunduğunu ancak krizlerin yeni fırsatlar da yarattığını vurgulayan Şener, Orta Doğu'daki limanlarda yaşanan sorunların Mersin Limanı üzerinden gerçekleştirilen transit taşımaları artırdığına dikkat çekti. Türkiye'nin lojistik konumunu güçlendirmesi için sınır kapılarındaki beklemelerin azaltılması, gümrük süreçlerinin hızlandırılması ve dijital uygulamaların daha etkin kullanılması gerektiğini belirten Şener, lojistikte maliyetin yanı sıra sürdürülebilirlik, güvenlik ve dayanıklılığın da giderek daha fazla önem kazandığını söyledi.

TÜRKİYE HAVA KARGODA POTANSİYELİNİ DAHA FAZLA KULLANMALI

Turhan Özen - *Saudia Cargo CCO'su ve CILT Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi*

Saudia Cargo CCO'su ve CILT Yönetim Kurulu Üyesi Turhan Özen ise, küresel ekonomide yaşanan dönüşümün ticaret yollarını da yeniden şekillendirdiğini belirterek, lojistik ve tedarik zincirlerinin artık yalnızca ekonomik değil, stratejik bir konu haline geldiğini söyledi. "Lojipolitik" kavramının jeopolitik ile lojistiğin kesişimini ifade ettiğini belirten Özen, ticaret yollarının artık sadece ürün ve kargoların hareket ettiği güzergahlar olmadığını, ekonomik ve siyasi güç ilişkilerinin de bu yollar üzerinden şekillendiğini vurguladı. Küreselleşmenin yerini korumacılık, tedarik zincirlerinin çeşitlendirilmesi ve "nearshoring", "friendshoring" gibi yeni eğilimlerin aldığına dikkat çeken Özen, ABD-Çin rekabetinin özellikle teknoloji sektöründeki tedarik zincirlerini hızla ayrıştırdığını ifade etti. Türkiye'nin tarih boyunca üç kıtanın ve önemli ticaret yollarının merkezinde yer aldığını hatırlatan Özen, değişen küresel dengeler içerisinde bu coğrafi konumun önemli bir avantaja dönüştürülebileceğini kaydetti.

Hava kargonun küresel ticarette tonaj açısından küçük bir paya sahip olmasına karşın, ürün değeri açısından çok daha yüksek bir ağırlık taşıdığını belirten Özen, e-ticaretin etkisiyle dünya sınır ötesi ticaretinin değer bazında yüzde 35'inden fazlasının hava kargo ile gerçekleştirildiğini söyledi. Türkiye'de ise hava kargonun toplam dış ticaretteki payının yüzde 8'in altında kaldığını ifade eden Özen, bu hacmin önemli bölümünün Turkish Cargo tarafından ve büyük ölçüde transit taşımalarla gerçekleştirildiğine dikkat çekti. Türkiye'nin coğrafyasının yalnızca bir risk unsuru olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan Özen, "Eğer coğrafya kaderse Türkiye'nin kaderi lojistik" dedi. Türkiye'nin küresel ölçekte rekabetçi sektörler ve şirketler geliştirmesi gerektiğini ancak bunun güçlü bir lojistik ve tedarik zinciri altyapısı olmadan mümkün olmayacağını belirten Özen, hava, deniz, demir yolu, kara yolu, intermodal ve kontrat lojistiğinin birbirinden bağımsız değil, Türkiye'de katma değer üreten şirketlere küresel rekabet avantajı sağlayacak şekilde bütüncül ele alınması gerektiğini söyledi.

11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin ikinci gününün ilk oturumunda demiryolu taşımacılığı masaya yatırıldı. DTD Genel Müdürü Nükhet Işıkoğlu'nun moderatörlüğünde düzenlenen Koridorlardan Küresel Güce: Demiryolunun Stratejik Rolü oturumunda TCDD Genel Müdür Yardımcısı Nizametdin Çiçek, TCDD Taşımacılık Yük Dairesi Başkanı Oktay Aydınoğlu ve DTD Yönetim Kurulu Başkanı Onur Küçükakdere konuşmacı olarak yer aldı.



DEMİRYOLU YATIRIMLARI KORİDORLARLA GÜÇLENECEK

Nizametdin Çiçek - *TCDD Genel Müdür Yardımcısı*

TCDD Genel Müdür Yardımcısı Nizamettin Çiçek, yaptığı sunumda kurumun altyapısı, yatırımları ve demiryolu taşımacılığındaki gelişmelere ilişkin bilgi verdi. Türkiye'nin 13 bin 919 kilometrelik demiryolu ağı bulunduğunu belirten Çiçek, 13 lojistik merkezde 15,4 milyon ton taşıma kapasitesine ulaşıldığını, 286 iltisak hattının toplam uzunluğunun 439 kilometreye çıktığını ve 2025'te demiryolu taşımalarının yüzde 56'sının iltisak hatları üzerinden gerçekleştirildiğini söyledi. 2011-2025 döneminde iltisak hatlarına 8,4 milyar TL yatırım yapıldığını aktaran Çiçek, demiryolu yük taşımacılığında özel sektörün payının da 2018'deki yüzde 9 seviyesinden 2025'te yüzde 20'ye yükseldiğini kaydetti. Çiçek, 2003-2026 döneminde demiryollarına yaklaşık 73 milyar dolarlık yatırım yapıldığını, bunun 42 milyar dolarının TCDD tarafından gerçekleştirildiğini belirterek, mevcut yatırımlarla birlikte demiryolu ağının önümüzdeki yaklaşık 25 yıllık perspektifte 28 bin 500 kilometrenin üzerine çıkarılmasının hedeflendiğini ifade etti.

Türkiye'nin demiryolu yatırımlarının uluslararası koridorlar açısından da stratejik önem taşıdığını vurgulayan Çiçek, Orta Koridor ve Kalkınma Yolu başta olmak üzere Türkiye'den geçen güzergahların altyapısının güçlendirilmesine yönelik çalışmaların sürdüğünü söyledi. Orta Koridor kapsamında bugüne kadar 70,5 milyar dolarlık yatırım -planlandığını belirten Çiçek, Gebze-Yavuz Sultan Selim Köprüsü-Çatalca bağlantısının devreye alınmasıyla Marmaray'daki mevcut taşıma kısıtının ortadan kalkacağını ifade etti. Kalkınma Yolu kapsamında ise Türkiye sınırları içinde 2 bin 100 kilometrelik güzergahın bulunduğunu ve bu hatta gelecekte yer yer 2, 3 ve 4 hatlı demiryolu altyapısının planlandığını aktaran Çiçek, Zengezur Koridoru, Samsun-Yenice-Mersin hattı ve Türkiye-Suudi Arabistan arasında planlanan demiryolu bağlantısının da Türkiye'nin uluslararası demiryolu ağındaki konumunu güçlendireceğini dile getirdi.

DEMİRYOLUNUN ÖNÜNDEKİ ASIL ENGEL SINIRLAR

Oktay Aydınoğlu - *TCDD Taşımacılık Yük Dairesi Başkanı*

TCDD Taşımacılık Yük Dairesi Başkanı Oktay Aydınoğlu, uluslararası demiryolu taşımacılığında koridorların yanı sıra sınır geçişlerinin de kritik bir konu olduğunu vurguladı. Özellikle Asya ve Avrupa'daki farklı demiryolu sistemleri, hat açıklıkları ve hukuki düzenlemelerin taşımaların önünde önemli engeller oluşturduğunu belirten Aydınoğlu, Türkiye'nin bu alanda önemli bir operasyonel deneyim kazandığını söyledi. Afganistan'a yönelik taşımaların da bu deneyimin önemli örneklerinden biri olduğunu ifade eden Aydınoğlu, Herat bölgesine Türkiye'den çıkan vagonlarla doğrudan ulaşılabilen bir operasyon yapısına geçildiğini aktardı. Avrupa'da çok sayıda demiryolu taşıma işletmecisinin bulunması nedeniyle taşıma organizatörlerinin de sistemde önemli bir rol üstlendiğine dikkat çeken Aydınoğlu, demiryolunda rekabet gücünün artırılması için vagonların sınırda beklemeden hareket etmesinin önemine işaret etti.

Uluslararası demiryolu taşımalarında dijitalleşmenin tek başına yeterli olmadığını, asıl ihtiyacın gümrük idareleri arasında hukuki sonuç doğuracak elektronik entegrasyon olduğunu vurgulayan Aydınoğlu, demiryolu idarelerinin kendi aralarındaki veri paylaşımının operasyonları öngörülebilir hale getirdiğini ancak sınır geçişlerini tek başına hızlandırmadığını söyledi. Çıkış ülkesinde düzenlenen özet beyanın güzergah boyunca elektronik olarak kabul edilmesi ve yeniden beyan süreçlerinin ortadan kaldırılmasının taşımaları önemli ölçüde hızlandıracağını belirten Aydınoğlu, Türkiye'nin gümrük sistemiyle kurduğu entegrasyonun bu konuda önemli bir örnek olduğunu dile getirdi. Türkiye'nin Asya ülkeleriyle de benzer sistemleri hayata geçirmesi gerektiğini kaydeden Aydınoğlu, TCDD Taşımacılık ile gümrük idareleri arasındaki diyaloğun güçlendiğini ve demiryolu taşımacılığına ilişkin uygulamaların geliştirilmesi için ortak çalışmalar yürütüldüğünü ifade etti.

ALTYAPIYI YÜKE DÖNÜŞTÜRMELİYİZ

Onur Küçükakdere - *DTD Yönetim Kurulu Başkanı*

DTD Yönetim Kurulu Başkanı Onur Küçükakdere, Türkiye'de demiryolu yatırımlarının hızlandığını ancak yük taşımacılığında 30-32 milyon ton bandının aşılamadığını belirterek, artık altyapı yatırımlarının yüke dönüştürülmesi gerektiğini söyledi. Demiryolunun rekabet gücünün yalnızca hat uzunluğuyla ölçülemeyeceğini vurgulayan Küçükakdere, rekabetçi maliyet yapısı, yeterli kapasite, güvenilir transit süreleri ve OSB, yük merkezleri ile limanları ana koridorlara bağlayan iltisak hatlarının güçlendirilmesinin önemine dikkat çekti. Özel sektörün lokomotif, vagon ve terminal yatırımlarını artırabilmesi için 5-10 yıllık öngörülebilir bir yatırım ortamına ihtiyaç olduğunu ifade eden Küçükakdere, finansmana erişim, uzun vadeli kredi ve leasing gibi araçların yanı sıra kapasite tahsisi, erişim ücretleri ve işletme kurallarında istikrarlı bir yapının oluşturulması gerektiğini dile getirdi.

Türkiye'nin Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Avrupa bağlantılarında yalnızca bir transit ülke olarak konumlanmaması gerektiğini vurgulayan Küçükakdere, yükün Türkiye'de toplanması, konsolide edilmesi, dağıtılması ve katma değerli hizmetlerden geçirilmesi gerektiğini söyledi. Lojistik merkezlerin gerçek anlamda yük toplama ve dağıtım merkezlerine dönüştürülmesi, gümrük süreçlerinin dijitalleştirilmesi ve koridorların uçtan uca tek bir lojistik hizmet olarak ele alınması gerektiğini belirten Küçükakdere, "Özel sektör demiryoluna girecek mi?" sorusu yerine, özel sektörün daha fazla yatırım yapmasının önündeki engellerin kaldırılmasına odaklanılması gerektiğini ifade etti. DTD olarak demiryolunun stratejik sektörler kapsamına alınması için çalışma yürüttüklerini aktaran Küçükakakdere, bu adımın özel sektör yatırımlarını artıracağına inandıklarını belirterek, diğer sektör kuruluşları ve sivil toplum örgütlerinden destek istedi.

AB Türkiye Delegasyonu Mali İşbirliği Başkanı Maria Luisa Wyganowski'nin moderatörlüğünde düzenlenen The EU and Türkiye in Middle Corridor (Trans-Caspian Transport Corridor / TCTC) Development: The Needs of the Logistics Sector oturumunda UAB Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürü Burak Aykan, Europe Investment Bank (EIB) Türkiye Direktörü Philippe Bernard Treille ve Director, Head of Infrastructure - EBRD Ekaterina Miroshnik görüşlerini paylaştı.



ORTA KORİDOR'DAKİ COĞRAFİ AVANTAJ REKABETÇİLİĞE DÖNÜŞTÜRÜLMELİ

Maria Luisa Wyganowski - *AB Türkiye Delegasyonu Mali İşbirliği Başkanı*

AB Türkiye Delegasyonu Mali İşbirliği Başkanı Maria Luisa Wyganowski, Orta Koridor'un sunduğu coğrafi avantajın tek başına yeterli olmadığını, bu avantajın güçlü altyapı ve etkin bağlantılarla rekabetçiliğe dönüştürülmesi gerektiğini söyledi. Koridorun diğer alternatiflere kıyasla daha kısa bir güzergah sunduğunu, doğru yatırımlarla transit sürelerinin önemli ölçüde kısaltılabileceğini belirten Wyganowski, AB'nin Türkiye'nin ulaştırma altyapısına uzun yıllardır destek verdiğini ifade etti. Bu kapsamda ulaştırma sektörüne 1 milyar euronun üzerinde kaynak aktarıldığını ve 1.000 kilometreden fazla demiryolunun modernize edildiğini kaydetti. Halkalı-Kapıkule demiryolu projesini de AB'nin Orta Koridor'a verdiği önemin somut örneklerinden biri olarak gösteren Wyganowski, Global Gateway kapsamında Türkiye'de yatırım yapılabilir projelerin geliştirilmesine odaklandıklarını vurguladı.

ORTA KORİDOR'DA SORUN KAPASİTE DEĞİL TALEP

Burak Aykan - *Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürü*

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürü Burak Aykan da Türkiye'nin Orta Koridor üzerindeki demiryolu kapasitesine ilişkin değerlendirmelere dikkat çekerek, mevcut kapasitenin sanıldığı gibi yetersiz olmadığını belirtti. Türkiye'nin sınır bölgesine ilave lokomotifler gönderdiğini ancak bu kapasite için yeterli talep gelmediğini ifade eden Aykan, sektörde zaman zaman Türkiye'nin yük taşımacılığı açısından kapasite sorunu yaşadığı yönünde yanlış bir algı oluştuğunu söyledi. Avrupa yönünde ilave taşıma talepleri gelmesi halinde Türkiye'nin bunları karşılamaya hazır olduğunu vurgulayan Aykan, Orta Koridor'un değerlendirilmesinde yalnızca güzergahların değil, gerçek darboğazların, maliyetlerin, taşıma sürelerinin ve talep koşullarının birlikte ele alınması gerektiğine işaret etti. Aykan ayrıca Kalkınma Yolu Projesi için uluslararası finans kuruluşlarının henüz hazır olmadığını, Türkiye ile Irak'ın bu nedenle petrol gelirlerine dayalı alternatif bir finansman mekanizması üzerinde görüşmeler yürüttüğünü ifade etti.

ÖZEL SEKTÖR YATIRIM SÜREÇLERİNE DAHA FAZLA DAHİL OLMALI

Philippe Bernard Treille - *Avrupa Yatırım Bankası Türkiye Direktörü*

Avrupa Yatırım Bankası Türkiye Direktörü Philippe Bernard Treille ise, Orta Koridor'un geliştirilmesinde kamu yatırımlarının yanı sıra özel sektör sermayesinin de sürece dahil edilmesi gerektiğine dikkat çekti. EIB'nin projelere yalnızca finansman sağlayan bir kurum olmadığını, yatırımın erken aşamalarında teknik, hukuki ve finansal yapılandırma konusunda da destek sunduğunu belirten Treille, projelerin teknik olarak uygulanabilir, finansal açıdan sürdürülebilir ve çevresel-sosyal kriterlerle uyumlu olması gerektiğini söyledi. Lojistik yatırımları için özel sektörün dahil olacağı yatırım platformları ve proje bazlı özel amaçlı şirketlerin kurulabileceğini ifade eden Treille, terminal, ekipman ve kapasite yatırımlarında lojistik şirketlerinin uzun vadeli kullanım garantileri karşılığında yatırımcı olarak yer alabileceğini kaydetti. Koridorun önündeki önemli başlıklardan birinin de gümrük süreçlerinin dijitalleştirilmesi olduğunu belirten Treille, kamu ve özel sektörün birlikte çalışacağı pilot projelerin bu dönüşümü hızlandırabileceğini söyledi.

30 MİLYAR EURO YATIRIMA İHTİYAÇ VAR

Ekaterina Miroshnik - *EBRD Altyapı Direktörü*

EBRD Altyapı Direktörü Ekaterina Miroshnik, EBRD'nin yaklaşık 5-6 yıldır Orta Koridor'un yatırım ihtiyaçlarını ve geliştirilmesi gereken alanları incelediğini belirterek, güzergahın yaklaşık 7 bin kilometre olmasına rağmen sınır geçişleri ve taşıma modları arasındaki geçişler nedeniyle teorik olarak iki hafta sürebilecek bir taşımanın 30-45 güne çıkabildiğine dikkat çekti. Lojistik sektörü açısından yalnızca altyapı kapasitesinin değil, taşıma sürelerinin öngörülebilirliğinin de kritik olduğunu vurgulayan Miroshnik, Orta Asya için en az 20 milyar euro, Kafkasya ve Türkiye için ise yaklaşık 10 milyar euroluk yatırım ihtiyacının bulunduğuna işaret etti. Bu yatırımların kamu kaynaklarıyla tek başına karşılanamayacağını söyleyen Miroshnik, özel sektörün demiryolu işletmeciliği, lokomotif, terminal ve yük elleçleme gibi alanlarda daha fazla rol üstlenmesi gerektiğini ifade etti. Gümrük ve sınır işlemlerinin dijitalleştirilmesi, ortak dijital belgelerin kullanılması ve ülkeler arasında daha güçlü koordinasyon sağlanmasının da koridorun performansını artıracağını söyledi.

CILT Türkiye Başkanı Berna Akyıldız'ın moderatörlüğünde düzenlenen Denizyolu Taşımacılığında Yeni Dengeler: Küresel Tedarik Zinciri ve Lojistikte Denizyolu Taşımacılığının Rolü oturumunda UAB DGM Deniz Ticaretini Geliştirme Daire Başkanı Levent Akbaba, DTO Yönetim Kurulu Üyesi Barış Dillioğlu ve Yalova Ro-Ro Port Genel Müdürü Mehmet Akif Karamehmetoğlu görüşlerini paylaştı.



RO-RO TEŞVİKLERİNDE YENİ DÜZENLEME YOLDA

Levent Akbaba - *UAB Denizcilik Genel Müdürlüğü Deniz Ticaretini Geliştirme Daire Başkanı*

Türkiye'nin denizcilik kapasitesinin son yıllarda önemli ölçüde büyüdüğünü belirten UAB Denizcilik Genel Müdürlüğü Deniz Ticaretini Geliştirme Daire Başkanı Levent Akbaba, 1.000 groston üzerindeki Türk ticaret filosunun 2 bin 234 gemi ve 51,8 milyon DWT kapasiteye ulaştığını, Türkiye'nin dünya sıralamasında 11'inci sıraya yükseldiğini aktardı. 2025 yılında limanlarda 553,3 milyon ton yük ve 14 milyon TEU konteyner elleçlendiğini söyleyen Akbaba, Ambarlı, Kocaeli ve Tekirdağ limanlarının dünyanın en yoğun 100 konteyner limanı arasında yer aldığını kaydetti. Gemi inşa sanayisinde ise 81 yeni gemi siparişiyle Türkiye'nin sipariş adedinde dünyada 7'nci sırada bulunduğunu, mega yat inşasında ikinci, gemi geri dönüşümünde üçüncü olduğunu ifade etti. Türkiye'nin coğrafi avantajının liman, filo ve taşıma bağlantılarıyla desteklenmesi gerektiğini belirten Akbaba, limanların taşıma koridorlarının giriş kapıları olarak değerlendirilmesi ve denizyolunun kara ve demiryoluyla daha güçlü entegre edilmesi gerektiğini söyledi. Orta Koridor'un önemine de dikkat çeken Akbaba, 2025'te 40 uluslararası bağlantılı düzenli Ro-Ro hattında yaklaşık 725 bin aracın taşındığını aktardı.

Ro-Ro taşımacılığında teşvik mekanizmasını yeniden şekillendirdiklerini açıklayan Akbaba, sektör temsilcileriyle yapılan görüşmelerin ardından teşvik miktarının artırılmasını ve uygulamanın etkin hale getirilmesini öngören yönetmelik değişikliği çalışmalarını tamamladıklarını açıkladı. Görüş alma sürecinin de tamamlandığını belirten Akbaba, mevzuatı yürürlüğe koymak için çalışmaların sürdüğünü kaydetti.

Gemi yenileme teşviklerinde de önemli değişiklikler planladıklarını belirten Akbaba, bugüne kadar 7 gemi için toplam 27,3 milyon dolarlık destek tahsis edildiğini söyledi. Yeni düzenlemeyle fosil yakıtlı gemiler için hurda desteğinin 1,5 kattan 2 kata, alternatif enerji kullanan gemiler için 2,5 kattan 4 kata çıkarılmasının planlandığını aktaran Akbaba, makine dönüşüm desteğinin de yüzde 25'ten yüzde 50'ye yükseltilmesinin öngörüldüğünü belirtti. Kabotaj ve iç sularda çalışacak, ana sevk sisteminde alternatif enerji kullanacak yeni gemilerde ana makine maliyetinin tamamının karşılanmasının da planlandığını ifade eden Akbaba, mevzuat çalışmalarının sürdüğünü söyledi. Yeşil dönüşüm ve dijitalleşmenin denizcilik sektörünün rekabet gücü açısından önemine dikkat çeken Akbaba, Green Port, kıyı elektriği ve enerji verimliliğine yönelik çalışmaların sürdüğünü, üçüncü Green Port sertifikasının İDO Yalova hızlı feribot iskelesine verildiğini aktardı. ÖTV'siz yakıt uygulaması kapsamında 2004-2025 döneminde 7,5 milyon ton yakıt tedarik edildiğini ve 20,7 milyar TL ÖTV desteği sağlandığını belirten Akbaba, dijitalleşmeyle birçok işlemin elektronik ortama taşındığını söyledi. Lojistikte hızın yalnızca taşıma süresiyle değil, bilgi, belge ve karar süreçleriyle de ilgili olduğunu vurguladı. Türkiye'nin rekabet gücünü artırmak için alternatif güzergahları, kombine taşımacılığı, yeşil dönüşümü ve dijitalleşmeyi geliştirmeye devam edeceklerini kaydetti.

NAVLUN ARTIK TEK BAŞINA BAŞARI ÖLÇÜTÜ DEĞİL

Barış Dillioğlu - *Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi*

Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Barış Dillioğlu, jeopolitik risklerin rotaları uzattığı ve maliyetleri sürekli değiştirdiği bir dönemde deniz taşımacılığında başarının yalnızca navlun üzerinden ölçülemeyeceğini söyledi. Pandemi döneminin de bu yaklaşımın değişmesi gerektiğini gösterdiğini belirten Dillioğlu, "Bir malın taşınmasında artık alternatif güzergah, aktarma noktaları, güvenlik, transit süre ve oluşabilecek ek maliyetler birlikte değerlendirilmek zorunda" dedi. Lojistikte yaratılan katma değerin artırılması gerektiğini vurgulayan Dillioğlu, bir yükün depolanması, demiryoluna aktarılması veya farklı bir taşıma moduyla başka bir noktaya ulaştırılması gibi işlemlerin Türkiye'de daha fazla gerçekleştirilmesinin ülkeye daha fazla döviz kazandıracağını söyledi. Bu dönüşümün üç temel ayağından birinin limanlar olduğunu belirten Dillioğlu, limanların yalnızca vinç ve saha kapasitesiyle değerlendirilmemesi gerektiğini kaydetti. Limanın dışındaki demiryolu bağlantıları, Ro-Ro hatları, dijital altyapı ve evrak süreçlerinin de limanın rekabet gücünü belirlediğini ifade etti. Denizyolu, Ro-Ro, demiryolu ve karayolunun birbirinin rakibi olarak görülmemesi gerektiğini dile getiren Dillioğlu, "Bunların hepsi ne kadar birlikte hareket ederse, ne kadar çok multimodal taşımacılık yaparsa bu da bizim için bir artı" diye konuştu. Gümrük ve taşımacılık süreçlerinde dijital sistemlerin birbiriyle konuşmasının önemine de dikkat çeken Dillioğlu, belgelerin ortak bir dil ve sistem üzerinden hazırlanması gerektiğini söyledi. Dijitalleşmenin yalnızca rapor üretmek veya teknolojik altyapı kurmak olarak görülmemesi gerektiğini vurgulayan Dillioğlu, "Dijitalleşme, bir karar almadan önce doğru kararı verebilmemizi sağlamalı. Sistemlerin birbirleriyle konuşmadığı ortamlarda dijitalleşmişiz demenin bir anlamı yok" dedi. Dillioğlu, Türkiye'nin lojistik merkez olma hedefi açısından yeşil dönüşüm, finansmana erişim ve nitelikli insan kaynağının da kritik olduğunu söyledi. Yeşil dönüşümün bugün için bir maliyet oluşturduğunu ancak gelecekte rekabet gücünün temel unsurlarından biri haline geleceğini belirten Dillioğlu, özellikle KOBİ'lerin bu dönüşüme hazırlanması gerektiğini ifade etti. Karbon ayak izinin doğru hesaplanması ve sürdürülebilir operasyonların kurulabilmesi için dijital altyapının da güçlü olması gerektiğini belirten Dillioğlu, dönüşümün nitelikli insan kaynağıyla desteklenmesi gerektiğini söyledi. Kamu ve özel sektörün birbirini tamamlayan sorumluluklara sahip olduğunu vurgulayan Dillioğlu, kamunun öngörülebilir ve stratejik altyapı bağlantılarını kurması, özel sektörün ise doğru yatırımlar ve insan kaynağıyla bu yapıyı güçlendirmesi gerektiğini ifade etti. Deniz Ticaret Odası gibi sektörel kuruluşların da kamu ve özel sektör arasında ortak akıl ve uygulanabilir çözümler için zemin oluşturması gerektiğini belirten Dillioğlu, Türkiye'nin hedefinin geçici bir transit ülke olmak yerine ticareti yönlendiren ve katma değeri ülke içinde tutan bir lojistik merkez haline gelmek olması gerektiğini söyledi.

YALOVA RO-RO KAPASİTEYİ YEŞİL VE DİJİTAL YATIRIMLARLA BÜYÜTÜYOR

Mehmet Akif Karamehmetoğlu - *Yalova Ro-Ro Port Genel Müdürü*

Yalova Ro-Ro Genel Müdürü Mehmet Akif Kara Mehmetoğlu, yeşil dönüşüm ve dijitalleşmenin Yalova Ro-Ro için bir trend değil, uluslararası rekabetin gereği olduğunu belirterek, terminalde gemi atık kabul tesisi, supalan sahası ve ÖTV'siz akaryakıt istasyonuyla çevresel altyapının oluşturulduğunu söyledi. Gemilerin limanda yardımcı makineleri yerine karadan elektrik almasını sağlayacak shore power altyapısının ilk etap yatırımlarında hazırlandığını ve talep oluşması halinde kısa sürede devreye alınabileceğini aktaran Mehmetoğlu, saha ekipmanlarının da kullanım ömürleri doldukça daha düşük emisyonlu ve enerji verimli sistemlerle yenilendiğini ifade etti. Dijital dönüşüm kapsamında TOS yazılımı, gelişmiş kamera ve X-ray sistemleri kullandıklarını belirten Mehmetoğlu, hedeflerinin gerçek zamanlı veriler ve karar destek mekanizmalarıyla operasyonları daha etkin yönetmek ve müşterilerin işlemlerini uçtan uca şeffaf şekilde takip edebilmesini sağlamak olduğunu kaydetti.

Yalova Ro-Ro'nun 2025'te 174 bin 330 ünite elleçlediğini, 2017'den bu yana pandemi dönemi hariç yıllık ortalama yüzde 7 büyüme kaydettiğini belirten Mehmetoğlu, 2025'te 368 gemiye hizmet verdiklerini ve bitmiş araç elleçlemesinin 14 bin seviyesinden 50 bin 835'e yükseldiğini söyledi. Büyümeyi desteklemek amacıyla terminal alanını 85 bin metrekareden 135 bin metrekareye çıkardıklarını, 300 metrelik rıhtım ve 40 metrelik rampalarla büyük Ro-Ro gemilerine hizmet verebildiklerini aktaran Mehmetoğlu, önümüzdeki dönemde kapasite artışının limanların gerisindeki ulaşım ve demiryolu bağlantılarıyla birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı. Gümrük ve evrak süreçlerinin dijitalleşmesinin de kritik olduğunu belirten Mehmetoğlu, Yalova Gümrük Müdürlüğü'nün terminal içinde bulunmasının işlemlerin tek noktadan yürütülmesine imkan sağladığını ifade ederek, sektörün büyümesi için yalnızca alan ve ekipman artışının yeterli olmayacağını, daha akıllı, entegre, yeşil ve hızlı liman operasyonlarına ihtiyaç bulunduğunu söyledi.

11. EKONOMİ VE LOJİSTİK ZİRVESİ'NDE TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN ŞİRKETLERİNİN ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİNİN KATILDIĞI İKİ SEKTÖREL OTURUM DÜZENLENDİ

Batu Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna'nın moderatörlüğünde düzenlenen Dijitalleşme ve Akıllı Lojistik Sistemleri Tedarik ve Lojistik Süreçlerini Nasıl Dönüştürüyor? oturumunda TEMSA Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür, Derimod Lojistik Müdürü Cem Külahçı ve Betek Boya Planlama ve Lojistik Direktörü Behlül Yılmaz konuşmacı olarak yer aldı.



LOJİSTİKTE VERİ KADAR İNSANIN ÖNGÖRÜSÜ DE ÖNEMLİ

TEMSA Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü Akın Ergür, dijitalleşme ve yapay zeka kullanımında insanın sahip olduğu yetkinliklerin korunması gerektiğini söyledi. Dijital araçların çalışanları "otopilota" bağlamaması gerektiğini belirten Ergür, tedarikçi seçiminde algoritmik tekliflerin yanı sıra insan ilişkileri, tedarikçiyi tanıma ve pazarlık refleksinin önemini vurguladı. Lojistik şirketlerinden sorun ortaya çıktıktan sonra çözüm üretmek yerine riskleri önceden görmelerini beklediklerini ifade eden Ergür, gerçek zamanlı takip, yapay zeka ve veri analitiğiyle müşterinin önceden bilgilendirilmesi gerektiğini söyledi. TEMSA'nın farklı ülkelerden malzeme tedarik ettiğini ve farklı pazarlara araç gönderdiğini aktaran Ergür, otomotivde tek bir parçanın gümrükte takılmasının dahi üretim ve teslimatı aksatabileceğine dikkat çekti. Bu nedenle lojistik firmalarının alternatifleri ve risk senaryolarını müşterileriyle birlikte oluşturması gerektiğini belirten Ergür, tedarikçi seçiminde fiyatın artık tek kriter olmadığını; veri, öngörü, risk yönetimi, dijitalleşme ve sürdürülebilirliğin de değerlendirildiğini söyledi. Geleceğin lojistik çalışanlarının dijital araçları iyi kullanan ve yeni fikirlerle fark yaratan kişiler olacağını belirten Ergür, Avrupa'da karbon salımının da tedarikçi seçiminde etkili hale geldiğini kaydetti.

MÜŞTERİ-TEDARİKÇİ İLİŞKİSİ STRATEJİK ORTAKLIĞA DÖNÜŞÜYOR

Derimod Lojistik Müdürü Cem Külahçı, Derimod'un 2030 vizyonunda dijitalleşmenin temel yatırım alanlarından biri haline geldiğini belirterek, geleneksel lojistik anlayışını "dikiz aynasına bakarak araç kullanmaya" benzetti. Geçmiş veriler üzerinden hareket etmek yerine tahminleme ve talep öngörüsüyle geleceğe hazırlanmanın önemine dikkat çeken Külahçı, iş zekası sistemleriyle satış, e-ticaret, depo ve mağaza verilerinin ortak bir yapı üzerinden yönetildiğini söyledi. Çevik tedarik zincirinin 2030 vizyonlarının önemli başlıklarından biri olduğunu belirten Külahçı, otomasyonlu depo yatırımıyla ürünlerin daha hızlı ve düşük hata oranıyla yönetildiğini aktardı. Otomasyonun yalnızca maliyet düşürmek için değil, hız ve esneklik sağlamak amacıyla değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan Külahçı, geleneksel müşteri-tedarikçi ilişkisinin yerini stratejik iş ortaklığına bırakacağını söyledi. Lojistik şirketlerinden taşımanın ötesine geçerek proaktif veri sağlamalarını ve riskleri önceden görmelerini beklediklerini belirten Külahçı, tedarikçi seçiminde fiyatın yanı sıra performans, teknoloji, veri paylaşımı ve kriz yönetiminin de dikkate alındığını kaydetti.

DAYANIKLI TEDARİK ZİNCİRİ İÇİN ESNEKLİK VE DOĞRU VERİ GEREKİYOR

Betek Boya Planlama ve Lojistik Direktörü Behlül Yılmaz, Betek Boya'nın günlük yaklaşık 60 bin satırlık sipariş yönettiğini belirterek bu ölçekte bir operasyonun dijital sistemler olmadan yönetilemeyeceğini söyledi. Yapay zeka ve tahmin modellerinin doğru ana veri ve yeterli insan kaynağı olmadan beklenen faydayı sağlamayacağını vurgulayan Yılmaz, dijital dönüşümde sadeleşmenin önemine dikkat çekti. Uluslararası operasyonlarda gümrük sorunları, gecikmeler ve jeopolitik risklerin tedarik zincirlerini daha kırılgan hale getirdiğini belirten Yılmaz, bu nedenle zincirin yalnızca güçlü değil, esnek ve çevik olması gerektiğini ifade etti. Betek Boya'da AGV ve otonom sistemler dahil olmak üzere uçtan uca dijital dönüşüm çalışmaları yürüttüklerini aktaran Yılmaz, sağlam ana veri altyapısının öncelikleri arasında bulunduğunu söyledi. Lojistik satın almalarında fiyatın yanı sıra performans, teknoloji, veri, risk yönetimi ve sürdürülebilirliğin değerlendirildiğini belirten Yılmaz, ihalelerde fiyatın son aşamalarda gündeme geldiğini kaydetti. Öncelikle operasyonel yeterlilik, krizlere müdahale ve çözüm kabiliyetlerine baktıklarını belirten Yılmaz, sürdürülebilirliğin özellikle Avrupa'daki ihalelerde giderek daha belirleyici hale geldiğini söyledi.



11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin son oturumunda yeni nesil tedarik zinciri yönetimi, dayanıklılık, teknoloji ve rekabet ekseninde ele alındı. Batu Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Cansız'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Yeni Nesil Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi: Dayanıklılık, Teknoloji ve Rekabet" başlıklı oturumda, LC Waikiki Lojistik Genel Müdürü Sait Baykara, HepjiJET Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pelin Üzer ve Eren Holding Lojistik Müdürü Hasan Serkan Tezcür konuşmacı olarak yer aldı.

TEKNOLOJİ İNSAN KAYNAĞINI GÜÇLENDİRMELİ

LC Waikiki Lojistik Genel Müdürü Sait Baykara, 60 ülkede 1.300'ün üzerinde mağazaya ve günlük 2,5 milyon adet ürün hareketine sahip bir yapı olarak lojistik operasyonlarını hız, maliyet ve kalite dengesini gözeterek yönettiklerini söyledi. Türkiye'de 600 bin metrekarenin üzerinde lojistik operasyon yürüttüklerini belirten Baykara, hızlı modanın gerektirdiği çeviklik nedeniyle otomasyon, büyük veri, veri analitiği, yapay zeka ve RPA uygulamalarının kullanımının arttığını ifade etti. Türk mühendislerden oluşan Ar-Ge ekibinin sorter teknolojilerinin donanım, yazılım ve tasarımını geliştirdiğini aktardı. Teknolojinin insan kaynağının yerine geçmesi değil, çalışanları daha stratejik işlere yönlendirmesi gerektiğini vurgulayan Baykara, çalışanların kendi yapay zeka çözümlerini geliştirebilmesi için "Technologist" rolünü oluşturduklarını ve ilk çeyrekte lojistik ekiplerinden 130'un üzerinde proje önerisi aldıklarını belirtti. Hız, maliyet ve verimlilik dengesinin sürdürülebilirlik açısından zorunlu olduğunu dile getiren Baykara, yalın lojistik ve Kaizen yaklaşımıyla küçük iyileştirmelerin önemli tasarruflar sağladığını söyledi. Avrupa'daki mağazalara teslimat süresini 13 günden 5 güne indirdiklerini aktaran Baykara, otomasyon yatırımlarının ihtiyaç ve maliyet analizine göre şekillendirilmesi gerektiğini vurguladı. LC Waikiki'nin e-ticaret operasyonları için 30 milyon euroluk yatırım kararı aldığını belirten Baykara, yapay zeka ve otomasyonun karar mekanizmalarıyla birlikte çalışmasının önemine dikkat çekti. Sürdürülebilirliğin de tüm lojistik, üretim ve mağaza süreçlerine yayılması gerektiğini ifade etti.

HEPSİJET PRO İLE DENEYİMİMİZİ YENİ BİR KULVARA TAŞIDIK

HepsiJET Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Pelin Üzer, lojistikte yalnızca son kilometreye değil, operasyonun tamamını oluşturan "mutfağa" yatırım yaptıklarını söyledi. Transfer merkezleri ve dağıtım ağını güçlendirdiklerini belirten Üzer, 24 transfer merkezi ve 250 noktadan oluşan yapıyla yaklaşık 350 bin metrekarelik kapasite yönettiklerini aktardı. Teslimat sürelerinin ortalama 1,9 gün, performanslarının ise yüzde 97'nin üzerinde olduğunu ifade eden Üzer, yaygın ağ sayesinde markaların stoklarını farklı bölgelere dağıtarak maliyet ve esneklik avantajı sağlayabildiğini söyledi. B2B ve B2C yüklerini aynı yapı içerisinde yöneterek kapasite ve stok optimizasyonu sağladıklarını belirten Üzer, HepsiJET Pro ile hızlı teslimat deneyimini ağır yük ve B2B operasyonlarına taşıdıklarını kaydetti. Toplam yüklerinin yüzde 50'sinin Hepsiburada dışındaki markalardan geldiğini belirten Üzer, müşterilerin farklı operasyonlar için tek bir çözüm ortağıyla çalışmayı daha fazla tercih ettiğini söyledi. Depolama, çapraz sevkiyat ve mağaza transferleri gibi alanlarda da büyüdüklerini ifade eden Üzer, lojistik ve teknolojiyi bir araya getiren bir şirket olarak yapay zeka ve veri havuzunu yoğun dönem tahminlerinden araç, filo, depo ve kapasite optimizasyonuna kadar kullanacaklarını belirtti. Amaçlarının lojistiği reaktif yapıdan proaktif tedarik yönetimine taşımak olduğunu söyleyen Üzer, "İşin mutfağını siz bize bırakın, siz satışınıza ve ticaretinize odaklanın" mesajı verdi.

ASIL DEĞİŞİM ZİHNİYETTE

Eren Holding Lojistik Müdürü Hasan Serkan Tezcür, yeni nesil lojistikte en büyük değişimin teknolojiden önce zihniyet dönüşümünde yaşandığını söyledi. Geleneksel modelin A noktasından B noktasına en düşük maliyetle ulaşmaya odaklandığını belirten Tezcür, bugün alternatif rotalar oluşturabilme, esnek hareket edebilme ve operasyonun sürekliliğini sağlamanın önem kazandığını ifade etti. Rusya-Ukrayna savaşı, Kızıldeniz ve Hürmüz Boğazı gibi jeopolitik risklerin rotaları ve maliyetleri doğrudan etkilediğine dikkat çeken Tezcür, lojistik şirketlerinin krizlere karşı daha dayanıklı yapılar oluşturması gerektiğini söyledi. Sürdürülebilirliğin de artık bir sosyal sorumluluk konusu olmaktan çıktığını belirten Tezcür, yeşil lojistiğin pazara giriş için gereklilik haline geldiğini ifade etti. Elektrikli araçların yanı sıra boş kilometrelerin azaltılması, rota optimizasyonu ve demiryolu kullanımının artırılmasının hem karbon salımını hem maliyetleri düşürdüğünü söyledi. Önümüzdeki beş yılda yeşil lojistiğin rekabette farklılaşmanın temel unsurlarından biri olacağını belirten Tezcür, yapay zekanın insan kaynağını ortadan kaldırmak yerine çalışanların rollerini değiştireceğini ifade etti. Geleceğin lojistik çalışanının veriyi analiz eden, öngörü geliştiren ve stratejik kararları yönlendiren bir "orkestra şefi" gibi hareket edeceğini belirten Tezcür, güvenilir teslimat ve hizmet kalitesinin uluslararası lojistikte transit süresinden daha önemli hale geleceğini söyledi.

RENAULT TRUCKS
Master Red EDITION'ı Türkiye'de tanıttı



Renault Trucks, Master Red EDITION modelini Türkiye'de satışa sundu. Şirket, yeni modelle 3,5–5 ton arasındaki hafif ticari araç segmentinde büyümeyi ve profesyonel kullanıcılara yönelik ürün gamını genişletmeyi hedefliyor.

Renault Trucks'ın 2027'de Türkiye'deki 30'uncu yılını kutlamaya hazırlandığı dönemde ürün gamına eklenen Master Red EDITION'ın İstanbul tanıtımına Renault Trucks Türkiye Başkanı Mourad Hedna ve şirket yöneticileri katıldı. Volvo Group bünyesinde faaliyet gösteren şirket, ağır ticari araçlardaki deneyimini hafif ticari araç segmentine taşıyarak Türkiye'deki konumunu güçlendirmeyi amaçlıyor. Kargo, gıda, tekstil, mobilya, elektrik, aydınlatma ve çiçekçilik gibi farklı sektörlere hitap eden model, panelvan ve şasi kabin seçenekleriyle sunuluyor. Panelvan ürün gamında 11, 13, 15 ve 17 m^3 hacim alternatifleri bulunurken farklı uzunluk, tavan yüksekliği ve önden çekiş/arkadan itiş seçenekleri de sunuluyor. Şasi kabin versiyonları ise farklı üstyapı uygulamalarına uygun çözümler sağlıyor.

'HAFİF TİCARİ ARAÇLAR STRATEJİK BÜYÜME ALANIMIZ'

Renault Trucks Türkiye Başkanı Mourad Hedna, Master Red EDITION ile şirketin global hafif ticari araç deneyimini Türkiye'de daha güçlü biçimde değerlendireceklerini belirtti. Türkiye'nin dinamik ve stratejik bir pazar olduğunu vurgulayan Hedna, "Türkiye, ağır ticari araçlarda Avrupa'nın 4'üncü büyük pazarı konumunda. Renault Trucks için uzun yıllardır faaliyet gösterdiğimiz, dinamik ve stratejik konuma sahip bir pazar. Master Red EDITION ile de ürün yelpazemize yeni bir boyut kazandırıyoruz. Ağır ticari araçlarda Türkiye'deki lider ithal marka olmayı hedeflerken hafif ticari araçları, Türkiye'de uzun vadeli planlarımızın ve sürdürülebilir büyümemizin stratejik alanlarından biri olarak görüyoruz. Ürün gamımızı bugün yeni segmentlerle genişletirken, yarının elektrikli ulaşım çözümlerine de hazırlanıyoruz" dedi.

SATIŞ SONRASI HİZMETLERLE TOPLAM MALİYET AVANTAJI

Renault Trucks, Master Red EDITION ile ağır ticari araçlardan gelen satış sonrası hizmet deneyimini hafif ticari araç müşterilerine de sunmayı hedefliyor. Türkiye genelindeki 19 satış ve servis noktası üzerinden hizmet verecek modeller, 30 bin kilometrede bir bakım aralığı ve 3 yıl/160 bin kilometre garantiyle satışa sunuluyor.

Şirket, uzman servis ağı ve hızlı bakım-onarım yaklaşımıyla araçların hizmet dışı kalma süresini azaltmayı amaçlıyor. Finansman seçenekleri ve servis sözleşmeleri de müşterilerin işletme maliyetlerini daha öngörülebilir hale getirmeyi hedefleyen çözüm paketinin parçasını oluşturuyor.



Renault Trucks Finansal Hizmetler kapsamında kampanyalı olarak 900 bin TL için 12 ay, 1,2 milyon TL için 9 ay ve 1,4 milyon TL için 6 ay vadeli yüzde 0 faizli finansman seçenekleri sunuluyor. Kredi onayı ve kullandırım süreçlerinin aynı gün tamamlanabilmesi de satın alma sürecini kolaylaştırıyor.

MOURAD HEDNA, RENAULT TRUCKS TÜRKİYE'NİN YENİ BAŞKANI OLDU



Mourad Hedna

Otomotiv ve ticari araç sektöründe 25 yılı aşkın deneyime sahip Mourad Hedna, Renault Trucks Türkiye Başkanlığı görevine başladı. Mühendislik, satın alma, strateji ve satış alanlarında çalışan Hedna, Avrupa, Amerika ve Asya'da uluslararası liderlik görevleri üstlendi. Türkiye'nin lojistik, taşımacılık ve inşaat sektörleriyle şirket için stratejik bir pazar olduğunu belirten Hedna, müşteri odaklı yaklaşım ve iş ortaklarıyla uzun vadeli ilişkiler üzerinden Renault Trucks'ın Türkiye'deki konumunu güçlendirmeyi hedeflediklerini ifade etti.

SCANIA IAA'da iki stratejik ürününü vitrine çıkardı

Scania, 15-20 Eylül tarihlerinde Hannover'de düzenlenen IAA Transportation 2026'da yeni nesil içten yanmalı ve elektrikli çekici modellerini tanıttı. Yaklaşık 1.700 m² kapalı ve 780 m² açık alanda ürünlerini sergileyen şirket, dijital çözümlerini de ziyaretçilerle buluşturdu.

Yeni Scania Dynamic SUPER A4x2NB 430 R, hava direncini azaltan tasarım güncellemeleri ve güç aktarma sistemiyle yakıt tüketimini yaklaşık yüzde 2 azaltmayı hedefliyor. Tam elektrikli BEV A6x2NB 44 R ise özellikle bölgesel dağıtım operasyonlarına yönelik geliştirildi.

Scania Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Christian Levin, yeni modellerin verimlilik, sürüş konforu ve elektrikli mobilite alanlarında önemli gelişmeler sunduğunu belirtti. Scania Türkiye Pazarlama Müdürü Ozan Akbal da modellerin markanın çoklu enerji stratejisini yansıttığını vurguladı.

Şirket, fuarda elektrikli çöp toplama ve uzun yol araçlarının yanı sıra V8 770 S, doğal gazlı modeller, vinç kamyonları ve otobüs çözümlerini de sergiledi.





MEILLER FARKLI TAŞIMA İHTİYAÇLARINA YÖNELİK ÜRÜNLERİNİ SERGİLEDİ

MEILLER, IAA Transportation 2026'da damperli yarı römorklarını, damper sistemlerini ve kancalı kaldırma ekipmanlarını tanıttı. Fuarda öne çıkan TECTRUM RS32, 32 tona kadar kaldırma kapasitesiyle dikkat çekti. Şirket, yol ve şantiye kullanımı için geliştirilen GRANDLOAD damperli yarı römork serisini ve 60 ton azami yüklü araç ağırlığına göre tasarlanan MAXTREME serisini de sergiledi. Türkiye'de 21 ve 23 m³ hacimli modellerle sunulan GRANDLOAD, inşaat ve dökme yük taşımacılığında kullanılıyor. Fuarda ayrıca farklı boşaltma ihtiyaçlarına yönelik TRIGENIUS üç yönlü damper serisi ve 14 ton nominal yük kapasitesine sahip TECTRIS AK14 yükleyici tanıtıldı.



THERMO KING ELEKTRİKLİ SOĞUTMA TEKNOLOJİLERİNİ TANITTI

Thermo King, IAA Transportation 2026'da elektrifikasyon, dijitalleşme ve enerji verimliliğine yönelik soğutma çözümlerini sergiledi. Elektrikli soğutma konsepti E-Zone, farklı ticari araçlara yönelik ürünler ve düşük küresel ısınma potansiyeline sahip alternatif soğutucu akışkanlar fuarın öne çıkan yenilikleri arasında yer aldı. Treyler segmentindeki Advancer serisinin yakıt tüketimini yüzde 50'ye varan oranlarda azaltabildiği belirtilirken, AxlePower enerji geri kazanım sistemiyle Advancer A500-e soğutma ünitesine güç sağlanıyor.Thermo King Türkiye Marka Müdürü Adnan Yücel, şirketin çözümlerinin soğuk zincir taşımacılığında düşük emisyon ve yüksek operasyonel verimlilik hedeflerini desteklediğini ifade etti.



WIELTON TAŞIMACILIK ÇÖZÜMLERİNİ SERGİLEDİ

Wielton, IAA Transportation 2026'da farklı taşımacılık ihtiyaçlarına yönelik yarı römork modellerini tanıttı. Fuarda öne çıkan EVO Dry Box, 6.100 kg boş ağırlığı, 33 Euro palet kapasitesi ve 2.725 mm iç yükseklikliğiyle sergilendi. Modelde, 3.265 geri dönüştürülmüş PET şişeden elde edilen malzeme içeren comPET3 teknolojisi kullanıldı. Yenilenen Weight Master damperli yarı römork 23-64 m³ kapasite ve 4.560 kg'dan başlayan boş ağırlık seçenekleriyle tanıtılırken, Cargo Master Multi modeli tenteli treyler, konteyner şasisi ve platform özelliklerini bir araya getirdi. Wielton Marka Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Mert Benli, EVO ürün grubundaki tenteli yarı römorkun Türkiye pazarına sunulması için çalışmaların sürdüğünü belirtti.

TIRSAN, IAA 2026'da yeni nesil treyler teknolojilerini tanıttı

Tırsan, IAA Transportation 2026'da toplam 1.591 metrekarelik alanda sergilediği 15 araçla treyler teknolojilerindeki yeniliklerini tanıttı. Ağır yük taşımacılığından intermodal çözümlere, tankerlerden elektrikli silolara uzanan ürün gamında yük kapasitesi, güvenlik, dayanıklılık ve operasyonel verimliliği artırmaya yönelik teknolojiler öne çıktı.

Fuarda Avrupa'nın ilk ve tek e-çekici uyumlu elektrikli çimento silosunu, hidrolik dümenlenebilir üç dingilli Low-Bed aracını ve ödüllü modüler zemin sistemini ilk kez tanıtan Tırsan, Treyler İnovasyon Ödülleri kapsamındaki 11'inci ödülünü de teslim aldı. Şirket, komponent kategorisinde kazandığı ödülle Avrupa treyler sektöründeki inovasyon çalışmalarını sürdürdü.



ELEKTRİFİKASYON VE İNTERMODAL TAŞIMACILIK ÖNE ÇIKTI

Tırsan'ın fuarda sergilediği elektrikli ve otonom e-Dolly, lojistik terminallerindeki treyler hareketlerini çekici ve sürücüye ihtiyaç duymadan gerçekleştirebiliyor. Uzaktan kumanda veya otomatik modda çalışabilen araç, saha operasyonlarında sıfır egzoz emisyonu sağlıyor. Avrupa Birliği destekli ZEFES projesi kapsamında geliştirilen elektrikli tahrikli dingile sahip konteyner şasisi de fuarın öne çıkan çözümleri arasında yer aldı. Ar-Ge merkezlerinde 285 bin kilometrelik dayanım ve fonksiyon testlerinden geçirilen araç, Almanya'da tamamlanan 10 bin kilometrelik saha testinde e-çekicinin menzilini yüzde 50 artırdı.

İntermodal taşımacılık alanında şirket, teleskopik konteyner şasisine 20 ft tank konteyner taşıma özelliği ve iki adet 20 ft konteynerin taşınmasını kolaylaştıran katlanabilir kilitleme sistemi ekledi. Fuarda ayrıca 3 bin 900 kilogram ağırlığıyla Avrupa'nın en hafif perdeli swap body aracı ve 53 Euro palet kapasitesine sahip hareketli kat sistemli Twindeck treyler sergilendi.

AĞIR YÜK VE ÖZEL TAŞIMACILIĞA YENİ ÇÖZÜMLER

Ağır yük taşımacılığı için geliştirilen yeni hidrolik Low-Bed modeli, üç hidrolik dingili ve dümenleme sistemiyle dar alanlarda manevra kabiliyeti sunuyor. Ödüllü modüler zemin sistemi ise farklı yük türlerine uygun zemin değişimini üç adam-saatten kısa sürede gerçekleştirmeye olanak tanıyor.

Tırsan, tanker ve dökme yük taşımacılığına yönelik ürünlerini de fuarda sergiledi. Gelişmiş elektronik izleme ve güvenlik sistemleriyle donatılan 42 metreküplük akaryakıt tankeri ile yeni nesil şasiye sahip 37,5 metreküplük kimyasal tanker, bu gruptaki çözümler arasında yer aldı. Şirket ayrıca 60 metreküplük damperli silosunu ve yeni özelliklerle donatılan çelik damperini tanıttı.

AR-GE VE TEST ALTYAPISIYLA ÜRÜN GELİŞTİRME

Tırsan, iki Ar-Ge merkezinde ve Adapazarı'nda bulunan treyler test pistinde geliştirdiği araçları dayanım, fonksiyon, güvenlik ve kullanım ömrü testlerinden geçiriyor. Şirket, araçlarının en az 1 milyon kilometreye eşdeğer testlerle doğrulandığını belirtiyor. Müşteri geri bildirimleri doğrultusunda ürünlerini geliştirmeyi sürdüren Tırsan, farklı taşımacılık operasyonlarının ihtiyaçlarına yönelik teknolojilerle verimlilik ve yük güvenliğini artırmayı hedefliyor.

98 PATENTİYLE TÜRKİYE'NİN EN ÇOK PATENT ALAN İKİNCİ ŞİRKETİ OLDU

Tırsan, Turkish Time tarafından yayımlanan Türkiye Ar-Ge 500 Araştırması'nda, 2025 yılında tescil edilen 98 patentiyle tüm sektörler arasında ikinci sırada yer aldı. Şirket, 2021'den bu yana genel sıralamada ilk 5'te, otomotiv sektöründe ise ilk 3'te bulunuyor. Adapazarı ve Gebze'de toplam 22 bin metrekare kapalı alana sahip iki Ar-Ge merkezinde çalışmalarını sürdüren Tırsan, 150'den fazla mühendisle araç, komponent, malzeme ve süreç geliştirme faaliyetleri yürütüyor. Şirket, 2025'te Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistini de devreye aldı. Tırsan'ın geliştirdiği teknolojiler arasında ağır yük taşımacılığına yönelik dümenleme sistemleri, dayanıklılığı artırılmış tenteli perdeli araçlar, frigorifik treylerlerde patentli hava dağıtım sistemi ve tankerler için özel boşaltım çözümleri bulunuyor. Bu yeniliklerle yük güvenliği, dayanıklılık ve operasyonel verimliliğin artırılması hedefleniyor.

Şirket, Avrupa Birliği destekli ZEFES projesi kapsamında elektrikli tahrikli dingile sahip treylerler de geliştirdi. E-çekicilerle uyumlu bu araçlar, Ar-Ge merkezlerinde 285 bin kilometrelik dayanım ve fonksiyon testlerinden geçti. Almanya'da 2026 yılında gerçekleştirilen 10 bin kilometrelik saha testini tamamlayan e-dingilli



konteyner şasisinin, e-çekicilerin menzilini yüzde 50 artırdığı bildirildi. Tırsan, Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nde de başarısını sürdürüyor. 2017'den bu yana ödüller kazanan şirket, International Trailer Award 2027'de komponent kategorisinde elde ettiği birincilikle toplam ödül sayısını 11'e çıkardı. Şirket, yedi kategorinin tamamında ödül kazanarak treyler teknolojileri alanındaki çalışmalarını sürdürüyor.

ANADOLU ISUZU'ya İTÜ ARI Teknokent'ten ödül



Anadolu Isuzu, teknoloji ve inovasyon alanındaki çalışmalarını girişimcilik ekosistemiyle kurduğu iş birlikleriyle güçlendirmeye devam ediyor. Anadolu Isuzu, 2026 yılında İTÜ Teknokent bünyesinde gerçekleştirilen girişimcilik programlarında ekosistem paydaşı olarak yer aldı. İTÜ Teknokent tarafından düzenlenen; teknoloji, Ar-Ge ve girişimcilik ekosistemine katkı sağlayan şirket ve girişimlerin değerlendirildiği BEETECH ödül töreni, 19 Eylül'de gerçekleştirildi. Anadolu Isuzu, program kapsamındaki çalışmalarıyla "Ekosistem Paydaşlığı Özel Ödülü"ne layık görüldü.

Anadolu Isuzu, bu sene otomotiv sektöründen ödül alan tek paydaş olarak İTÜ Arı Teknokent, programa katılan şirketler ve teknoloji girişimleriyle doğrudan temas kurdu. Anadolu Isuzu, girişimlere mentorluk desteği sunarken yeni iş birliği fırsatlarını da değerlendirdi. Bu kapsamda, girişim şirketlerinin Anadolu Isuzu bünyesinde hayata geçirilebilecek pilot projelerini ve Girişim Sermayesi Yatırım Fonu (GSYF) kapsamında yatırım potansiyellerini inceleme fırsatı buldu.

İTÜ ARI Teknokent paydaşlığı kapsamında yürütülen çalışmalar, Anadolu Isuzu'nun mobilite teknolojileri alanında farklı teknoloji şirketleri ve girişimlerle bir araya gelmesine olanak sağladı. Anadolu Isuzu'nun teknoloji ve yenilikçilik alanındaki bilinirliğine ve marka algısına da katkıda bulunan program, yeni çözümlerin erken aşamada ele alınmasına ve gelecekte iş birliği ya da yatırım fırsatına dönüşebilecek girişimlerin yakından takip edilmesine imkan sundu. Enerji verimliliği, çevreci üretim teknolojileri ve elektrikli araç yatırımlarını dönüşüm yaklaşımının önemli bileşenleri olarak ele alan Anadolu Isuzu, Ar-Ge'den üretime uzanan yetkinliklerini daha da geliştirmeyi hedefliyor.

FORD OTOSAN ve VEHBİ KOÇ VAKFI'ndan Gölcük'e eğitim yatırımı

Ford Otosan'ın katkılarıyla; Vehbi Koç Vakfı, Kocaeli Valiliği ve İl Millî Eğitim Müdürlüğü iş birliğiyle Gölcük'te hayata geçirilen 35 derslikli Vehbi Koç Vakfı Semahat Arsel İlkokulu, 25 Eylül 2026'da düzenlenen törenle açıldı. Toplam 6.750 metrekare inşaat alanına sahip okul, 2026–2027 eğitim-öğretim yılında öğrencileriyle buluştu.

Ford Otosan ve Vehbi Koç Vakfı'nın Kocaeli'de uzun yıllardır sürdürdüğü eğitim yatırımlarına bir yenisi daha eklendi. "Eğitime %100 Destek" kampanyası kapsamında Gölcük Yüzbaşılar Mahallesi'nde hayata geçirilen Vehbi Koç Vakfı Semahat Arsel İlkokulu'nun açılışı yapıldı. Temeli 16 Haziran 2025'te atılan okul, planlandığı şekilde tamamlanarak 2026–2027 eğitim-öğretim yılında öğrencilerine kapılarını açtı. Riskli yapı olduğu tespit edilerek yıkılan 15 derslikli Donanma İlkokulu'nun yerine inşa edilen yeni eğitim yapısı, 35 dersliği ve 6.750 metrekarelik toplam inşaat alanıyla bölgedeki eğitim altyapısının güçlendirilmesine katkı sağlayacak.

Ford Otosan Genel Müdürü Güven Özyurt, okulun Ford Otosan için taşıdığı özel anlama dikkat çekerek şunları söyledi: "Ford Otosan olarak 60 yılı aşan birikimimizle ülkemizin ekonomik gelişimine katkı sunarken, faaliyet gösterdiğimiz şehirlerin toplumsal gelişimini de sorumluluğumuzun ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Eğitim yatırımları bu yaklaşımın en güçlü alanlarından biri. Kurucumuz merhum Vehbi Koç'un 'Gençliğin yetişmesine hizmet bir insanlık ve vatan borcudur' sözü, bugün burada attığımız adımın özünü ifade ediyor. Vehbi Koç Vakfı ve kamu kurumlarımızla kurduğumuz güçlü iş birliği sayesinde bu yatırımı çocuklarımızın geleceğine kalıcı bir değer olarak kazandırmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."



Vehbi Koç Vakfı Genel Müdürü Oğuz Toprakoğlu ise, "Eğitime duyduğumuz sorumluluğu kalıcı bir toplumsal değere dönüştürme anlayışımızın en somut örneklerinden biri de bağış okullarımız. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz Vehbi Koç Vakfı Semahat Arsel İlkokulu, Vakfımızın Kocaeli'deki üçüncü, Türkiye genelindeki 22'nci bağış okulu oldu. Bu büyük eğitim çatısı, bugün Türkiye'nin dört bir yanında 20 bini aşkın öğrenciyi ve onların geleceğine emek veren bini aşkın öğretmeni bir araya getiriyor. Vehbi Koç Vakfı Semahat Arsel İlkokulu'nun 750 öğrencisi ve 40 öğretmeni de artık bu güçlü yapının bir parçası olacak. Böylece etki alanımızı yalnızca sayılarla değil, her öğrencinin ailesine, çevresine ve gelecekte ülkemizin insan kaynağına katacağı değerle büyütüyoruz" dedi.

KRONE, IAA 2026'da "Built as One" yaklaşımıyla ortak gücünü ortaya koydu

15–20 Eylül 2026 tarihlerinde Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleştirilen IAA Transportation'da KRONE, müşterileri, iş ortakları ve sektör temsilcileriyle bir araya geldi. Farklı sektörlerin taşıma ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetlerini tanıtan marka, uluslararası ziyaretçilerle gerçekleştirdiği görüşmelerde mevcut iş birliklerini güçlendirirken yeni iş birliği fırsatlarını değerlendirdi. Fuar boyunca yapılan görüşmelerde taşımacılık sektörünün güncel ihtiyaçları, müşterilerin sahadaki deneyimleri ve geleceğe yönelik beklentileri ele alındı. Operasyonel verimlilik ve değişen lojistik gereksinimleri üzerine yapılan karşılıklı paylaşımlar, KRONE'nin müşteri odaklı çözüm anlayışını öne çıkardı.



FARKLI UZMANLIKLAR, ORTAK GÜÇ

KRONE'nin bu yılki fuar katılımının merkezinde, grubun şirketleri ve iştiraklerinin birbirini tamamlayan uzmanlıklarını ortak bir vizyonda buluşturan "Built as One" yaklaşımı yer aldı. KRONE Ticari Araç Grubu; KRONE, Knapen, Schwarzmüller, Hüffermann, Trailer Dynamics ve GIGANT markalarını ilk kez ortak bir fuar konseptinde bir araya getirerek genişleyen ürün portföyünü ve bütünleşik çözüm gücünü sergiledi.

Üretimden taşımaya ve geri dönüşüme uzanan süreçleri birbiriyle bağlantılı bir döngü olarak ele alan bu konsept, KRONE'nin farklı uzmanlık alanlarını grup bünyesinde bir araya getiren yapısını görünür kıldı. Ortak kalite anlayışı ve tamamlayıcı yetkinlikler, müşterilere taşımacılık ve lojistik zinciri boyunca daha kapsamlı çözümler sunma hedefiyle buluştu.

ARAÇTAN SATIŞ SONRASINA UZANAN ÇÖZÜM ANLAYIŞI

KRONE, fuarda araç portföyünün yanı sıra yedek parça, servis ve dijital hizmetlerini de ziyaretçilerle paylaştı. Araçların kullanım ömrü boyunca müşterilerin yanında olmayı esas alan bu yaklaşım; operasyonel verimlilik, güvenilirlik ve iş sürekliliği odağında sunuldu.

Ziyaretçiler, farklı taşıma ihtiyaçlarına yönelik araç ve teknolojileri yakından inceleme, uzman ekiplerden bilgi alma ve kendi operasyonlarına uygun çözümleri değerlendirme fırsatı buldu. Böylece KRONE'nin ürün ve hizmetleri, müşterilerin günlük iş süreçlerine sağladığı katkılarla birlikte ele alındı.

IAA Transportation 2026, KRONE için ürün ve teknolojilerini tanıtmanın yanı sıra müşterileri ve sektör paydaşlarıyla doğrudan iletişimini güçlendirdiği bir buluşma oldu. KRONE, gösterdikleri ilgi ve duydukları güven için tüm müşterilerine, iş ortaklarına ve ziyaretçilerine teşekkür etti. Marka, fuarda paylaşılan deneyimler ve kurulan temasların katkısıyla, taşımacılığın değişen ihtiyaçlarına yönelik çözümler geliştirmeyi ve uzun vadeli iş birliklerini güçlendirmeyi sürdürüyor.

SITRAK Türkiye'de Marka ve İletişim Liderliğine Sinem Eroğlu atandı

Best İşletme A.Ş. distribütörlüğünde Türkiye'de temsil edilen SITRAK, marka yapılanmasını güçlendirmek üzere, iletişim alanında yaklaşık 20 yıllık deneyime sahip olan Sinem Eroğlu'nu Head of Brand and Communications (Marka ve İletişim Müdürü) olarak bünyesine kattı. Sinem Eroğlu, kariyeri boyunca otomotiv, ağır ticari araç ve iş makineleri sektörlerinde uzun yıllara dayanan deneyimiyle yeni görevinde SITRAK Türkiye'nin marka stratejisi ve pazarlama iletişimi, kurumsal iletişim, medya ilişkileri, dijital iletişim ve itibar yönetimi çalışmalarına liderlik edecek. Aynı zamanda markanın tüm paydaşlarıyla kurduğu iletişimin bütünsel bir yaklaşımla yönetilmesinden sorumlu olacak.



Atamaya ilişkin değerlendirmede bulunan Best İşletme A.Ş. Ticari Direktörü Ferhat Günan, "SITRAK'ın Türkiye'de güçlü bir marka haline gelmesi, yalnızca ürünlerimiz ve hizmetlerimizle değil, markamızı tüm iş ortaklarımıza doğru ve güçlü şekilde aktarabilmemizle mümkün. Bu doğrultuda, marka ve iletişim yapılanmamızı güçlendirmeyi stratejik bir adım olarak görüyoruz. Sinem Eroğlu'nun yaklaşık 20 yıllık deneyiminin ve otomotiv ile ağır ticari araç sektörlerindeki birikiminin, SITRAK'ın Türkiye'deki marka yolculuğuna önemli katkı sağlayacağına inanıyorum" dedi.

BATU LOGISTICS
Logistics redefined

Kontrol Kulesi Konseptimizle Teslimatlarınızda Tam Kontrol

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



444 BATU 2288

batulogistics.com | info@batulogistics.com

METRANS

35 YEARS METRANS

CONNECTING EUROPE, MOVING LOGISTICS FORWARD

35 years on track



metrans.eu