www.utalojistik.com.tr

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

MART 2020 YIL 26 SAYI 3

LOJİSTİĞİ YÜKSELTEN KADINLAR

Damla Alışan

Gökçen Atalayer

Ebru Metinoğlu

Mine Kaya

Ayşegül Şenalp

Gülay Demir

Nil Tunaşar

E-ticaret TEŞVİKLERLE ivme kazanmayı BEKLİYOR

Tarık Ateş

BELÇİKA'NIN lojistik falı

KPMG Raporu

Lojistik sektörünün havası

PARÇALI BULUTLU

Emre Eldener

Koronavirüs lojistik sektörünü nasıl etkiledi?

Taşımacılık sektörü HİZMET İHRACATINDA LİDER

PAN® LOGISTICS

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

7/24

PAN FLASH Hızı ile Tanışın

İhracat Kargonuzu 24 Saatte Teslim Ediyoruz

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

24 SAATTE TESLİMAT!

- 15.000 € mal bedeline
- 300 KG brüt ağırlığa kadar
- Gümrükleme vekaleti olmadan
- Kapınızdan-Dünyanın direkt uçulan her havalimanına

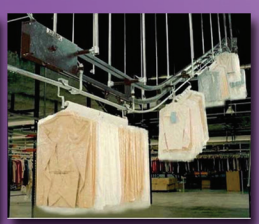
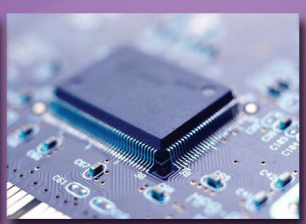
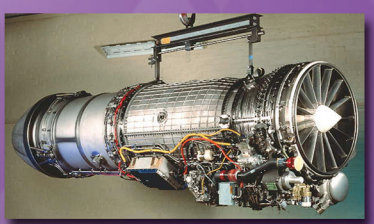
GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

- Air Freight
- Sea Freight
- Road and Rail
- Contract Logistics
- Project Transport
- Door-to-Door Services

BEST CHOICE

Since 1988

ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

info@geneltransport.com.tr
+90-212-241.25.15

www.geneltransport.com.tr

BU LEZZETLERİN,
SOFRALARA TAZE
ULAŞMASINDA EMEĞİMİZ ÇOK...
B2 CARGO
B2 Cargo Lojistik Hizmetler A.Ş.
PARSİYEL SOĞUK ZİNCİR
TAŞIMACILIĞINDA
UZMANI
B2 Cargo, 17 Dağıtım deposu ve 200 ün üzerinde tamamı çoklu rejim frigorifik özellikli araç filosu ile, İster 1 koli, isterseniz kamyonlarca kuru, soğuk ya da donuk yüklerinizi aynı özen ve sürat ile yerlerine ulaştırıyor.
Donuk -18°C / -26°C
Soğuk +4°C / +8°C
Serin +15°C / +18°C
Kuru +18°C ve Üstü
www.b2cargo.com | /b2cargo
T. +90 212 640 86 40 | F. +90 212 640 86 48 | info@b2cargo.com

bu sayıda...

24 Lojistik sektörünün dinamizmi beni cezbetti

Nil Tunaşar

Damla Alışan

26 Alışan Lojistik kadın ayrımcılığına şirket politikası ile karşı duruyor

28 Kadınlara yönelik önyargılar kalktığında şartlar eşitlenecektir

Ebru Metinoğlu Demirel

Gökçen Atalayer

30 Sorunları cinsiyet ayrımcılığı ile değil akıl yolu ile çözmeliyiz

32 Hayalim başarılı bir yönetici olmaktı

Mine Kaya

Güler Sabancı

35 Ekmeğini taştan çıkaran tüm kadınların yanındayız

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

LOJİSTİĞE YÖN VEREN KADINLAR

24 Nil Tunaşar
Lojistik sektörünün dinamizmi beni cezbetti

26 Alışan Lojistik kadın ayrımcılığına şirket politikası ile karşı duruyor

28 Ebru Metinoğlu Demirel
Kadınlara yönelik önyargılar kalktığında şartlar eşitlenecektir

30 Gökçen Atalayer
Sorunları cinsiyet ayrımcılığı ile değil akıl yolu ile çözmeliyiz

32 Mine Kaya
Hayalim başarılı bir yönetici olmaktı

34 Gülay Demir
Bir kadının lojistikte çalışmaması için herhangi bir nedeni olmamalı

35 Güler Sabancı
Ekmeğini taştan çıkaran tüm kadınların yanındayız

36 Ayşegül Şenalp
Kadınlara yönetici/üst yönetici olma fırsatı tanınmalı

39 Nükhet Işıkoğlu
Erkek egemen demiryolunda kadın olmak

HABER

18 Turkish Cargo, global pazarda büyümesini sürdürüyor

22 Lojistik sektörü parçalı bulutlu

40 E-ticaret sektörü, teşviklerle ivme kazanmayı bekliyor

47 Taşımacılık sektörü hizmet ihracatında liderliğe yükseldi

LOJİSTİK STRATEJİ

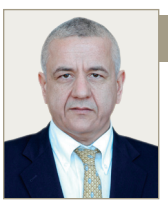
20 Tarık Ateş: Belçika'nın Lojistik Falı

LOJİSTİK GÜNDEM

19 Seyhan Gülhan: Lojistik ve ERP

Koronavirüs lojistik sektörünü nasıl etkiledi?

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



Demiryolu Ulaştırma Sistemi verimlilik üzerine yapılandırılmalıdır

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İSTİKRAR
İNANÇ
ÖZLEM
BAŞARI
DEĞER
GELİŞİM
AZİM
YENİLİK
TECRÜBE
SANAT
TEKNOLOJİ
SORUMLULUK
GÜVEN DOLU
35 yıl
alisangroup.com
alişan
logistics
ANNIVERSARY
35TH
YIL

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

KORONAVİRÜSE KARŞI 7 TEMEL EYLEM

Çin'in ardından diğer ülkelere de hızlı bir şekilde sirayet eden koronavirüs dünya ticaretiyle birlikte taşımacılık ve lojistik sektöründe de etkilerini ağır bir şekilde göstermeye devam ediyor. Küresel çapta trajik sonuçlar doğuran Koronavirüsün etkilerine karşı ülkeler önlem almaya çalışıyor, ancak görünen o ki, henüz neler yapılabileceği konusunda kafalar çok karışık.

Bu yazıda sizinle McKinsey & Company'nin şirketlere yönelik hazırladığı ve aksiyon önerilerini içeren bir yol haritasını paylaşmak istiyorum.

Şirketin hazırladığı öneriler, çalışanların desteklenmesinden risk yönetimine ve toplumsal çözümler üretilmesine dek 7 temel adımı kapsıyor.

ŞİRKETLER, CORONA VİRÜSÜ SÜRECİNİ NASIL YÖNETMELİ?

1. Çalışanlarınızı koruyun: COVID-19 krizi pek çok insan için duygusal etkileri olan ve günlük yaşamlarını etkileyen bir süreç. Bu süreci yönetmek üzere şirketlerin öncelikle iş yerlerinde çalışanlarının sağlığını korumak üzere en üst seviyede önlemler almaları gerekiyor.

2. COVID-19 ekibi oluşturun: Şirketler, Corona virüsü hakkında gelişmeleri CEO'ya direkt olarak raporlayan bir yönetici tayin etmeli. Bu takımdaki kişiler mevcut görevlerinin yerine bu konuya odaklanmalı ve şirketin, belirlenen risk faktörleri doğrultusunda tüm paydaşlarını ve değerlerini koruduğundan emin olmalı. Bu ekip şu alanlarda çalışmalı: Çalışanların sağlığının takibi, finansal risk yönetimi ve kriz planı geliştirmek, tedarik zincirinin kontrolü, müşteri taleplerinde dramatik düşüşlere karşı pazarlama ve satış planlarının yapılması, ilgili dış paydaşlarla koordinasyon ve iletişim.

3. Likidite yönetimini güçlendirin: Şirketler, bulundukları sektör ve pazar dinamiklerini analizler, veriler ve uzman görüşleri ile değerlendirerek gelir ve gider risklerini ortaya koyan senaryolar hazırlamalı. Her bir senaryoya göre de nakit akışı, kar-zarar ve bilanço tabloları gibi finansallarını etkileyebilecek ve likiditeyi azaltabilecek faktörleri ortaya koyan modeller oluşturmalı.

4. Tedarik zincirini dengede tutun: Şirketler, tüm tedarik zinciri boyunca mevcut ya da olası ürün temini aksamalarını belirlemeli ve bir envanter çıkarmalı. Örneğin; Çin'de üretimin durduğu tesislerle iş birliği içerisinde olan şirketler, bu tesislerin yeniden çalışmaya başlamasına dek geçen süreci planlamalı. Bu doğrultuda tedarikçilerin desteklenmesi, ürün tedarik edilememe durumlarına karşı planların yapılması, üretimin başlaması ile birlikte yaşanacak yoğunluğu yönetmek üzere ön siparişlerin yapılması ve nakliye sistemlerinin organize edilmesi gerekiyor. Bu dönemde ürünlerin online satışına başlanmasıyla birlikte stok yapmak isteyen diğer şirketler tarafından yoğun sipariş alması durumuna karşı da şirketler planlama yapmalı. Aynı zamanda şirketlerin orta ve uzun vadeli stabilizasyon planları yapmaları, iş ağlarını geliştirmeleri ve yeni tedarik kaynakları bulmaları gerekebilir. Bu adımlar, COVID-19 krizinin ötesinde, şirketlerin tedarik zincirlerinin sağlıklı olabilmesi için de önem taşıyor.

5. Müşterilerinize yakın olun: Yıkıcı süreçleri başarıyla atlatan şirketler, müşterilerine yatırım yapan ve onların davranışlarını önceden tahmin edebilen kurumlar oluyor. Örneğin, Çin'de tüketici taleplerinde düşüş yaşandı ancak talep tamamen ortadan kalkmadı, bunun yerine insanlar gıda vb. ihtiyaçlarını online sipariş ile tedarik etmeye yöneldiler.

6. Planı uygulayın: Hazırlanan planların etkinliği, kararların ve sürecin uygulanabilirliği ve herkesin kriz planlarını doğru şekilde anlayıp anlamadığını ortaya koymak üzere simülasyon, önemli bir araç.

7. Toplumsal hizmetlerinizi derinleştirin: Kurumlar toplumsal kriz anında mevcut güçlerini ve değerlerini -para, ekipman, uzmanlık, vb.- destek mekanizmaları oluşturmak için kullanmaları gerek.

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

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

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

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

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

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

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

“ Dalgaların ve Bulutların Ötesinde ”

1992 yılından beri edindiğimiz tecrübeyle, **küresel lojistik ve uluslararası taşımacılık** alanında, her yönüyle **kaliteyi** ve **mükemmeliyeti** sağlayarak, müşterilerimize hizmet vermenin gururunu **taşıyoruz.**
Web sitemizden yüklerinizin anlık durumuna ve evraklarınıza ulaşabilmenin ayrıcalığını **ONLINE TAKİP SİSTEMİMİZ** ile siz de yaşayın...

ONLINE
TAKİP
SİSTEMİMİZ
HİZMETİNİZDE
www.batigroup.com.tr

BATI INNOVATIVE LOGISTICS
Beyond Waves and Clouds / Since 1992

BATI NAKLIYAT VE TICARET A.S. | Istanbul Headquarters
Buyukdere Caddesi Akabe Ticaret Merkezi No: 78-80 Fl: 2/202 Gayrettepe 34394 Istanbul, Turkey
Tel: +90 212 293 24 00 E-mail : istanbul@batigroup.com.tr Web: www.batigroup.com.tr

Turkey Offices : Izmir | Mersin | Bursa/Gemlik| Sanliurfa| Istanbul Airport | Iskenderun | Canakkale | Gaziantep
Europe Office : Berlin - Germany
Membership : IATA| FIATA| ITCO | BIMCO | UTIKAD | COA | TIACA | TEİD | DTO
Certificates : ISO 9001:2015 | ISO 14001:2015 | OHSAS 18001:2007 | R2

batıgroup batı_group batıgroup

Arkas Line karbon salınımını yüzde 24 azalttı

IMO tarafından bu yıl yürürlüğe giren uluslararası düzenlemeler dünya denizcilik sektörünü harekete geçirirken Arkas Line sürdürülebilirlik konusunda yıllardır yürüttüğü çalışmaların meyvesini topluyor. Düşük kükürtlü yakıttan hız optimizasyonuna, yakıt tasarruflu gemilere geçilmesinden uygun rota seçimine kadar tüm süreçlerde yapılan değişimlerle 2011 yılından bu yana karbondioksit emisyonlarında yüzde 24 düşüş sağladı. 2020 hedefi ise yüzde 25. Bu bağlamda sürdürülebilirlik performansının Ecovadis tarafından gümüş madalya ile taçlandırılması bundan sonraki süreçte atacağı adımları daha güçlü kılıyor. Sürdürülebilirlik kavramını "Şimdiki ihtiyaçların, gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılamayı tehlikeye sokmaması" olarak tanımlayan Arkas Line, iş süreçlerini yıllardır çevre faktörünü göz önüne alarak ve uzun vadeli hedefler koyarak geliştiriyor.

Flanders - Avrupa Lojistik Merkezi Semineri İstanbul'da gerçekleştirilecek

Belçika Konsolosluğu Flaman Bölgesi Ticaret Ataşeliği, Belçika Flaman Bölgesi Ticaret ve Yatırım Ofisi'nin 21 Nisan 2020'de "Flanders - Avrupa Lojistik Merkezi"nin tanıtılacağı bir seminer düzenleyeceğini açıkladı.Seminer kapsamında Flaman hükümetinden, Anvers Limanı'ndan ve Flaman lojistik sektörü inovasyon platformu olan VIL'dan yetkililer bilgiler paylaşacak. Seminer sonrasında ise networking ve öğle yemeği gerçekleştirilecek.Seminere katılmak isteyenler 13 Nisan 2020 tarihine kadar ezgi.ceri@fitagency.com veya +90 212 293 99 17'den bilgi alabilirler.

DHL Supply Chain Türkiye'de önemli atama

DHL Supply Chain Türkiye, önemli bir atamayla insan kaynakları yapılanmasını güçlendirdi. Kariyeri boyunca STFA Holding, Vodafone Türkiye ve DuPont Kimya gibi şirketlerde görev yapan Berna Tuncel bundan böyle DHL Supply Chain Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü olarak kariyerine devam edecek. 1999 yılında İstanbul Üniversitesi İtalyan Dili ve Edebiyatı Bölümü'nden mezun olan Berna Tuncel, işletme yüksek lisansını Marmara Üniversitesi'nde tamamladı. İnsan Kaynakları kariyerine 2000 yılında İnsan Kaynakları Danışmanı olarak adım atan Berna Tuncel, devamında Teknoloji Holding ve Oyak Grubu'nda çalıştı. 2012'de Vodafone Türkiye Kıdemli İnsan Kaynakları Müdürü olarak atanan Tuncel, burada iki yıl görev yaptıktan sonra STFA Holding'e katılarak Enerya Enerji İnsan Kaynakları Direktörü oldu. Berna Tuncel, DHL Supply Chain Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü olarak atanmadan önce, STFA Holding'de İç İletişim ve İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu.

DFDS, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE VİTES BÜYÜTTÜ

2019 global sürdürülebilirlik çalışmalarını içeren raporunu açıklayan DFDS, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin beşiyle bağlantılı olan, 'Çevresel Ayak İzi'nin azaltılmasına yönelik çalışmalarına hız kazandırdığını duyurdu. Şirket 2008'de asgari değer olan mil başına 17.5 gram CO2 salınımını 2030 yılında %45.1 azaltarak 9.6 gram CO2 değerine düşürecek. Ayrıca biyoyakıt üreticisi MASH Energy ile alternatif yakıtlar bulmak konusunda iş birliği yapılıyor. Şirket ayrıca raporda 2023 yılına dek cinsiyet çeşitliliğinde %30 düzeyine ulaşmayı hedeflediğini de açıkladı. Bu hedefler doğrultusunda İcra Kurulu'na Ekim 2019 itibari ile İnsan Kaynaklarından sorumlu olarak Anne-Christine Ahrenkiel ve Ocak 2020 itibari ile Finanstan sorumlu olarak Karina Deacon atandı.

444 BATU 2288

BATU International Logistics

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

7 GÜN 24 SAAT

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

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

Önder Ulaş Başboğa DFDS'de

DFDS Akdeniz İş Birimi'nin yeni Satış ve İş Geliştirme Direktörü Önder Ulaş Başboğa oldu. Denizcilik ve lojistik alanlarında 15 yılı aşkın deneyime sahip olan Önder Ulaş Başboğa, son olarak Ulusoy Denizyolları İşletmeciliği'nde Satış ve Pazarlama Müdürlüğü görevini yürütüyordu. Önder Ulaş Başboğa, lisans eğitimini Eskişehir Anadolu Üniversitesi Ekonomi bölümünde tamamladıktan sonra, 2006-2007 yılları arasında Bahçeşehir Üniversitesi Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi bölümünde yüksek lisans programını tamamladı. 2010 yılında ise Doğuş Üniversitesi'nde başladığı doktora eğitimi sırasında 1 yıl Endüstri Mühendisliği eğitimi alarak Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi alanında doktorasına devam etti. Satış Operasyonları Uzmanı olarak çalışmaya başladığı Ulusoy Denizyolları İşletmeciliği'nde yıllar içinde Satış Operasyonları Müdürlüğü ve Satış ve Pazarlama Müdürlüğü görevlerini üstlendi.

Horoz Lojistik'ten Ankara'ya Lojistik Merkez

Horoz Lojistik, ileri teknolojik altyapısı ile dünya standartlarında hizmet veren, 50.000 m2 açık alan üzerine kurulu, 33.000 m2 kapalı alana sahip Lojistik merkezinin açılışını Ankara'da gerçekleştirdi. Türkiye ve dünya çapında marka değeri olan önemli müşterilere hizmet vermek amacıyla 2019 yılında kurulan Lojistik merkezi 15 Nisan 2019 tarihi itibarıyla Türkiye'nin yabancı yatırımlı en büyük beyaz eşya şirketi ünvanına sahip BSH Türkiye'ye hizmet vermeye başladı. Ankara Lojistik merkezinin resmi açılışı Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Taner Horoz ve BSH Türkiye İcra Kurulu Üyesi (COO-TR) Sayın Dr. Joerg Schaupp'ın ev sahipliğinde yapıldı. Törene T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Dr. Ömer Fatih SAYAN, AK Parti Ankara Milletvekili Prof. Dr. Arife Polat Düzgün'ün öncülüğünde birçok milletvekili katıldı.

ISD Logistics Doğu Avrupa'ya odaklandı

Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında parsiyel ve komple taşımacılık hizmetleri veren ISD Logistics, 2020 yılında Doğu Avrupa'daki pazar payını artırmaya odaklandı. Bu yıl Çekya ve Slovakya'da en az %50 büyüme hedeflediklerini belirten, şirketin CEO'su Korkut Koray Yalça, bölgenin en önemli lojistik şirketleriyle acentelik anlaşması imzaladıklarını ve iş birliğine gittiklerini açıkladı. ISD Logistics CEO'su Korkut Koray Yalça, "Hali hazırda Türkiye ile Batı Avrupa ülkeleri arasında ithalat ve ihracat taşımalarımız yoğun şekilde karşılıklı olarak devam ediyor. 2020 yılında Doğu Avrupa pazarında %50 büyümeyi hedeflemiştik. Yaptığımız iş birliği anlaşmalarıyla, özellikle Çekya ve Slovakya'daki faaliyetlerimizi, taşıma hacmimizi önemli ölçüde artırıyoruz. Yıllık hedefimizin önemli kısmına yılın ilk yarısında ulaşmayı bekliyoruz." dedi.

DHL SUPPLY CHAİN TÜRKİYE "EN İYİ İŞVEREN" SERTİFİKASI ALDI

DHL Supply Chain Türkiye, insan kaynakları uygulamalarında küresel bir otorite olan Top Employers Institute'un yürüttüğü sertifika programı kapsamında, Kültür, Liderlik Gelişimi, Kariyer Planlama, Eğitim & Gelişim ve Yetenek Kazanımı gibi alanlarda gösterdiği yüksek performansla "En İyi İşveren" şirketler arasında yer aldı. DHL Supply Chain Türkiye, "En İyi İşveren" sertifikasını Deutsche Post DHL Group çatısı altında Belçika, Hollanda, Portekiz, İspanya, Birleşik Krallık, İrlanda, ABD, Brezilya, Kanada ve Şili ile birlikte kazanan 11 ülke operasyonundan biri oldu. Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Orkun Saruhanoğlu şunları söyledi: "Tepeden tırnağa tüm operasyonlarının merkezine insanı ve ekip ruhunu yerleştirmiş bir kurumuz. Başarının, insanların işleriyle kurdukları sağlıklı bağ ile doğru orantılı olduğu bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Dünyanın önde gelen otorite kuruluşlarından Top Employers Institute'un yetenek ve kurum kültürü boyutlarında bizleri en iyi işverenler arasında göstermelerinden gurur duyuyoruz."

RENAULT TRUCKS
T HIGH 2020
ZİRVEDE
SÜRÜŞ KONFORU

UZUN YOLDA KONFORLU SÜRÜŞ

Kabinde karbon rengi kumanda paneli, siyah deri döşemeler, gri tavan kaplama, özelleştirilebilir radyatör ızgarası ve iç-dış dikiz aynalar, sadece geliştirilmiş ayrıntılar... Euro 6 Step D motor ve uyarlanabilir Eco Hız Kontrol sistemi ile donatılan T High 2020 çekiciler, uzun yolda maksimum sürüş konforu sunuyor.

renault-trucks.com.tr

RENAULT TRUCKS

Türkiye otomotivdeki geleceğine hazırlanıyor

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) ev sahipliğinde, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, TAYSAD, OSD, OTEP önderliği ve Esperto Executive Search katkılarıyla düzenlenen 'Otomotiv Sanayi Toplantıları'nın ilkinde, ülkemizin kalkınma hedeflerinde önemli bir rol oynayacağı düşünülen otomotiv sektöründeki değişim ele alındı. Toplantının moderatörlüğünü üstlenen Otomotiv Teknoloji Platformu (OTEP) Başkanı Ernur Mutlu, Sanayi Bakanlığı, Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve tüm paydaşlarla birlikte Türkiye'nin otomotivdeki geleceğine hazırlanmak adına iş birliği içerisinde olduklarını ifade etti. Mutlu, "Esas amacımız bu toplantıları bir eylem planına dönüştürmek, stratejileri ülkemiz ve ülkemizdeki tüm paydaşlar adına oluşturmak. Bunun için de öğrenmemiz ve sizlerden almamız gereken çok fazla bilgi var. Verileri olabildiğince toparlamaya çalışıp, oluşturduğumuz çalışma gruplarıyla bunları stratejik eylem planlarına dönüştürerek Türkiye'nin otomotiv sanayisini geleceğe hazırlama adına katkıda bulunmak istiyoruz" dedi.

Mars'la Ekonomi Buluşmaları iş dünyasının yol haritasını çiziyor

Mars Logistics, ünlü ekonomistlerle iş dünyasını bir araya getiriyor. 'Mars'la Ekonomi Buluşmaları' ile 2020 yılı boyunca Türkiye'nin çeşitli illerinde faaliyet gösteren şirketlerle buluşmayı amaçlayan Mars Logistics'in ilk durağı, Türkiye'nin marka şehri Eskişehir oldu. Ekonomist Mahfi Eğilmez'in Türkiye ve dünya ekonomisine ilişkin öngörülerini ve yorumlarını paylaştığı etkinliğin açılış konuşmasını Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan yaptı. Günhan, "Mars Logistics olarak 30 yıldır genç filomuz ve güçlü ekibimizle müşterilerimize hizmet veriyoruz. İspanya'da kurduğumuz yeni şirketimizle bir yandan dünyaya açılırken, diğer yandan Türkiye'deki müşterilerimizin lojistik süreçlerini kolaylaştıracak çözümler üretiyoruz. Ekonomi buluşmalarımızda müşterilerimizle bir araya gelerek, ülke ve dünya ekonomisini birlikte yorumlamayı, doğru hamlelerle şirketlerin büyümelerine katkı sunmayı hedefliyoruz. Bu vesileyle, 2020 itibarıyla çok değerli ekonomistlerin katılımıyla buluşmalar düzenlemeyi amaçladık." dedi.

Sarp Intermodal 2020'de dijital yolculuğunu hızlandırıyor

Intermodal taşımacılık alanında Türkiye'nin öncü şirketlerinden olan Sarp Intermodal, dijitalleşme sürecine de hız katıyor. Şirketin Süreç Geliştirme Direktörü İsmet Karaman, tüm iş süreçlerini teknolojik ve yenilikçi çözümler ile geliştirerek tam kontrol altına almayı, buna ilave olarak da önümüzdeki iki yıl içinde kağıt kullanımını sıfıra indirmeyi hedeflediklerini açıkladı. Sarp Intermodal, ekipman ve yurt dışı yatırımlarıyla birlikte dijitalleşmeye sürecini de hızlandırdı. İş akışlarını tam anlamıyla kontrol altına almayı amaçlayan şirket, sahip olduğu verileri en üst seviye güvenlik altında tutmak ve verileri doğru yorumlayabilmek için teknolojik alt yapısını güçlendirdi. Dijital dönüşüm ile şirketlerin daha etkin işleyen yapılar haline gelebileceğini aktaran Sarp Intermodal Süreç Geliştirme Direktörü İsmet Karaman, dönüşüm sürecinin zamanında ve doğru bir şekilde yapılmasıyla birlikte pazarda büyük bir avantaj sağlanabileceğini de belirtti.

SUNEXPRESS'TEN BİR REKOR DAHA

Bu yıl havacılık ve turizmde 30. yılını kutlayan Türk Hava Yolları ile Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress, 2019 yılında tarihinin en yüksek gelirine ulaşarak rekor kırdığını açıkladı. SunExpress, 2019 yılında bir önceki yıla göre %10 büyüyerek 1.4 Milyar Avro'nun üzerinde gelir elde etti. 2019 yılında taşınan yolcu sayısı 10 milyonu aşarken, doluluk oranı ise %83 olarak gerçekleşti. İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında açıklamalarda bulunan SunExpress CEO'su Jens Bischof, SunExpress'in güçlü finansal yapısıyla istikrarlı büyümesini son 3 yıldır üst üste rekorlarla sürdürdüğünü belirtti: "2019'da 1.4 Milyar Avro ile tarihimizin en yüksek cirosunu elde ederek, bir önceki yıla göre yüzde 10'luk bir büyüme gerçekleştirdik. 2019 yılında toplamda 10 milyonun üzerinde yolcu ağırladık. Güçlü finansal yapımız ve turizmdeki uzmanlığımız ile 2020 yılında da Türk turizm taşımacılığının bel kemiği olmaya devam edeceğiz" dedi.

TIRSAN

TIRSAN MULTIRIDE: ÇEKİCİ AYIRT ETMEZ.

Farklı plate yüksekliğine sahip çekiciler için farklı treylerlere ihtiyacınız yok.

Tırsan Multiride ayarlanabilir 5. teker yüksekliği sayesinde farklı çekiciler ile kusursuz şekilde eşleşirken 2.75 metreden 3 metreye kadar iç net seçenekleri sunar.

Hiçbir iş kaçmaz, kazanç kaçınılmaz.

KTL PAS YÜRÜMEZLİK 10 YIL GARANTİ TIRSAN | K-FIX | INTERMODAL | 7.2 TON | EN 12642 CODE XL VDI 2700 | TELEMATİK

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

tirsan.com.tr

info@tirsan.com.tr

DEMİRYOLU

Türkiye'den dünyaya ilk tramvay ihracatı

Türkiye'nin teknoloji üreten önde gelen kuruluşlarından olan Durmazlar Makine'nin gücü ve teknolojik desteğiyle Türkiye'de ilk defa tramvay üretimini gerçekleştiren Durmazlar Raylı Sistemler, Polonya'nın önde gelen şehirlerinden olan Olsztyn Belediyesi'nin açtığı ihaleyi kazanarak Türkiye'nin ilk tramvay ihracatını gerçekleştirdi.

2009 yılında AR-GE çalışmalarına başlayan ve kurulduğu günden bu yana Türkiye'nin İstanbul, Bursa, Samsun ve Kocaeli gibi önde gelen şehirleri için hafif raylı sistem araçları ve tramvaylar üreten Durmazlar'ın, 2018 yılında Polonya'da Olsztyn Belediyesi'nin açtığı ihaleyi kazanarak imzaladığı sözleşme çerçevesinde üretilen ilk tramvayı 2020 yılının ilk günlerinde yola çıktı. Türkiye böylelikle son dönemde önem kazanan "milli ve yerli üretim" konusunda büyük bir adım daha atarak ilk tramvay ihracatını da gerçekleştirmiş oldu.

Polonya'ya yola çıkan ilk tramvay aracı, Olsztyn halkına hizmet vermeye başlamadan önce test sürüşlerini tamamlayacak. İlk gönderilen aracın 3 ay sürmesi planlanan süreç sonucunda ise bahar aylarında hizmet vermeye başlaması öngörülüyor.

Olsztyn şehri için özel olarak tasarlanan sistem alçak tabanlı 5 modülden oluşuyor. 32.500 mm uzunluğa, 2.500 mm genişliğe sahip olan araçlar uluslararası standartların ve Polonya yerel standartlarının bütün gereklerini yerine getiriyor. Toplamda 210 yolcu kapasiteli olan araçta, 2 engelli bölgesi ve 42 adet koltuk yer alıyor. Aracın bir önemli özelliği ise zeminin aynı yüksekliği koruyarak, eğim ya da basamağa ihtiyaç duymuyor olması. Böylelikle yolculara önemli bir erişim kolaylığı sağlanıyor. 70 km/saat azami hıza sahip olan araçta aşınmaları en aza indirmek için dönerli boji sistemleri kullanılıyor.

2018 yılında Olsztyn şehrinin toplu taşıma sistemi için açılan ihaleyi teknik üstünlük, zamanlama ve fiyat avantajı gibi kriterler çerçevesinde yapılan değerlendirmeler sonucunda kazanan Durmazlar Raylı Sistemler, 24 adet tramvay için sözleşme imzalamıştı.

GIDA

Aroma, ihracatta yüzde 100 büyüme hedefliyor

Türkiye'nin ilk meyve suyu markalarından Aroma, 2020 ihracat hedefini belirledi. Aroma, ihracatını iki kat artırarak, ihracatın ciro içerisindeki payını yüzde 20'ye çıkartmayı hedefliyor. Aroma'nın hedef pazarları arasında ise; Ortadoğu ve Uzakdoğu bulunuyor. Aroma, ihracat hedefinin bir parçası olarak, 16 – 20 Şubat 2020 tarihleri arasında, Dubai'de düzenlenen Gulfood Gıda Fuarı'na katıldı ve ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. 25.'si düzenlenen Gulfood Gıda Fuarı, tüm dünyadan yüz binin üzerinde ziyaretçiyi ağırlıyor. Fuara, Aroma %100 Meyve Suyu, yeni nesil içecek Aroma Sa-de, yeni Aroma Fudo ve Aroma Ömer Duruk Doğal Kaynak Suyu ile katılan Aroma, sınırları Ortadoğu'yu aşarak dünyanın en büyük gıda fuarlarından biri haline gelen Gulfood Gıda Fuarı'nda ilgi odağı haline geldi. Fuarın ilk gününde yoğun bir ziyaretçi trafiği ile karşılaşan Aroma standının en fazla ilgi çeken ürünü Aroma %100 Meyve Suyu serisi ve 8,15 Ph değeri, zengin mineral ve düşük sodyum özelliği ile Aroma Ömer Duruk Doğal Kaynak Suyu oldu.

İHRACAT HEDEFİ 10 BİN TON

Almanya'dan Danimarka'ya, Amerika'dan Kanada'ya Seyşellere, 6 kıtada 38 ülkeye ihracat yapan Aroma, 2020'yi ihracatla büyüme yılı ilan etti. Hedef bölge olarak Ortadoğu ve Uzakdoğu'yu belirleyen Aroma, 2020 yılında meyve suyu ihracatını 10 bin tona, ihracat yaptığı ülke sayısını da 50'ye çıkartmayı hedefliyor. Aroma böylelikle, yüzde 100 büyüme ile, ihracatın ciro içerisindeki payını da yüzde 20'ye çıkartacak.

Meyve suyunda özellikle, Aroma %100 serisinden ürünlere yoğun ilgi gösteren Ortadoğu pazarından, düşük sodyum oranı ve yüksek PH'ıyla öne çıkan Aroma Ömer Duruk Doğal Kaynak Suyu'na da büyük talep geliyor. Aroma Ömer Duruk Doğal Kaynak Suyu, Uludağ'ın zirvesinden, 2.020 metre yükseklikten geliyor.

GIDA

Muratbey'den Gulfood'da ihracat hamlesi

İnovatif ve sağlıklı beslenme trendlerine uygun peynirleriyle Türkiye'nin ve dünyanın peynir anlayışını değiştiren Muratbey, dünyanın en prestijli gıda fuarlarından Gulfood Fuarı'nda her yıl olduğu gibi bu yıl da yerini aldı. Dubai'de gerçekleşen fuara Muratbey, D vitamini ile zenginleştirilmiş D Plus serisi, çocuklar için geliştirilen Misto ve Burgu peynirleri ile katıldı. Muratbey Yönetim Kurulu Üyesi Hamit Erol, ihracat ağına yeni pazarlar eklemek üzere dünyanın dört bir yanından sektör temsilcileriyle görüşmeler gerçekleştirdiklerini dile getirdi.

Gulfood Fuarı'nı değerlendiren Muratbey Yönetim Kurulu Üyesi Hamit Erol, "Muratbey olarak inovatif peynirlerimizi dünyaya tanıtmak ve herkesi sağlıklı peynirle buluşturmak için çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürüyoruz. Bu kapsamda Gulfood gibi dünyanın önde gelen fuarlarında yerimizi alarak hem sektör temsilcileriyle görüş alışverişi yapıyor hem de ihracat ağımızı genişletmek üzere görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Gulfood Fuarı her yıl olduğu gibi bu yıl da çok verimli geçti. Yenilikçi yorumumuzu kattığımız dünyada benzersiz peynirlerimiz ziyaretçilerin büyük ilgisini ve beğenisini kazandı. Diğer yandan dört kıtaya yayılan ihracat ağımızı genişletmek üzere görüşmeler gerçekleştirdik. Bu görüşmelerin neticesini kısa zamanda alacağımıza inanıyoruz" dedi.

İHRACATTA BİR YILDA YÜZDE 20 BÜYÜME YAKALADIK

İhracat hedeflerini, dünyanın en uzak köşesine dahi Muratbey peynirlerini ulaştırmak olarak belirlediklerini söyleyen Hamit Erol, "Avrupa Birliği ülkelerine ihracat izni alan ilk markalardan biriyiz. ABD'den Uzak Doğu'ya kadar 50'yı aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz, Afrika pazarındaki payımızı hızla artırıyoruz. Peynirlerimizin gördüğü talep ve beğeni sayesinde ihracatın ciromuz içindeki payı yüzde 5'ten yüzde 21'e yükseldi ve bu oran günden güne artmaya devam ediyor. Bir önceki yıla göre ihracatta yüzde 20 büyüme sağladık" açıklamasında bulundu.

KABLO

Türk Prysmian Kablo 2019'da ihracatını %59 artırdı

Türkiye'nin mega projelerine kablo ve çözümleriyle hayat veren Türk Prysmian Kablo, 2019 yılı finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, cirosunu 2018 yılına kıyasla yüzde 6,5 oranında artırarak, 1.462.576.746 TL'ye yükseltirken; ihracatın ciro içerisindeki payını da yine 2018 yılına göre 11 y.p. artırdı ve yüzde 35'e çıkardı.

Dünya kablo devi Prysmian Group'un faaliyet gösterdiği 50 ülkeden biri olan Türkiye'de, 55 yıldır milyonlarca km kablo üretimine imza atan Türk Prysmian Kablo, 2019 yılı finansal sonuçlarına göre hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarda büyümesini sürdürdü. 2019 yılında cirosunu 1.462.576.746 TL'ye çıkaran Şirketin brüt karı, 2018 yılına kıyasla %15,7 artış göstererek 163.680.055 TL olarak gerçekleşirken; net karı ise 35.971.002 TL olarak açıklandı. Mudanya'daki fabrikasında, Türk kablo sektöründeki ilk T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Ar-Ge Merkezi'ne sahip olan Türk Prysmian Kablo'nun, 2019 yılında Ar-Ge giderleri de yüzde 8 artarak, 4.067.179 TL'ye yükseldi. Şirketin, cirodaki ihracat oranı da 2018'e göre 11 y.p. artış göstererek yüzde 35 şeklinde gerçekleşti.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜMENİN YOLU İNOVASYON

Zorlu pazar dinamiklerine rağmen güçlü finansal yapısı ve katma değerli üretimiyle 2019 yılını da başarıyla kapadıklarını söyleyen Türk Prysmian Kablo CEO'su Cinzia Farisè, "Ürettiğimiz yenilikçi, rekabetçi, yüksek performanslı kablo çözümlerimizle yerli ve katma değerli üretime katkı sağlıyor; Türkiye'nin sanayileşme sürecine destek olmaktan mutluluk duyuyoruz. Bununla birlikte, "Türkiye'yi Yarınlara Bağlıyoruz" misyonumuzdan aldığımız güçle ve sahip olduğumuz teknolojilerle, çalışmalarımızı Türkiye sınırlarının dışında da sürdürüyoruz. Bu doğrultuda, 2019 yılı ihracat gelirlerimizin de bir önceki yıla göre %59 artış göstermesinden mutluluk duyuyoruz. Ayrıca, tüm bu çalışmalarımızın yanında, daha iyi yarınlar için, iş modelimizi daha da güçlendirerek her alandaki aktivitelerimize ekonomik, çevresel ve sosyal sürdürülebilirliği entegre ediyoruz ve sürdürülebilir büyümenin yolunun inovasyondan geçtiğine inanıyoruz. Bu bakış açısı ile, 2019 yılında Ar-Ge giderlerimizde de %8 artış gerçekleştiğinin altını çizmek isterim." diye konuştu.

OTOMOTİV

Otokar ve IVECO BUS'dan işbirliği

Koç Topluluğu bünyesinde yer alan, Türkiye'nin öncü otobüs üreticisi Otokar; faaliyetlerini CNH Industrial N.V. çatısı altında sürdüren küresel otobüs üreticisi IVECO BUS ile, IVECO BUS markalı otobüslerin Otokar'ın Sakarya'daki fabrikasında üretilmesine yönelik bir anlaşma imzaladı. Anlaşma kapsamında Otokar, IVECO BUS'ın uluslararası pazarlara hitap eden mevcut otobüslerinin yanı sıra Doğu Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya'daki pazarlara yönelik geliştirilen otobüs modelinin de üretimini Türkiye'de yapacak. FPT Industrial'ın motorları ile güçlendirilecek ilk modellerin üretiminin 2021 yılı içinde yapılması planlanıyor. IVECO BUS, Otokar ile yapılan anlaşmayla üretim kabiliyetlerini arttırırken, mevcut üretim tesislerindeki düzenli faaliyetlerine de devam edecek.

Sakarya'daki fabrikasında Otokar markalı otobüslerin yanı sıra, IVECO BUS otobüslerinin de üretilecek olmasından mutluluk duyduğunu belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Sahip olduğu teknoloji, mühendislik ve üretim kabiliyetleriyle Otokar'ın, toplu taşıma sektöründe dünya çapında tanınmış bir marka tarafından tercih edilmesinden gurur duyuyoruz. Global çapta büyümemizi sürdürürken, Otokar markalı otobüslerimizi yurt dışı pazarlarına sunmaya devam edeceğiz. Mevcut fabrikamızı IVECO BUS otobüslerinin üretimi için de kullanarak verimliliğimizi arttıracağız. Bu üretim ve tedarik anlaşmasını, uzun soluklu bir işbirliğinin çok önemli ve stratejik bir ilk adımı olarak değerlendiriyoruz" dedi.

Birçok fırsatı beraberinde getiren bu yeni iş ortaklığı sebebiyle heyecanlı olduklarını belirten CNH Industrial Global Otobüs Bölüm Başkanı Sylvain Blaise şunları söyledi: "Bu işbirliği sayesinde, mevcut ve gelecekteki pazar taleplerini yanıtlayarak sürekli büyümemizi destekleyecek olan üretim kapasitemizi arttıracak; gelecekteki portföy genişlemesi üzerinde de birlikte çalışma fırsatı bulacağız. Otokar'ın sektördeki 60 yıla yakın deneyimi, otobüs üretimi ve mühendisliğindeki saygın uzmanlığı ile birlikte IVECO'nun DNA'sının temellerini oluşturan servis ağı ve bağlı hizmetleri sayesinde; müşterilerimiz sınıfının en iyisi performans, kalite ve toplam sahip olma maliyeti ile sektörün öncü sürdürülebilir ulaşım çözümlerini almaya devam edecek. Ayrıca, bu iş birliği kapsamında FPT Industrial bünyesinde geliştirilmekte olan geleceğin güç paketi teknolojilerinden de faydalanılacak."

KİMYA

Kimya sektörünün iki aylık ihracatı 3,2 milyar dolar

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre, kimya sektörü ihracatı 2020 yılı Şubat ayında 1 milyar 516 milyon dolar olarak gerçekleşti. Sektörün iki aylık ihracatı ise yüzde 0,95 artarak 3 milyar 217 milyon dolara ulaştı. Sektörün en çok ihracat yaptığı ülke ise 99 milyon 468 bin dolarlık ihracat ile Hollanda oldu. Hollanda'yı takip eden Irak, 76 milyon 799 bin dolar ihracat ile ikinci sırada yer alırken, İtalya 74 milyon 923 bin dolar ihracat ile üçüncü sırada yer aldı.

Kimya sektörünün Şubat ayı ihracat rakamlarını değerlendiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, "Çin'de ortaya çıkarak dünyaya yayılan koronavirüsü salgını sebebiyle ekonomik dengelerin de olumsuz etkilendiğini görüyoruz. Mevcut konjonktürde salgının dünya ekonomisinde yaklaşık 1 trilyon dolarlık bir kayıp yaratacağı belirtiliyor. Bu durum ülkemizi ve sektörlerimizi de etkileyebilir. Çin aynı zamanda dünyanın en büyük ikinci enerji tüketicisi. Çin'de ve buna bağlı diğer ülkelerde üretimin düşmesi enerji ve yakıt kullanımının düşmesine de sebebiyet veriyor. Şubat ayı kimya ihracatımızda da bu yansımayı görüyoruz. Ayrıca Suriye, İran, Irak gibi komşu ülkelerimizdeki gelişmeleri de yakından takip ediyoruz. İKMİB olarak tüm bu gelişmeler ile ilgili kimya sektörümüzün alt sektörlerinde oluşabilecek sorun ve fırsatları başta ilgili Bakanlıklarımız olmak üzere, sektör paydaşlarımızla birlikte değerlendiriyoruz." dedi.

EN FAZLA İHRACAT HOLLANDA'YA

Hollanda, Şubat ayında en çok ihracat yapılan ülke oldu. Şubat ayında Hollanda'yı takip eden ilk onda yer alan diğer ülkeler ise Irak, İtalya, Almanya, Belçika, Mısır, ABD, İspanya, Romanya ve İngiltere oldu. Hollanda'ya yapılan kimya ihracatı 2020 yılı Şubat ayında 99 milyon 468 bin dolar olarak gerçekleşti. Şubat ayında Hollanda'ya en çok "mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünleri", "plastikler ve mamulleri", "anorganik kimyasallar", "uçucu yağlar, kozmetikler ve sabun", "muhtelif kimyasal maddeler", "kauçuk, kauçuk eşya" ve "boya, vernik, mürekkep ve müstahzarları" ihraç edildi.

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı
emre.eldener@utikad.org.tr
www.twitter.com/Emre Eldener

KORONAVİRÜS lojistik sektörünü nasıl etkiledi?

Çin'de ortaya çıkan ve hızlı bir şekilde diğer ülkelere yayılan koronavirüsü taşımacılık sektöründe de etkilerini göstermeye devam ediyor. Tabii ki küreselleşmenin etkileri altında virüsün dünya piyasalarında yarattığı olumsuz etkiden söz etmeden geçemeyiz. Çünkü Çin, büyük bir pazar olması yanında, küresel otomotiv sanayinin ve elektronik sektörünün ana tedarikçi ülkesi durumundaydı. Bildiğimiz birçok markanın otomobilleri, oto yedek parçaları, mobil telefonları, bilgisayarları ve elektronik parçaları Çin'de üretiliyordu. Ancak virüs salgınının ardından küresel şirketler Çin'deki operasyonlarını ya tamamen durdurdu ya da çok kısıtlı bir noktaya çekti. Türkiye'nin hem Çin'den ithal ettiği hem de Çin'e ihraç ettiği başlıca ürünler bulunuyor. Aynı zamanda da Türkiye'nin ihracatının da büyük oranda ithal girdiye bağlı olduğunu düşündüğümüzde Çin'den ham madde ithalatının azalmasıyla ihracatın da azalması söz konusu olacak.

Virüs sebebiyle Çin ile ticaret yapan yabancı firmaların ve özellikle havayolu firmalarının satışlarında düşüş yaşandığını biliyoruz. THY'nin de aralarında bulunduğu 70'den fazla havayolu şirketi Çin'e olan uçuşlarını askıya aldı. Bu gelişmeler hem küresel tedarik zincirinde hem de dış ticaret ile paralel şekilde hareket eden lojistik sektöründe çok büyük kayıplara yol açtı. Bu düşüş sadece havayolu ile sınırlı kalmayıp tüm taşımacılık modlarında kayıplar yaratmaya devam ediyor.

Baltık ve Uluslararası Denizcilik Konseyi'nin (BIMCO) yaptığı değerlendirmeye göre, Çin'de ihracat kapasitesi şimdiye kadar 1.7 milyon TEU düşüş yaşadı. Sefere çıkan gemilerin çoğunun tam kapasitesinin altında varış noktasına ulaşıyor. Bu durum hem armatörler için maliyet artışı hem de daha az kazanç demek. Çin'deki fabrikaların neredeyse yarısı kapandı, üretim bitme noktasına geldi. Bu durum sadece ithalat tarafında değil, boş konteynerlerin dünyaya dağılması konusunda da sıkıntılar yaratıyor. Hem hammadde getiren gemilerin limanlardan ayrılmasında, hem de boş konteynerlerde sorunlar yaşanıyor. Hatta üzerinde yük olan ama tahliye edilemeyen gemiler söz konusu.

Sınır kapılarımızda da benzer durumlar söz konusu. Türkiye'nin en önemli ihracat pazarlarından olan İran ve Irak ile sınırların kapatılmasının ardından, bu ülkelerle olan dış ticaret taşımalarının devamı için alternatif çözümü arayışı başladı. Bu konuyla ilgili Ticaret Bakanlığı sınırı geçmeden mal teslimatı yapılmasını sağlayacak 'tampon bölge' oluşturulması için harekete geçmiş durumda.

Son olarak değinmek istediğim bir konu var. Koronavirüs salgının dünyanın birçok bölgesinde yayılmasıyla birlikte Türkiye'deki tıbbi maske fiyatlarındaki artış ve bunlara yönelik Ticaret Bakanlığı'na yapılan şikayetler gündemde önemli bir yer tutuyor. Edindiğimiz son bilgilere göre Ocak ayında maske satışlarında yüzde 45, Şubat ayında ise yüzde 70'lik bir artış söz konusu. Bizim bu konudaki öncelikli amacımız herhangi bir salgın olasılığına karşı gerekli tedbirleri almak olmalıdır. Binlerce kişinin ölümüne neden olan bir salgından ticari kazanç sağlamak gibi bir fikri eminim ki kimse aklına bile getirmek istemez.

YENİ DAILY
BAKIŞ AÇINIZI DEĞİŞTİRİN

EN YÜKSEK PERFORMANS

2.3 ve 3.0 litrelik motorlar, 210 beygire ve 470 Nm'ye varan güç

HER ZAMANKİNDEN DAHA VERİMLİ

%10'a varan yakıt tasarrufu

Daha düşük bakım masrafları

STRESSİZ SÜRÜŞ DENEYİMİ VE GÜVENLİK

Yeni elektrikli direksiyon sistemi ve sürüş yardım teknolojisi

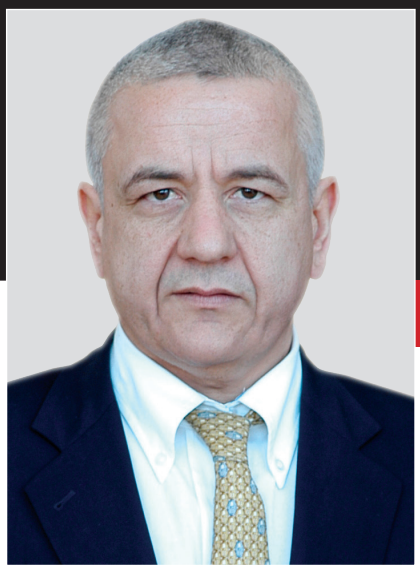
RAKİPSİZ TAŞIMA KAPASİTESİ

Sınırsız çok yönlülük ile 4,9 tona varan taşıma kapasitesi, 7,2 ton AYA

Yeni Daily: **İşe bakış açınızı değiştirecek devrimsel** bir evrim yaşadı. İşinizin **verimliliğini ve kârlılığını** arttıran yeni motor seçenekleri. Tamamen yeni bir sürüş deneyimi için üretken bir **çalışma alanı** ve yeni **sürüş yardım teknolojisi**. Yeni Daily sizin tüm ihtiyaçlarınızı karşılayan taşımacılık çözümünüz, sizin işiniz için özel olarak üretildi.

IVECO

Sürdürülebilir taşımacılık için en iyi iş ortağınız



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Ulaştırma Sistemi verimlilik üzerine yapılandırılmalıdır

Ulaştırma sektörünün ana unsurlarından birisi olan demiryolları da diğer ulaşım türleri gibi küreselleşmenin oluşturduğu düzene ayak uydurabilmek için önemli bir yapısal ve teknik değişim sürecinden geçmektedir.

Yapısal değişim süreci içinde demiryollarının hem kendi yapıları hem de devletle ilişkileri sorgulanmakta ve yeniden düzenlenmektedir.

Dünya demiryollarının neredeyse tümünde yeniden yapılanma çalışmaları çeşitli biçimlerde sürdürülmektedir. Günümüzde, demiryolu sektörünün sadece diğer ulaştırma türleri karşısında rekabet gücünü arttırmaya değil birden fazla işleticinin faaliyetine imkân vererek sektör içinde de rekabet yaratılmaya çalışılmalıdır.

Demiryolu sektörünün bugününü ve geleceğini düzenleyen kurumlar, demiryolu sektöründe olanların yararlanabilmesi için hizmet kalitesi, konfor, güvenirlilik ve fiyat konusunda iyileştirmeler yapmalıdır. Özellikle de demiryolu ulaşımında verimliliği geliştirmek, demiryolu sistemi içinde olan veya olmak isteyenler için rekabet güçlerini arttırmak için düzenlemeler yapmak zorundadır

Ülkemizde demiryolu fiziki altyapısının artan ulaşım talebine uygun olarak zamanında gerçekleştirilememesi, karayolu taşımacılığının çok belirgin şekilde öne çıkmasına neden olmuştur.

Yük taşımacılığında karayollarına yüklenilmesi taşıma maliyetlerinin artmasına neden olmakla kalmamış, aynı zamanda karayolları üzerindeki trafiğin yoğunlaşmasına ve özellikle büyükşehirlerde trafiğin sıkışmasına neden olmuştur. Bu durum beraberinde trafik kazalarının artmasına ve ciddi oranda enerji ve zaman kaybına neden olmaktadır.

Türkiye ulaştırma sisteminin daha verimli ve dengeli hale gelmesi için karayolunu rahatlatacak biçimde trafiğin demiryoluna çekilebilmesi için;

- gerekli altyapının iyileştirilmesi,
- modernizasyonun sağlanması,
- işletme kalitesinin iyileştirilmesi,
- karayolu taşımacılığında, mevzuata uygun yükleme yapılması,

gibi önlemler alınmalıdır.

Yüksek hızlı demiryolu hatlarına yapılan yatırımların yanında, konvansiyonel hatlara da yatırım yapılmalı, yol yenilemeleri, elektrifikasyon, sinyalizasyon ve çift hat yapımı projelerinin devreye alınması, lojistik merkezlerin artması, yük garlarının iyileştirilmesi, iltisak hattı yapımlarının yaygınlaştırılması, yük vagon ve lokomotif filosunun geliştirilmesi ile demiryollarının ulaştırma sistemleri içindeki yük ve yolcu taşımasındaki payı ve etkinliği ile verimliliğinin artırılması sağlanmalıdır.

Diğer taraftan gerek yapım maliyeti gerekse hava kirliliğindeki payının karayollarına göre daha az olduğu düşünülürse; demiryollarının birçok konuda avantajlı olması sebebiyle ülkemizde demiryolu taşımacılığının daha kullanılabilir hale getirilmesine yönelik planlamalar yapılmalı ve demiryolu ağının mutlaka genişletilmesi gerekmektedir.

Bugün itibariyle, mevcut demiryolu altyapısından kaynaklanan olumsuzluklar nedeniyle, verimli bir işletmecilik yapma imkanı olamamaktadır.

Türkiye demiryolu altyapısından kaynaklanan;

- Boden sorunu, ray ve tekerlek aşınmalar,
- Yoğun dökme yük trafiği olan limanlara iltisak hattı bağlantılarının yapılmaması
- Elektrikli hatlarda "Regenarasyon" ve demiryolu araçlarında enerji verimliliği ve tasarrufu sistemi kurulmaması,
- Geometri (şebekede meyillerin max %1.5, kurupların min 500 mt) düzeltmelerinin yapılmaması,

demiryolu taşımacılığını doğrudan olumsuz olarak etkilemekte ve verimsizliği artırmaktadır..

Bu nedenle, TCDD İşletmesi Genel Müdürlüğü, tasarrufunda olan "demiryolu altyapısının işletmeciliğini" demiryolu emniyetini, güvenilirliğini ve verimliliğini geliştirmek amacıyla kurulmuş kar gütmeyen bir devlet kuruluşu gibi yönetmelidir.

Çünkü, mevcut demiryolu ağının geometrik ve fiziki standartlarının düşük olması ve tek hat işletmeciliği, modern işletmeciliği imkansız kılan sorunlar yaratmaktadır.

Demiryolunda verimlilik, ülkemizin diğer ülkelerle rekabetinde önemli bir gelişme sağlayacaktır.

5. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

EKONOMİ ve LOJİSTİKTE DEĞİŞİMİN ROTASI
YENİ TEKNOLOJİLER ve TRENDLER

Ekonomi dünyası, reel sektörler, kamu ve lojistik sektöründen güçlü bir katılımın sağlandığı 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi 4 Haziran 2020 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek.

PARALEL OTURUMLAR

- PERAKENDE ve DAĞITIM LOJİSTİĞİ
- PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ
- TEKSTİL LOJİSTİĞİ
- TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
- OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
- GIDA LOJİSTİĞİ
- SAĞLIK ve PHARMA LOJİSTİĞİ
- E-TİCARET ve LOJİSTİK

5. YILIN LOJİSTİKTE BAŞARI ÖDÜLLERİ TÖRENİ ve GALA YEMEĞİ

KATILIM ve DETAYLI BİLGİ

uta@esmyayincilik.com.tr

T: 0212 283 55 65

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

TURKISH CARGO global pazarda BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR

Turkish Cargo, uluslararası hava kargo sektöründe 7'nci sıraya yükselerek, global pazar payını yüzde 4.1'e yükseltti. Başarılı yükselişini sürdüren Turkish Cargo, Stat Times dergisinin düzenlediği Hava Kargo Mükemmellik Ödül gecesinde, "En hızlı büyüyen uluslararası kargo havayolu" ödülüne layık görüldü.

Dünyanın 127 ülkesine hizmet sağlayan global hava kargo markası Turkish Cargo, uluslararası hava kargo bilgi sağlayıcısı World Air Cargo Data Aralık'19 kümülatif verilerine göre; global hava kargo pazarının yüzde -4.4 oranında daralma gösterdiği sektörde, yüzde 7.1 oranında tonaj artışı sağlayarak önemli bir büyüme gösterdi. WACD verilerine göre; ilk 10 sırada yer alan havayolu arasında en yüksek büyüme oranına sahip olan Turkish Cargo, uluslararası hava kargo sektöründe 7'nci sıraya yükselerek, global pazar payımızı yüzde 4.1'e yükseltti.

UZAKDOĞU VE AMERİKA PAZARINDA BÜYÜYOR

Başarılı hava kargo markası, satılan tonaja göre; Güney ve Kuzey Amerika'da yüzde 17.1, Uzak Doğu Bölgesinde yüzde 14,1, G. Batı Avrupa'da yüzde 9.7, Ortadoğu ve G. Asya'da yüzde 4,7 ve Afrika'da yüzde 7.1 büyüme gerçekleştirerek, hava kargo hizmeti sağladığı tüm bölgelerde olumlu sonuçlar elde etti ve bu bölgelerdeki istikrarlı yükselişini sürdürdü.

Türk Hava Yolları'nın kargo taşıma kapasitesine ek olarak, kargo uçağı filosu ile 88 destinasyona direkt kargo uçuşu gerçekleştiren, mevcut altyapısı ve gerçekleştirdiği yatırımlarla sürdürülebilir bir büyüme sağlayan Turkish Cargo; mevcut uçuş ağında bulunan 300'den fazla destinasyonda, başarılı operasyonlarıyla kapasitesini artırmaya devam ediyor.

127 ülkede 321 destinasyona hava kargo hizmeti sağlayan Turkish Cargo, geniş hizmet yelpazesini ve operasyonel kabiliyetlerini, Türkiye'nin eşsiz coğrafi avantajlarıyla birleştirerek başarı çıtasını yükseltmeye devam ediyor.

QUITO'YU KARGO UÇUŞ AĞINA EKLEDİ

Turkish Cargo, uçuş ağını genişletmeye devam ediyor. Ekvador'un başkenti Quito'yu (UIO) direkt kargo uçuşu gerçekleştirdiği destinasyonlar arasına ekledi. Turkish Cargo'nun Boeing 777F kargo uçaklarıyla, haftada 2 gün gerçekleştireceği Quito seferlerinin ilkinin 7 Mart tarihinde, ISL–JFK–UIO-CUR-MST (İstanbul Havalimanı – New York JFK – Quito- Curaçao- Maastricht) hattında icra edilmesi planlanıyor.

TURKISH CARGO'YA YILIN EN HIZLI BÜYÜYEN HAVA KARGO MARKASI ÖDÜLÜ

Başarılı yükselişini sürdüren Turkish Cargo, Stat Times dergisinin düzenlediği Hava Kargo Mükemmellik Ödül gecesinde, yılın en hızlı büyüyen uluslararası kargo havayolu olarak; "En hızlı büyüyen uluslararası kargo havayolu" ödülüne layık görüldü.

Asya hava kargo pazarının en büyük ve en güvenilir etkinliklerinden biri olarak görülen Stat Trade Times ödülleri için, hava kargo sektöründen katılımcılar, acenteler, müşteriler ve global hava kargo sektör okuyucuları oy kullandı.

Hindistan'ın Mumbai şehrinde gerçekleşen ödül töreni dünyanın dört bir yanından sektör profesyonelleri ve hava kargo firmalarını buluşturdu. "En hızlı büyüyen uluslararası kargo havayolu" ödülünü, törene katılan Turkish Cargo personelleri ile birlikte aldı.

SEYHAN GÜLHAN
Lufian Lojistik
Grup Müdürü

Lojistik ve ERP

ERP kelimesi geçtiğinde birçok profesyonel gibi ilk aklımıza gelen bir progamdır.

Bu nedenle profesyoneller arasında bu konu konuşulduğunda hangi ERP'yi kullanıyorsunuz şeklinde sorular oluyor. Hangi ERP programı veya hangi ERP sistemini kullanıyorsunuz şeklinde soruyu çok az işittim.

ERP tek başına bir yazılım değildir, tek başına da bir süreç yönetimi de değildir. ERP, süreçlerin bir yazılımla desteklenmesi olgusudur.

Bill Gates birçok röportajında yazılımla verimliliğin %10-15 artırılabileceğini, oluşturulan süreçlerin ERP yazılımı ile desteklenmesinin ise çok daha büyük verimlilik oluşturacağını belirtmiştir.

ERP'nin tarihçesini araştırdığımda 1960'li yıllara dayanan ve malzeme ihtiyaç planlaması için yazılım kullanılmasıyla başladığını gördüm. Gelişen teknoloji ve ihtiyaçlara göre de kullanım alanı yaygınlaştı. Günümüzde ise bir işletmenin neredeyse tüm ihtiyaçlarını karşılayacak yapılar olarak karşımıza çıktı.

ERP'nin kurumlardaki önemini baz alarak iş hayatına cok şanslı başladığımı belirtebilirim. Çalışmaya başladığım şirket operasyonlar için bir ERP projesi başlatıyordu ve projenin operasyon yöneticiliği görevi ise tarafıma verilmişti. Proje ürünlerin barkod sistemine geçilerek online takip edilebilmesini sağlamaktı. Şu an çok basit olarak algınan bu durum 21 yıl öncesine gidildiğinde uzay teknolojisi denilebilecek bir projeydi ve 6 aylık geceli-gündüzlü amatör ruhla çalışmalar sonucunda proje başarıyla operasyona implante edildi. Lojistik ve Teknolojinin (ERP) bu buluşmasındaki çıktılar inanılmazdı. Operasyon verimliliği ve hızı öngörülerin de üzerine çıktı. Üst yönetimden duygusal bir teşekkür aldık.

İlk iş hayatında ERP'nin operasyona sağladığı katkıyı gördükten sonra ERP konusunda araştırmalar da bulundum ve birçok kurumda çalışmam nedeniyle birçok ERP'yi de kullandım. ERP'ler arasındaki ortak noktalar ve farkları yaşayarak-görerek öğrendim.

İyi bir Lojistik Yöneticisinin mutlaka iyi bir ERP mantığına sahip olması gerekir. İş hayatında birçok ERP projesinin içerisinde bulundum. Projede lojistik operasyonlarında olmasını talep ettiğiniz süreçlerin yapılamayacağına yönelik birçok danışmandan, yazılımcılardan geri bildirim gelir. Böyle durumla karşılaştığım zaman iki cümle ile açıklama getiriyorum.

1- '0' veya '1' kullanılmalı veya
2- IF 'A' olmazsa 'B' olmalı

Yaşadığım deneyimlerden yola çıkarak IT – Bilgi sistemlerinde çalışan iş arkadaşlarını hem takdir ettim hem de eleştirdim.

Özellikle ERP değişikliği projesinde canlıya geçişte bir süre kendimi kalp cerrahlarıyla meslektaş olarak hissediyordum. Devam eden operasyonlar içerisinde yeni bir uygulamayı canlıya taşırken operasyonu durdurmuyorsunuz en fazla bir parça yavaşlatıyorsunuz.

Başarılı geçiş sağlamış ve geçiş sonrası ciddi sorunlarla karşılaşılmamış ERP projesinin üyelerinin ödüllendirilmesi konusunda tereddüt olmamalıdır.

ERP projesi ile şirketin verimliliği, KPI analizi, süreçlerin kontrolü anlamında güç kazanılmıştır.

Ülkemizin bilgi teknolojileri alanında gelişmeye çok ihtiyacı var. Yazılım firmalarının, yerli yazılım kullanan şirketlerin bu alanı seçen öğrencileri destekleyecek politikalar üretilmesine katkı sağlamaları gereklidir.

DHL Express filosunu 6 yeni Boeing 777 kargo uçağı ile büyütüyor

DHL Express, bu yıl 6 yeni Boeing 777F-200 tipi kargo uçağı alıyor. 2020 içerisinde teslimatı tamamlanacak uçaklardan ilki, ilerleyen dönemde bu uçaklar için operasyon merkezi olarak kullanılacak olan Cincinnati/Kuzey Kentucky Uluslararası Havaalanı'na (CVG) indi. 2018 yılında DHL 14 yeni Boeing 777F sipariş etmiş, bunlardan dördü 2019 yılında teslim edilmişti; bu yıl altı uçak daha teslim edilecek ve geri kalan dört uçak da 2021 yılında hizmete alınacak. Yenileme işlemi, taşımacılık şirketinin kıtalar arası uzun mesafe uçuş filosunun topyekûn modernize edilmesi sürecinin bir parçası ve bu kapsamda eski uçakların yerini yenileri alıyor.

DHL Express CEO'su John Pearson, konuya ilişkin açıklamasında, "Bu yıl DHL Express ailesine yeni Boeing 777F uçakları katılacağı için heyecanlıyız. Kıtalar arası filomuzun modernizasyonu sayesinde, aynı anda hem giderek artan talebi karşılamaktaki kanıtlanmış becerimizi geliştirebiliyor hem ekolojik ayak izimizi iyileştiriyor hem de müşterilerimize üstün kalitede hizmet sunmaya devam edebiliyoruz. DHL, daima yenilikçi çözüm ve teknolojilerle birlikte anılan bir şirket olagelmiştir. Attığımız bu adımların; bir yandan tüm hızlı lojistik sektörünün ilerlemesini sağlarken bir yandan da bizi Strateji 2025 hedeflerimize yaklaştırdığını gerek iş ortaklarımızın gerekse müşterilerimizin gözleri önüne sermeye devam etmekten mutluluk duyuyoruz" diye konuştu.

CEVA Lojistik, Hamburg'da Airbus ile beş yıllık sözleşme imzaladı

CEVA Lojistik, Airbus için yedek parça ve bileşenleri yönetmek üzere beş yıllık bir sözleşme imzalandığını açıkladı. Şubat 2020'den itibaren CEVA, Almanya, Fransa, İspanya ve İngiltere de dahil olmak üzere Avrupa'daki diğer yerlerden yedek parça ve bileşenlerini yönetecek. 21 bin metrekarelik tesiste, CEVA önümüzdeki beş yıl içinde sitenin verimliliğini dönüştürmek ve geliştirmek için 20'den fazla iyileştirme projesi uygulamayı planlıyor. CEVA Lojistik, Airbus için teslim sürelerini, maliyetleri ve tedarik zinciri verimliliğini azaltacak projeler geliştirecek. Bu büyük programla CEVA Lojistik, havacılık ve uzay lojistiğinde varlığını daha da geliştiriyor. CEVA CEO'su Mathieu Friedberg: "CEVA'nın havacılık lojistiğindeki istisnai yetenekleri Airbus tarafından bu uzun vadeli sözleşmenin verilmesi ile tanındı. İki şirketimiz daha önce başka projeler üzerinde başarılı bir şekilde birlikte çalıştı ve CEVA'nın bu sektördeki uzman bilgisinin derinliği, operasyonel ve teslimat çözümleriyle birlikte bu yeni işi güvence altına almanın anahtarı oldu. "

GEFCO VISIBILITY freight forwarding işlemlerini kolaylaştırıyor

GEFCO Grubu, WiseTech Global tarafından geliştirilen güvenli ve özelleştirilmiş web portalı GEFCO VISIBILITY ile müşterilerini destekliyor. Bu web portal ile kullanıcılar rezervasyondan faturalandırmaya kadar tüm nakliye işlemlerinde gönderilerini yönetebilecekler.

WiseTech Global, uluslararası ve yerel lojistik endüstrileri için global bulut tabanlı yazılım çözümleri geliştiricisi. Amiral gemisi ürünü CargoWise One ise tedarik zinciri genelinde entegrasyonu, otomasyonu ve iletişimi geliştirmek için lojistik şirketlerine kapsamlı çözümler sunuyor.

GEFCO Visibility çözümü ile GEFCO, müşterilerinin nakliye yönetimini basitleştirmelerini ve ekosistemleriyle daha etkin şekilde iş birliği yaparak iş süreçlerini kolaylaştırmalarını sağlıyor. Bu çözüm, müşterilerin hava, deniz, karayolu veya demiryolu gönderilerini sadece birkaç tıklamayla yönetmelerine ve günlük gönderilerinin durumunu standart kilometre taşları veya kullanıcının iş ihtiyaçlarına uyarlanmış şekilde izlemelerine olanak veriyor.

ROBERT T. ATEŞ
NORDEX Group Bölgesel Lojistik Müdürü
E-mail: tates@nordex-online.com / Instagram: Robert_ates

BELÇİKA'NIN LOJİSTİK FALI

Avrupa komusyonu tarafından hazırlatılan ''Avrupa Birliği içinde hareketlilik ve nakliye – varolan trendler ve kullanımlar'' başlıklı rapor, özellikle en büyük ticaret ortağımız olan birliğin yakın gelecekte demiryolu taşımacılığına yapacağı yatırımlarla ilgili kapsamlı bilgileri paylaşmaktadır.

Raporun hazırlanış amacı Avrupa Birliği'ndeki ulaştırma sektörü için temel zorlukları belirlemek, iyi işleyen bir ''Tek Avrupa Ulaştırma Alanı'' oluşturmak, Avrupa'yı modern, çok modlu, güvenli ulaşım altyapısı ağlarıyla bağlamak ve düşük emisyonlu hareket kabiliyeti kazanmayı içeriyor. Avrupa Birliği 2015 yılında Paris'te yapılan ''Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'' içinde yer alan maddeleri imzaladı ve bu bağlamda aksiyonlar almaya başladı. Bunun aksine Amerika Birleşik Devletleri, 1 Haziran 2017 tarihinde başkan Donald Trump'ın yaptığı açıklamayla birlikte Paris Anlaşmasından çekileceklerini bildirdi. Bu açıklama takip ettiğimiz üzere büyük tepki gördü.

Paris Anlaşmasının iklim değişikliğiyle mücadele maddelerinde;

» Uzun dönemde, küresel sıcaklık artışının sanayileşme öncesi döneme göre 2 derecenin altında kalmasının sağlanması (hatta bununda 1.5 derece altında kalınmaya çalışılacak),

» Sera gazı salınımının küresel seviyede azalma eğilimine geçirilmesi,

» Anlaşma yürürlüğe girdikten itibaren bilimin elverdiği her türlü olanağının kullanılarak sera gazı salınımını azaltacak her türlü önlemin kısa sürede devreye alınması,

Bu anlaşmada bilinmesi gereken bir diğer konuda anlaşmayı imzalayan devletlerin geri çekilmeleri durumunda bir cezaya çarptırılmıyor olmalarının amaçlanıyor olması.

''Avrupa Birliği içinde hareketlilik ve nakliye – varolan trendler ve kullanımlar'' başlıklı raporu bu kapsamdaki süreçleri ölçümlemek ve ortaya çıkabilecek olumsuzlukları öngörerek azaltmak için önemli bir pusuladır. Rapor, sosyal bir bakış açısından, ulaşımın satın alınabilirliği, güvenilirliği ve erişilebilirliği gibi kilit öneme sahip konuları da derinlemesine inceliyor. Elektrik enerjsi ile çalışan demiryolu taşımacılığının Avrupa Birliği'nin sürdürülebilir büyümesini sürdürmesi için önemine vurgu yapılıyor.

Antwerp Limanı, Rotterdam Limanının hemen ardından Avrupa kıtası içinde en çok kargo elleçlenen ikinci limandır. Kuzey denizine giriş yapan büyük çapta ticaret malzemeleri buradan tüm kıta ülkelerine ve hatta Türkiye'ye dağılır. Eğer Belçika içinde seyahat edecekseniz saatlerinize çok dikkat etmelisiniz. Bu yoğun taşıma yapılan güzergah üzerinde yakalanacağınız trafik yoğunluğu İstanbul'u mumla aratabilir.

Benim de kadrosunda yer aldığım dünyanın birçok önde gelen markası bu hat üzerinde yer alır ve EMEA* distrubisyonlarını burada konuşlandırarak yönetir.

Raporda yük taşımacılığının bu denli yoğun olduğu ülkede karayolunun demiryollarına oranla ağırlıklı kulllanılmasının önemli bir sorun olduğunun altı çiziliyor. Eskiden kanallar üzerinden yapılan taşımacılık bir miktar dengeleyici görevi görmüşse de, artan yük taşımacılığı artık bu vazifesini yerine getirmesini engelliyor.

Özellikle 2014 yılında yapılan önemli reformlarla birlikte demiryolu yük taşımacılığı ile ilgili bir çok alt yapı faliyetlerini başlatan Belçika bir dönüşüm süreci içinde. Belçika ulaşım altyapısının kalitesi, Avrupa Birliği'nin ulaşım alt yapısı ile bütünleşmiş olması ve limanlarından gelen gücüyle birlikte bu dönüşümünü başarıyla tamamlayacaktır. Zaten Belçika'nın lojistik performans endeksi'nde 3. sırada olması bunun net bir göstergesidir.

Yük taşımasında demiryollarımızı öncelikli kullandığımız günlerde görüşmek dileğiyle.

*** Orijinal adının sıkça kullanılan kısaltmasıyla EMEA, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'yı ifade eden kısa bir terimdir. Terim, kurumlar ve hükümetler, pazarlama ve iş dünyası tarafından kullanılır.**

Lojistik sektörü PARÇALI BULUTLU

KPMG Türkiye, 'Sektörel Bakış 2020 – Taşımacılık ve Lojistik Raporu'nu yayımladı. Rapora göre küresel ticaretteki korumacı eğilimler, Brexit belirsizliği, ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşları nedeniyle 2018 ve 2019'u hayli fırtınalı geçiren lojistik sektörünü 2020'de güneşli günler beklemiyor. Bu yıla ilişkin düşük küresel büyüme beklentileri, sektörün önündeki en büyük engel olacak.

KPMG Türkiye'nin hazırladığı 'Sektörel Bakış 2020' serisinin taşımacılık ve lojistik sektörünü ele alan raporu yayımlandı. Rapora göre, uzun vadede büyük bir gelişim alanı barındıran ve potansiyeli bulunan sektör, kısa vadede önemli zorluklarla mücadele etmek durumunda. 2020 başı itibarı ile küresel ticaretteki korumacı eğilimin bir miktar gevşemesine, Brexit'in daha öngörülebilir olmasına, Çin ile ABD arasında ticaret anlaşması ilk fazının imzalanmasına rağmen 2020'de sektör kırılganlık seviyesini koruyacak görünüyor.

KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner, uzun vadede büyük bir gelişim alanı barındıran ve potansiyel taşıyan sektörün, kısa vadede ise bazı önemli güçlüklerle mücadele etmek durumunda olduğunu söyledi. Öner şöyle konuştu: "Küresel ticaretteki korumacı eğilim ve politikaların güç kazandığı son dönemde sektörün genel görünümü de ticaret hacmi ile birlikte hareket ediyor. Yine de 2019'un son günlerinde anlaşmasız Brexit ihtimalinin neredeyse ortadan kalkması ve 2020'nin ilk haftalarında ABD ile Çin arasında imzalanan anlaşma en kötü günlerin geride kalabileceğini işaret etse de küresel durgunluk ihtimali ufuktaki kara bulutların dağılmasını engelliyor. Veriler, dünya ticaret hacminde 2018'de başlayan daralmanın 2019'da derinleştiğini gösteriyor. Yılın ikinci yarısından sonra başlayan toparlanma olumsuz havayı biraz dağıtsa da dünya ticaret hacminin 2010 yılından bu yana yüzde 24'lük artış gösterdiğini hatırlamakta fayda var."

Yavuz Öner

Öner, Türkiye'deki sektörü değerlendirirken "Türkiye, benzersiz coğrafi konumu ile taşımacılık ve lojistik sektöründe öncü konuma gelebilecek doğal altyapıya sahip. Diğer yandan, fiziki altyapı ve yatırımların eksikliği ile görece dar kalifiye insan kaynakları sebebiyle yeterli miktarda yatırımcı çekilemiyor. Sonuç olarak da bu büyük potansiyel bir türlü hayata geçemiyor. Küresel kriz sonrası sektör dalgalı bir seyir izledi. Bu seyrin temelinde maruz kaldığımız jeopolitik riskler ile önemli ticaret ortaklarımızın ekonomik performansları yatıyor" dedi.

Sektörel Bakış 2020 – Taşımacılık ve Lojistik Raporu'ndan yansıyan başlıklar şöyle;

Dünya Bankası'nın iki yılda bir yayımladığı Lojistik Performans Endeksi'nde ilk sıraları küresel ticarette söz sahibi olan gelişmiş ekonomiler alıyor. 160 ülkenin bulunduğu 2018 tarihli listede Türkiye 47'nci sırada bulunuyor. Türkiye 2012'de listenin 27'nci sırasındaydı. 2014'te 30, 2016'da 34'üncü sırada olan Türkiye'nin gerilemesi dikkat çekiyor.

Gerek küresel gerekse bölgesel gelişmeler, Türkiye'de sektörün istikrarlı büyüme performansı yakalamasını engelliyor. Korumacı küresel ticaret politikaları, AB'nin büyüme sorunları, Brexit süreci, Ortadoğu'da devam eden çatışmalar ve normalleşemeyen hayat ülkemiz taşımacılık ve lojistik sektörünün gelişmesini ciddi oranda sınırlıyor.

2000'li yılların ilk 10 senesinde GSYH'den aldığı pay yüzde 9 olan sektör, 2011-2018 döneminde yüzde 8,1 ortalama ile seyretti.

BORÇLULUK ORANI DÜŞÜK

Yüksek yatırım maliyeti ve uzun vadeli dönüşleri sebebiyle ortalamalardan daha uzun vadelerde borçlanma

gereksinimi olan sektör, bu imkanın kısıtlanması ile borç yükü anlamında yatay seyre girdi. Yabancı para borçlanabilme kabiliyetleri, sektör oyuncularına önemli bir avantaj sağlamakla birlikte, TL'deki değer kaybı kredi hacminde artış olarak yansıyor. Sektör oyuncularının yabancı para gelirlerinin varlığı ise kur riski ve olası yüklere karşı koruma kalkanı niteliğinde. 2019 Kasım ayı itibarıyla toplam krediler içindeki payı yüzde 5 olan sektör, GSYH payı ile kıyaslandığında aşırı borçlu görünmüyor.

YABANCI YATIRIMCI İLGİLİ

Türk taşımacılık ve lojistik sektörünün son yıllardaki zayıf performansına rağmen uzun vadedeki yüksek potansiyeli, yabancı yatırımcıların ilgisini çekiyor. Son iki yılı sıkıntılı geçen altı yıllık sürede 5 milyar dolar yatırım çeken sektörün, bu dönemde doğrudan yabancı yatırımlardan aldığı pay ise ortalama yüzde 2 seviyesinde.

DENİZYOLU AÇIK ARA ÖNDE

Dış ticaret verilerine göre, sektörde ihracatta yüzde 62 ile denizyolu taşımacılığının ağırlığı göze çarpıyor. İthalatta denizyolunun payı ise yüzde 54. Hem ihracat hem de ithalat tarafında tartışmasız lider olan denizyolu taşımacılığını, payı son 10 yılda yüzde 41,5'lerden yüzde 28,5'lere gerileyen karayolu taşımacılığı izliyor. Bu iki taşımacılık yöntemi, toplam hacmin yüzde 90'ından fazlasını karşılıyor.

GALATAPORT'LA HESAPLAR DEĞİŞECEK

Denizyolu ile yolcu taşımacılığında ise 2012 yılı ile başlayan sert düşüş devam ediyor. 2005-2015 döneminde ortalama olarak 1.400'ün üzerinde gemi ve 1,65 milyon yolcudan bahsedilirken 2016-2019 Kasım döneminde bu ortalamalar sırasıyla 369 gemi ve yaklaşık 360 bin yolcu olarak gerçekleşti. 2018 ise tarihi dip seviye olarak kayıtlara geçti. 2018 yılında 247 olan gemi sayısı 2019 Kasım sonu itibarıyla 328, 214 bin olan yolcu sayısı ise 284 bine yükseldi.

Özellikle Galataport'un 2020'nin ikinci çeyreği ortalarında kruvaziyer gemi turizmine açılacağına dair yapılan hesaplar; İstanbul özelinden başlayan kruvaziyer turizmine yönelik iyimser beklentiyi destekleyen en önemli faktörlerden biri. Yine Yenikapı'da planlanan Ana Kruvaziyer Limanı'nın devreye alınmasının, İstanbul'u Akdeniz çanağındaki en önemli üç duraktan biri yapabileceğine dair güçlü bir kanı var.

HAVAYOLUNDA DIŞ HAT ZİRVEDE

Türkiye'de havayoluyla taşınan mal miktarı 2019'da ciddi oranda daralsa da son 20 yılda havayolu ile taşınan yolcu sayısında kayda değer büyüme gerçekleşti. Sektör, turizm açısından oldukça sıkıntılı geçen 2016 ve ekonomik endişelerin tavan yaptığı 2019 dışında, neredeyse her yıl çift haneli oranlarda büyüdü. 2016'da yüzde 4 seviyesinde olan daralma 2019'da yüzde yüzde 0,8 seviyesinde gerçekleşti.

2019'da iç hatlarda taşınan yolcu sayısı yüzde 11,3 daralarak 100,1 milyon kişi olurken, dış hatlarda taşınan yolcu sayısı yüzde 11,4 artarak 108,7 milyon seviyesine ulaştı. 2019'da toplam taşınan yolcu sayısı böylelikle 208,8 milyon kişi olurken (2018: 210,5 milyon), dış hat yolcu sayısı 2012'den bu yana ilk kez iç hatların önüne geçti.

2020 BEKLENTİLERİ

Zorlu geçen 2018-2019'den sonra, ekonomik aktivitede yeniden canlanma beklentileri, küresel ticaretteki korumacı adımların bir miktar gevşemesi ve Brexit'in daha öngörülebilir olması; 2020'yi lojistik sektörü açısından potansiyeli daha yüksek bir konuma yerleştiriyor. Yine de mevcut kırılganlık seviyesi ve küresel politik gelişmeler sektörün görünümündeki ana belirleyici unsurlar olacak.

2020 yılında düşük küresel büyüme beklentileri sektörün önündeki en büyük engel olmaya aday. Yatırım maliyetlerinin yüksekliği ise potansiyel büyümeyi dış kaynaklara bağımlı hale getiriyor.

Makroekonomik görünüm görece iyi olmakla birlikte, sektör oyuncularının 2020 beklentileri daha kötümser. Sektör oyuncularının yaklaşık yüzde 70'i bu yıl büyüme beklemiyor. Yatırım planı yapanların oranı yüzde 60 seviyelerinde. Yatırım bütçelerinin yaklaşık yüzde75'inin ise teknoloji odaklı yatırımlara yönelmesi bekleniyor.

Perakendedeki beklentiler dikkate alındığında, Türkiye'de e-ticaret ağırlık kazanmaya devam edecek. Önümüzdeki dört yılda perakende faaliyetlerinin yüzde 40'ı e-ticaretten gelecek. Bu da güçlü altyapı hizmetlerini, dolayısı ile lojistik ağdaki büyümeyi destekleyecek. Bu artışa paralel kargoya ihtiyaç yükselmeye devam edecek. Mevcut büyüme hızları ile e-ticarete hizmet üretme noktasında kargo şirketlerinde bir dönüşüm kaçınılmaz olacak. Sektörün güçlü oyuncularında, kimi yeni stratejilerin ortaya konulması adına sistem arayışları 2020'de kendini daha çok gösterecek.

KORONAVİRÜSÜNÜN OLUMSUZ ETKİSİ ALTINDA

Taşımacılık koronavirüsünden en çok etkilenen sektörlerin başında geliyor. Uluslararası Hava Taşımacıları Birliği (IATA), koronavirüs salgını nedeniyle küresel hava taşımacılığı talebinin on yılı aşkın bir yıldan bu yana ilk kez düşeceğini tahmin ediyor. Düşüş oranının ise yüzde 0,4 olacağı öngörülüyor. Bu durumun, küresel havayolu şirketlerine en az 29 milyar dolar zarar olarak yansıması bekleniyor. En büyük zararın ise 12,8 milyar dolar ile Çin merkezli havayolları tarafından kaydedileceği tahmin ediliyor.

Lojistiğin geleceği olarak görülen e-ticaret de koronavirüsünün olumsuz etkisi altında. PttAVM.com'a göre, koronavirüs salgını öncesi Çin'den Türkiye'ye günlük 100 bin adet küçük kargo gelirken, bu sayı bugünlerde 10 binlerin altına geriledi. Bu durum, Çin'den Türkiye'ye gelen kargolarda yüzde 90'lık çok ciddi bir azalmaya işaret ediyor.

Diğer yandan, bu gelişmeler ışığında tedarik zincirinin yeniden şekillendiğini söylemek mümkün. Çin'e alternatif olacak pazar arayışları, sektörde kısmi bir dengelenmeyi de beraberinde getirebilir.

Nil Tunaşar

Lojistik sektörünün DİNAMİZMİ beni cezbetti

Tıp, hukuk, mimarlık mı derken kendini lojistik sektöründe bulan Transorient Yönetici Ortağı Nil Tunaşar, "Fırsatlar ve koşullar bu sektöre girişimi sağladı. Ancak lojistik sektörünün dinamizmi ve geniş çalışma alanı beni cezbetti. Lojistik sektöründe mutfağınızda malzeme olarak tüm dış ticaret, alan olarak ise tüm dünya var. İyi bir aşçı iseniz orijinal ve lezzetli sonuçlar çıkartmak için sonu gelmez fırsatlar elde ediyorsunuz." diye konuştu.

Ülkemizdeki çok az sayıdaki kadın yöneticiden birisiniz. Öncelikle eğitim hayatınızdan bahsedebilir misiniz? Hangi okullarda okudunuz? Nasıl bir öğrenciydiniz?

Tevfik Fikret Lisesinde Fransızca başlayan eğitimime Yenişehir Kolejinde İngilizce olarak devam ettim. Ardından Hacettepe Üniversitesinde İngilizce Dili ve Edebiyatı bölümünde okudum. Lisede oldukça haylaz bir öğrenci olduğum söylenebilir. Arkadaşlarımdan kalan vakitlerde dersleri dinler, çalışmayı ve ödev yapmayı sevmezdim. Ancak matematiği ve biyolojiyi çok severek okudum. Üniversiteye geldiğimde biraz durulmuştum.

Üniversiteden mezun olduğunuz bölüm, isteyerek tercih ettiğiniz bir bölüm müydü? Neden bu alanda eğitim almak istediniz? Çocukken kariyer planlarınız nasıldı? Hangi mesleği yapmak isterdiniz?

Küçük yaşlardan beri cerrah olmak istedim. Bu mesleğin manevi tatminin en üst düzeyde olduğu meslek olduğunu düşündüm hep. Ancak iyi bir cerrah olabilmek için neredeyse yaşamınızın yarısını adamanız gerektiğini fark ettiğimde mimarlık ile hukuk arasında kararsız kaldım. Hukuku halen kuvvetle içimde taşıdığım adalet duygusu nedeniyle istedim. Ancak hukuk okumuş olan babam dünyada avukatlık mesleğinin Amerikan filmlerindeki gibi icra edilmediğini anlattığında bu idealden de vazgeçtim. Sanırım o dönemlerde herhangi bir disipline girmekte zorlanıyordum.

MUTFAĞINIZDA MALZEME OLARAK TÜM DÜNYA VAR

Lojistik sektörünü neden seçtiniz? Bu sektörde kadın olarak yer almanın avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Lojistik sektörünü seçmedim. Fırsatlar ve koşullar bu sektöre girişimi sağladı. Ancak lojistik sektörünün dinamizmi ve geniş çalışma alanı beni cezbetti. Lojistik sektöründe mutfağınızda malzeme olarak tüm dış ticaret, alan olarak ise tüm dünya var. İyi bir aşçı iseniz orijinal ve lezzetli sonuçlar çıkartmak için sonu gelmez fırsatlar elde ediyorsunuz. Bu sektörde kadın olarak yer almanın en büyük avantajı az sayıda kadın olduğundan kolay akılda kalıyor olmanız. Birçok sektörde olduğu gibi lojistikte de kadın olmanın getirdiği önseziler ile fırsat ve tehditleri fark etmek daha kolay

oluyor. Kadın olmanın dezavantajını yaşamadım diyebilirim.

IKIGAI'NİZİ BULMALISINIZ

Bir kadın olarak kariyer basamaklarını tırmanırken ne gibi engeller yaşadınız? Lojistik sektöründe başarıyı yakalamak için kadın meslektaşlarınıza neler önerirsiniz?

Kadın olarak değil ama insan olarak iş yaşamının en zorlu alanlarından birisini insanlar arası etkileşim ve iletişim olarak tanımlayabilirim. Japonların Ikigai adlı bir felsefesi var. Türkçe'ye çevrildiğinde sabahları uyanma nedeniniz anlamına geliyor. Bir şeyi severek yapacaksınız, iyi yapabileceksiniz, hem size para kazandıracak, hem de dünyanın bu yaptığınız şeye ihtiyacı olacak. Tüm kadınlara ikigailerini aramalarını tavsiye ediyor ve bulmalarını diliyorum. Çünkü ikigainizi bulduğunuzda hem mutlu hem de başarılı oluyorsunuz.

Görevinizi yerine getirirken nelere dikkat ediyorsunuz? Nasıl bir yönetim modelini benimsiyorsunuz? Ayrıca size göre kadın yönetici ile erkek yönetici arasındaki farklar nelerdir? Bahsedebilir misiniz?

Görevimi yerine getirirken konu yeni projeler ise mutlaka kısa orta ve uzun dönem planlar yaparım. Veri toplamanın ve riski ölçebilmenin kritik önemine inanırım. Ekip çalışmasını, çok sesliliği, fikir almayı ve interaktif yönetimi severim. İş yaşamında cinsiyet ayırımı yapmayı doğru bulmuyorum. Ancak kadın yöneticilerin detaylara önem verdiklerini ve eş zamanlı olarak birden fazla konuya odaklanabildiklerini görüyorum. Sonuç odaklı iş üretebilen kadın yöneticiler için bu iki nitelik avantaj olabiliyor.

8 ÜYENİN 5'İ KADIN

"Sektörde kadın çalışanların artması için özellikle bir çabamız yok. Ancak kuvvetli sezgileri, yüksek azimleri, uzun süreli konsantrasyon yetenekleri, detaylara gösterdikleri özen ile kadınlar pozitif ayırımcılığa gerek kalmaksızın doğal olarak iş yaşamında hak ettikleri yerleri alıyorlar, en azından bizim şirketimizde durum böyle. Şirketimizin üst düzey yönetimini oluşturan strateji kurulumuzun 8 üyesinin 5 i kadın. Transorient beyaz yaka ekibinin % 42 si kadınlardan oluşuyor."

KADINLARA FIRSAT EŞİTLİĞİ TANIMALIYIZ

Ülkemizde birçok kadın, eğitim-öğretim imkânlarından ve çalışma hakkından yoksun bırakılıyor. İş hayatına girdiğinde ise ayrımcılık ve gelir adaletsizliği gibi birçok sorunla karşılaşabiliyor. Türkiye'de kadının toplumdaki ve iş dünyasındaki bu konumunun değişmesi sizce nelere bağlı?

Tüm kadınlarımız maddi bağımsızlığını kazanmanın önemini kavramalı ve bu yönde ilerlemeli. Tabii ki farkındalığın hemen ardından yeterli eğitimin edinilmesi geliyor. Eğitim ailede başlıyor, eğitim kurumlarında sürüyor, sonrası ise size kalıyor. Toplumun her kademesinde bu konuda farkındalık gelişmeli. Biz yöneticiler durumun farkına vararak ve toplumsal sorumluluk bilincimiz ile kadınlara fırsat eşitliği tanımalıyız. Gelişmelerine katkıda bulunmalıyız, iş yaşamında kadınlara fırsat eşitliği tanıyarak iş adaptasyonunu kolaylaştırmalıyız ve bunu sürdürebilir kılmalıyız.

İKİ HAYALİM VAR

Biraz da özel yaşamınıza değinelim. Boş zamanlarınızda neler yapmaktan hoşlanırsınız? Hobileriniz nelerdir?

Boş zaman – öyle bir zaman dilimi mi var? Yoğun iş yaşamı, aileye ayrılan zamanlar dışında çok az zaman kaldığını söyleyebilirim. Bu zamanlarda da pilates ve yürüyüş yaparak sağlığımı korumaya, kitap okumaya, dostlarıma vakit ayırmaya çalışıyorum. Yakın zamanda piyano çalmak ve bir dil öğrenmek gibi iki hayalim var.

Damla Alışan

FIRSAT EŞİTLİĞİNİ şirket politikası ile destekliyor

Kadınların iş yaşamında karşı karşıya kaldığı sorunlara yönelik Toplumsal Cinsiyet Politikası, Fırsat Eşitliği Politikası ve Şiddete Sıfır Tolerans Politikası ile Alışan Lojistik'te uzun süreden bu yana bir şirket politikası oluşturduklarını belirten Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, Birleşmiş Milletlerin küresel bazda yürüttüğü Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne imza atan ve onları rehber edinen tek lojistik şirketi olduklarını söyledi.

Sayın Damla Alışan, öncelikle sizi ve Alışan Lojistik'i kısaca tanıyabilir miyiz?

Lise eğitimimi Saint Benoît Fransız Lisesi'nde tamamladıktan sonra İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Sonrasında bir süre ABD'de bulunarak eğitimime devam ettim. İş yaşamına, reklam dünyasında adım attım. Yönetici olarak ayrıldığım reklam ajansı hayatım, 1996 yılından bu yana aile şirketimiz olan Alışan Lojistik A.Ş.'de sürmektedir. Yönetim Kurulu Başkan yardımcısı olarak yürüttüğüm görevimin yanı sıra UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) ve ECTA (Avrupa Kimyasal Taşıma Derneği) Yönetim Kurulu Üyeliği, DEİK Lojistik İş Konseyi Başkan Yardımcılığı görevlerini de üstlenmiş durumdayım. Ayrıca, KTTD (Kimyasal Taşıma Araçları Temizleyicileri Derneği) Yönetim Kurulu'nun da kurucu Başkanlığı görevini çok uzun süre sürdürdükten sonra yakın zamanda bir çalışma arkadaşıma devrettim.

Alışan Grup Şirketleri'nin lokomotif şirketi olan Alışan Lojistik A.Ş. 1 Nisan 1985 yılında Yönetim Kurulu Başkanı M. Ertuğrul Alışan tarafından İstanbul'da kuruldu.

Türkiye pazarının en önde gelen lojistik hizmet sağlayıcılarından biri olan Alışan kısa zamanda Hızlı Tüketim Malları ve Kimyevi Maddeler Lojistiği alanında pazar lideri olmayı hedeflemiştir.

2000'li yılların başından bu yana kız kardeşim Yonca Alışan ile benim tarafımdan yönetilmekte olan Alışan, son 6 yıldır Fortune 500 şirketler sıralamasında hızla yukarıya tırmanmakta; uluslararası taşımacılıkla başlayan yolculuğuna, Alışan Sigorta ve Aracılık Hizmetleri A.Ş. Alta İnşaat, Alışan Lojistik gibi farklı alanlarda çözümler üretebilen şirketleri ve hizmetleri katarak yoluna devam etmektedir.

Sürekli büyüme ve gelişmeyi hedefleyen şirketimiz, 2005 yılında Türkiye'nin ilk tanker ve "Tank Konteynır Temizleme Tesisi" olan ALIŞAN - Den Hartogh Şirketi'ni kurmuş olup; T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan belgeli iki Ar-Ge merkezi ile sektörde inovatif gelişmelere de imza atmaya devam ediyor.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE KADINLAR İÇİN FIRSATLAR VAR

Siz lojistik gibi görece erkek odaklı bir sektörde yönetici olarak çok güçlü bir kadın imajı çiziyorsunuz, bu konuma gelmek zorlu bir yol muydu?

Lojistik, iş dünyasındaki en dinamik sektörlerden biridir. Belirli kuralları olsa da yaşayan, canlı bir sektör olduğunu düşünüyorum. Bu durum da ciddi takip, koordinasyon ve organizasyon gerektiriyor. Bu noktada kadın yöneticiler ön plana çıkıyor. Büyük çoğunluğunu erkeklerin oluşturduğu sektörde başarının yolunun, uyum ve iş arkadaşları ile doğru iletişimden geçtiğine inanıyorum. İşini sahiplenebilecek olan kadınlar için bu sektörde yer almanın kaçırılmaması gereken bir fırsat olduğu düşüncesindeyim. Kadınlar, güçlü önsezileri, sorumluluk duyguları, kolay iletişim kurmaları ve sabırlarıyla iş dünyasında avantaj sağlıyor. İşinizi biliyor ve bunu karşı tarafa hissettiriyorsanız, cinsiyetinizle ilgilenilmiyor, aksine cinsiyet farkı olmaksızın size saygı duyuluyor. Sonuç olarak çoğu zaman erkek yöneticilere göre avantajlı olduğumu bile düşünüyorum.

Toplumun beklentileriyle uyumlu olarak refah ve mutluluğu sağlayan, sağlık, güvenlik, eğitim ve çevreye karşı sorumlu bir kuruluş olmayı gözeten anlayışla ve çalışanlara önem veren bir yaklaşımla hizmet ve üretim, günümüzün temel anlayışı olarak öne çıkıyor. Bu bir ekip işi, her kademede çalışan bizim için çok önemli. Bu yüzden çalışan memnuniyetine ve performans değerlendirmeye çok önem veriyorum. İnsanın mutlu olduğu yerde başarılı olacağı düşüncesindeyim. Detaycılığımızın, empati ve çok yönlü düşünebilme yeteneğimizin, biz kadın yöneticileri farklı kılan özellikler olduğuna inanıyorum.

İLK İSTİF MAKİNE OPERATÖRÜ KADIN ALIŞAN'DA YETİŞTİ

Sektörünüz ve şirketinizdeki kadın istihdamı konusunda kısaca bilgi verir misiniz?

Alışan Lojistik olarak Toplumsal Cinsiyet Politikası, Fırsat Eşitliği Politikası ve hatta Şiddete Sıfır Tolerans Politikamız ile şirket içinde uzun süreden bu yana bir şirket politikası oluşturmuş durumdayız. Zira şirketimiz içinde kadın çalışan oranı 2019 yılında %21 artmıştır; 2020 hedefimiz ise %23'dür. Sektörde kadın olmak güç, ama bizlerin isteyip de başaramayacağı hiç bir şey yok. Örneğin Lojistik Sektöründe ilk istif makine operatörü kadın bizim bünyemizde yetişti.

Ayrıca, kadının eğitimini sonsuz destekliyoruz. Bu doğrultuda, şirketimizin yaşadığı Gebze Bölgesi'nde Ayşe Sıdıka Alışan İlköğretim Okulu'nu açtık. Ayrıca, son olarak geliştirdiğimiz "Alışan Mutluluk Taşıyor" projesi ile Doğu'daki kız çocuklarına destek projeleri üretiyoruz.

BM'NİN KADININ GÜÇLENMESİ PRENSİPLERİ'NE İMZA ATTIK

Kadınların iş yaşamına ya da sektörünüze kazandırılması adına çalışmalar yürütüyor musunuz ya da bu konuda neler yapılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Lojistik sektöründe erkek egemen imaj son yıllarda kadın yöneticilerin çoğalmasıyla değişim göstermeye başladı. Kadınların her sektörde olduğu gibi lojistik alanında da önemli başarılara imza attıklarını gözlemliyoruz. Kadınların daha ayrıntıcı, titiz ve sabırlı olmaları işe farklı bir yaklaşım kazandırıyor. Biz Alışan olarak kadın istihdamına büyük önem veriyoruz. Bu çerçevede son olarak, Birleşmiş Milletlerin küresel bazda yürüttüğü; kadınların tüm sektörlerde ve her düzeyde, ekonomik yaşamın içinde yer almalarını ve güçlenmelerini hedefleyen, özel sektörün küresel ve en önemli girişimlerinden biri olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne imza atan ve onları rehber edinen tek lojistik şirketi olduk.

Ebru Metinoğlu Demirel

Kadınlara yönelik önyargılar kalktığında ŞARTLAR EŞİTLENECEKTİR

İstanbul Üniversitesi Deniz Ulaştırma ve İşletme Mühendisliği bölümünden mezun olan Batı Nakliyat Genel Müdür Yardımcısı Ebru Metinoğlu Demirel, "Kadınların iletişim, problem çözme ve stres yönetimi gibi yetkinliklerinin yüksekliğinden dolayı lojistik sektöründe çok başarılı olduklarını" söylüyor. Demirel, bilgi, sorumluluk, adalet ve liyakatin değerlendirildiği bir iş ortamında yöneticinin ya da çalışanın cinsiyetinin ikinci planda kalacağını vurguluyor.

Ülkemizdeki çok az sayıdaki kadın yöneticiden birisiniz. Öncelikle eğitim hayatınızdan bahsedebilir misiniz? Hangi okullarda okudunuz? Nasıl bir öğrenciydiniz?

Ortaöğretim ve lise hayatım İzmir'de geçti. İstanbul Üniversitesi Deniz Ulaştırma ve İşletme Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Mühendislik kız öğrenciler tarafından çok fazla tercih edilmeyen bir meslektir, hele ki benim okuduğum bölümde bu tercih çok daha azdı. Her ne kadar son yıllarda denizcilikte kadınların da aktif olarak rol aldığını görüyorsak da maalesef asırlardır denizcilik mesleği erkek işi olarak görülmüştür.

Üniversiteden mezun olduğunuz bölüm, isteyerek tercih ettiğiniz bir bölüm müydü? Neden bu alanda eğitim almak istediniz?

Mezun olduğum bölüm denizcilik sektöründe armatör, acente, forwarderlık, brokerlik, tersane, liman işletmeciliği gibi birçok alanda çalışmak üzere işletme mühendisliği eğitimi vermektedir. Sektörde genel olarak bizden önce yaptığımız işi deniz hayatını bırakmış kaptanlar yapmaktaydı. En hızlı büyüyen sektörlerden birisi olan lojistikte eğitimli personele ihtiyaç duyulmaktaydı. Sektörde bu konuda eğitim veren ilk üniversite ve bölüm olduğu için, okuduğum bölümü mezun olduktan sonra iş olanağının yüksek olması sebebiyle tercih etmiştim. Yıllar geçtikçe ne kadar doğru bir tercih yaptığımı da anladım. Şu anda üniversitelerin birçoğunda DUİM ve Lojistik bölümleri açıldı ve sektörde eğitimli personel oranı gün geçtikçe artıyor.

Lojistik sektörünü neden seçtiniz? Bu sektörde kadın olarak yer almanın avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Eğitimini gördüğü alanda çalışan nadir insanlardan birisi olduğum için kendimi şanslı görüyorum. Her ne kadar denizcilik kökenli olsam da yıllar içerisinde lojistiğin her alanında kendimi geliştirebilme imkânım oldu. Lojistik erkek egemen bir sektör olsa da kadınların iletişim, problem çözme ve stres yönetimi gibi yetkinliklerinin yüksekliğinden dolayı lojistik sektöründe çok başarılı olduklarını düşünüyorum. Erkek egemenliğine rağmen başarılı olduğunuz zaman cinsiyetçi yaklaşımlardan uzaklaşıyorsunuz.

EN BÜYÜK ÖNYARGI KADINLARIN KENDİSİNDE

Bir kadın olarak kariyer basamaklarını tırmanırken ne gibi engeller yaşadınız? Lojistik sektöründe başarıyı yakalamak için kadın meslektaşlarınıza neler önerirsiniz?

Kariyer basamaklarında ilerlerken öncelikle toplumsal önyargılarla savaşmak zorunda kalıyorsunuz. Ataerkil toplum bakışında büyük bir şartlanma ile kadınlar yönetici olarak en baştan düşünülmüyor. 'Evliliği ya da anneliği çok çalışmasına ya da seyahat etmesine engel olabilir" önyargısı kariyer basamaklarında ilerlemenize engel oluyor. Bu şartlar altında kendini ispat için daha fazla çalışmak ve kendini daha fazla geliştirmek durumunda kalıyorsunuz. Ama en büyük önyargı kadınların kendisinde, öncelikle bunu kırmak gerekli... Kendine güvenmek ve cesur olup en başta sizin kendinizi yönetici adayı olarak düşünmeniz ve görünmeyen engelleri kendi tarafınızdan kırmanız gerekiyor.

Kurumumuzda erkek ve kadın çalışan oranına baktığımız zaman %50-50 gibi bir denge var. İşe alımlarda önceliğimiz pozisyona göre yetkinliklerin yüksek olmasıdır, negatif ya da pozitif ayrımcılığa her zaman karşıyımdır.

İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİMİZ DEĞİŞECEK

Ülkemizde birçok kadın, eğitim-öğretim imkânlarından ve çalışma hakkından yoksun bırakılıyor. İş hayatına girdiğinde ise ayrımcılık ve gelir adaletsizliği gibi birçok sorunla karşılaşabiliyor. Türkiye'de kadının toplumdaki ve iş dünyasındaki bu konumunun değişmesi sizce nelere bağlı?

Öncelikle kadınlara eşit eğitim şartları ve imkanların sağlanması gerekiyor. Diğer yandan da günümüzde eğitim trendleri de değişmiş durumda. Her türlü bilgiye ulaşma imkânı var. Gerekli eğitim imkanına sahip olmasanız da meraklısı olduğunuz herhangi bir konuda internet araştırmaları ve online eğitimlerle kendinizi geliştirebilmeniz mümkün. Bugün silikon vadisindeki başarılı gençlere ve liderlere baktığınız zaman birçoğunun alanında eğitim görmediğini, hatta üniversite okumadığını görebilirsiniz. 'Konusunda uzmanlaşmak ' bu konuda lisans ya da doktora yapmaktan çok daha fazla önem kazanmış durumda. Tabii ki eğitim imkanlarının sağlanması çok önemli, eğitim önemsiz gibi bir bakış açısına sahip değilim, ama bu imkanlara sahip olamayan kadınların da hayatı ıskaladığını düşünmesi mevcut olduğumuz dünyada bana bahane olarak geliyor. Mesleği olan her kadının iş hayatına katılması ve üretimin bir parçası olması gerekiyor. Endüstri devrimi ile birlikte erkeklerin avantajı olan kas gücü gerektiren işler oldukça azaldı ve iş hayatında kadınlara karşı önyargılar kalktığında şartlar tamamen eşitlenecektir. Dünya Endüstri 4.0'a geçmenin eşiğinde. Mevcut bildiğimiz işler bitecek, iş yapış şekillerimiz değişecek. İnsan gücüne daha az ihtiyaç duyulacağı için istihdam oranı düşecek. Kadınlar iş hayatında şartları henüz eşitleyememişken istihdamın azalması ile daha da geriye düşebilir. Yenilikçi teknolojileri ve işleri takip etmek ve kendini geliştirmek / değiştirmek ve gelişmeleri tehdit değil fırsat olarak değerlendirip buna göre adımlar atmak gerekiyor.

Biraz da özel yaşamınıza değinelim. Boş zamanlarınızda neler yapmaktan hoşlanırsınız? Hobileriniz nelerdir?

Craft, boyama, tasarım ve iç dekorasyon özel ilgili alanım. Fırsat buldukça Scuba diving yapıyorum. Aslında klostrofobik ve yükseklik korkusu olan bir insanım, ama korkularımın üzerine gitmeyi seviyorum. Dalış her 2 korkumla da yüzleşmeme ve korkularımdan kurtulmama yardım etti. Eğitimin başında 1 metre suyun altında nefessiz kaldığımı hissederken şu anda 40 metre dalışları yapıyorum. Okumak en büyük tutkularımdan birisi, her şeyi merak eden ve bilmek isteyen bir yapım var. Ekonomi, finans, tarih, teknoloji, popüler bilim konularında makale ve kitapları okumaktan hoşlanıyorum. Okumaya fırsat bulamadığımda, araç kullanırken bile sesli kitap ya da ilgi duyduğum alanlardaki podcastleri dinliyorum.

SERT BİR YÖNETİCİ DEĞİLİM!

Görevinizi yerine getirirken nelere dikkat ediyorsunuz? Nasıl bir yönetim modelini benimsiyorsunuz? Ayrıca size göre kadın yönetici ile erkek yönetici arasındaki farklar nelerdir?

İnsanları yönlendirerek işi yönetmeyi tercih eden bir yöneticiyim. Takım çalışmasının, ekibin üyelerinin iş bilgisi ve yetkinliklerinin artmasının, başarının en önemli anahtarları olduğunu düşünüyorum. İş disiplinim yüksek olmasına rağmen sert bir yönetici değilimdir. İkili ilişkilerin ve empati yapabilmenin insan yönetiminde önemli bir anahtar olduğunu düşünüyorum. Kadınların duygusal zekalarının yüksek olmasından dolayı doğuştan lider özellikleri var. Fakat işyerinde yöneticinin kadın ya da erkek olmasına bakılmaksızın yönetim kabiliyetlerine göre değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bilgi, sorumluluk, adalet ve liyakatin değerlendirildiği bir iş ortamında yöneticinin ya da çalışanın cinsiyeti ikinci planda olacaktır.

Gökçen Atalayer

Sorunları cinsiyet ayrımcılığı ile değil akıl yolu ile çözmeliyiz

DACHSER Türkiye Genel Müdürü Gökçen Atalayer, lojistiğin kadın-erkek ayrımı kabul etmeyen, sektörün her alanında oyunun kuralına göre oynanması ilkesine dayalı bir meslek olduğunu belirterek "Kadınlar zor çalışma koşullarına rağmen işlerini titizlikle yapıyorlar ve bence her sektöre olduğu gibi lojistik sektörüne de çalışanlarımın tabiriyle "Kadın Eli" değmesi gerekiyor." diye konuştu.

Eğitim yaşamınızdan bahsedebilir misiniz? Hangi okullardan mezun oldunuz?

Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Bölümü'nden mezun oldum. Okul yıllarında çalışmaya başladığım Borchard Hattı'nın Türkiye Temsilcisi olan Barwil Universal Denizcilik'te satış ve pazarlama uzmanı olarak görev yaptım. 2005 yılında İspanyol merkezli Transunion S.A.'nın kuruluş aşamasında İzmir Şube Müdürü olarak başladığım görevime 2007 yılı itibariyle şirketin Türkiye Genel Müdürü olarak devam ettim. Türkiye'deki tüm operasyonel, finansal, satış, acente bağlantıları ve İspanya merkez ile koordinasyon süreçlerini yönettim. 2013 yılında Transunion S.A.'nın DACHSER SE tarafından satın alınmasından bu yana DACHSER Türkiye' nin Genel Müdürü olarak görevime devam etmekteyim.

Lojistik dünyasına nasıl adım attınız? Lojistik sektörünü seçme nedenleriniz nelerdir?

Çocuk yaşlarda meslek seçimim ile ilgili büyüklerim tarafından sorulan soruların hiçbirisine "DENİZCİLİK" şeklinde bir cevabım olmadı. Ancak lise döneminde çok sevdiğim bir öğretmenim beni bu alan hakkında bilgilendirdi ve yönlendirdi. Yani üniversiteye başladığımda nereye geldiğimi ve ne yapmak istediğimi biliyordum. Ne mutlu bana ki şu anda aldığım eğitim ile birebir örtüşen bir mesleğe sahibim. Birçok açıdan bu benim için bilinçli olarak yapılmış bir tercihti.

İş yaşamınızın dönüm noktalarında belirleyici rol alan kişiler size neler kattı?

Tabi ki çalışma hayatımın başından beri birlikte çalıştığım tüm arkadaşlarımın bana değerli katkıları olmuştur. Fakat Transunion'da birlikte çalışmaya başladığım ve hala yöneticim olan İspanyol Müdürümün çalışma hayatımda belirleyici bir rolü olmuştur. Kariyerimin her aşamasında kendisi bana örnek olmuş, kılavuzluk etmiş ve benim ilham kaynağım olmuştur.

HER ZORLUĞU YENİ BİR ÖĞRENME FIRSATI OLARAK GÖRDÜM

Kariyer yolculuğunuzda en çok zorlandığınız konular neler oldu ve bunları nasıl aştınız?

Bence lojistik, kadın-erkek ayrımı kabul etmeyen sektörün her alanında oyunun kuralına göre oynanması ilkesine dayalı bir meslek. Ancak bunu kabul edersek biz kadınlar olarak başarılı olabiliyoruz. Bir kadın lojistikçi olarak ben de mesleğime olan ilgim ve kendime olan inancım sayesinde önüme çıkan tüm zorlukları aştım ve her zorluğu yeni bir öğrenme fırsatı olarak gördüm. Bu yüzden

YETKİN VE EĞİTİMLİ LOJİSTİKÇİLERE DUYULAN İHTİYAÇ ARTIYOR

Mesleğe başlarken düşünceleriniz nelerdi? Bugün geldiğiniz noktada lojistik sektörüyle ilgili neler düşünüyorsunuz?
Üniversite yıllarında başladığım çalışma hayatımda aldığım her sorumluluğu en iyi şekilde yerine getirmeye çalıştım. Kadınların yapamaz dedikleri alanlarda büyük bir keyifle çalıştım ve tüm bunları yaparken tek motivasyonum iyi bir çalışan olmaktı.
Türkiye'nin sahip olduğu potansiyele ve lojistik sektöründeki sürekli gelişmeye paralel olarak, Türk firmalarının yanı sıra son yıllarda birçok yabancı firma da ülkemizde bu alanda yatırımlar yapmakta, bu da lojistik sektörünün rekabetçi ve dinamik yapısını desteklemektedir. Aynı zamanda sürdürülebilir gelişmede anahtar rolü üstlenmiş, küresel olarak kritik bir öneme sahip olan lojistik sektörü yeterli bilgi, beceri ve uzmanlık isteyen bir iştir, dolayısıyla uluslararası özelliğe sahip olan bu alanda yetişmiş, profesyonel, yetkin ve eğitimli lojistikçilere duyulan ihtiyaç her geçen gün artmaktadır.

her seferinde daha da güçlenmiş olarak yoluma devam ettim.

Kendinizi nasıl bir yönetici olarak tanımlarsınız? Yönetim anlayışınızı belirleyen ilkelerden bahsedebilir misiniz?

Çalışma hayatım boyunca ekip çalışmasına önem verdim. Birlikte çalıştığım herkesin işi konusundaki bilgi ve deneyiminin önemli ve değerli olduğunu düşünüyorum. Kariyer yolculuğum boyunca dürüst, ahlaklı, adil ve objektif yönetim anlayışından taviz vermeden çalışmalarımı sürdürdüm, bu sayede ekip arkadaşlarımın da desteğiyle birlikte birçok başarıya imza attık. Bu süreçte tabi ki ilham aldığım kişilerden işimi nasıl yapmam gerektiğini öğrendiğim kadar, çalışanını olumsuz yönde etkileyen bazı yöneticilerden de ne yapmamam gerektiğini öğrendim.

KALIPLAŞMIŞ YARGILAR YIKILMAYA BAŞLADI

Lojistikte yönetici kadın sayısının az olmasını nelere bağlıyorsunuz?

Aslında sanılanın aksine lojistik sektöründe çalışan kadın sayısı oldukça fazla. Bence iş hayatında kadın-erkek ayrımı yapmak çok yersiz bir çabadır, aslolan ne olursa olsun görevini en iyi şekilde yerine getirmektir. Sadece lojistik değil neredeyse tüm alanlarda, maalesef toplumsal cinsiyet algısı sebebiyle, yöneticiliğin erkeklere daha uygun olduğu düşünülüyor. Ancak son yıllarda lojistik sektörü de dahil olmak üzere birçok alanda eğitimli, donanımlı ve azimli kadınların iş hayatına daha aktif bir şekilde dahil olmasıyla birlikte bu kalıplaşmış yargılar yıkılmaya başladı. Kadınlar zor çalışma koşullarına rağmen işlerini titizlikle yapıyorlar ve bence her sektöre olduğu gibi lojistik sektörüne de çalışanlarımın tabiriyle "Kadın Eli" değmesi gerekiyor.

Kadınların iş yaşamı ve toplumdaki konumlarını nasıl değerlendiriyosunuz? Bu konuda neler önerirsiniz?

8 Mart Dünya Kadınlar Günü, daha insani ve eşit koşullarda çalışmak için bir grup kadın emekçinin mücadelesinden yola çıkarak her alanda her dönemde varolma mücadelesi veren dünyadaki tüm kadınlara adanmış bir gün.

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de kadınlar mücadeleleri ve kararlılıkları sayesinde birçok hakkı kazandılar ve kazanmaya devam ediyorlar. Ülkemizdeki tüm kadınlara önerim, ataerkil düzenin kendilerine biçtiği rolle yetinmemeleri ve her zaman daha iyisi için mücadelelerine devam etmeleridir. Ülkemizde cinsiyete dayalı ayrımcılığın yol açtığı tüm sorunları cinsiyetle değil akıl yoluyla çözmek bize çağdaşlığı öğütleyen güzel ülkemizin mimarı Mustafa Kemal Atatürk'ün en büyük isteğiydi. Bunu başarabilen kadınlardan biri olmak kişisel olarak benim için gururların en büyüğü...

Mine Kaya

Hayalim başarılı bir YÖNETİCİ OLMAKTI

Lojistik sektöründeki kariyerine UND'de başlayan SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, "Benim ilk çalışmaya başladığım 2001 yılında sektör kadın çalışana bu kadar alışkın değildi. Bunu hissedebiliyordunuz. Ama hiçbir zaman büyük bir dezavantajını yaşamadım" diye konuştu. Kaya, kariyer yolculuğunda özellikle kadın çalışanlara konu ile ilgili daha fazla şey öğrenmelerini, daha sıkı çalışmalarını ve daha araştırmacı olmalarını önerdiğini söyledi.

Ülkemizdeki çok az sayıdaki kadın yöneticiden birisiniz. Öncelikle eğitim hayatınızdan bahsedebilir misiniz? Hangi okullarda okudunuz? Nasıl bir öğrenciydiniz?

İlkokulun bir kısmını İskenderun'da bir kısmını ise Ankara'da okudum. Daha sonra ortaokul ve liseyi Özel Yükseliş Koleji'nde tamamladım. Lisans ise Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Fakültesi Turizm İşletmeciliği ve Otel Yönetimi. Okula gitmeyi kendim istedim. Hatta 5 yaşında başladım ve yaşım tutmadığı için birkaç ay kayıtsız olarak devam ettim. Sonrasında çalışkan bir öğrenciydim. Tüm öğrencilik hayatım takdir ve teşekkür alarak geçti. Üniversitede ise kendi bölümüme birinci olarak girdim.

Üniversiteden mezun olduğunuz bölüm, isteyerek tercih ettiğiniz bir bölüm müydü?

Evet kendi istediğim bir bölümdü. Hatta bu yüzden babam ile tartıştık bile.

Neden bu alanda eğitim almak istediniz? Çocukken kariyer planlarınız nasıldı? Hangi mesleği yapmak isterdiniz?

Hayalim başarılı bir otel yöneticisi olmaktı. Kendimi bildim bileli organizasyon işinden ve otel yönetiminden hep zevk almıştım. Üniversitede okurken Turizm Bakanlığı tarafından İsviçre Lozan'da çok önemli bir Turizm ve Otelcilik okulunda 6 aylık bir MBA programına burslu olarak katılım imkanı bile oluştu ancak ailem o kadar süre ayrı kalmaya razı olmadığı için gidemedim maalesef. Büyük bir otelin Genel Müdürü olmak isterdim.

Lojistik sektörünü neden seçtiniz? Bu sektörde kadın olarak yer almanın avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Aslında hiç aklımda yoktu diyebilirim. Ulaştırma Bakanlığı'nda Dış İlişkiler Daire Başkanlığı'nda Şube Müdürü olarak görev yapıyordum ancak Bakanlık sebebiyle UND'yi de biliyordum tabii. O dönemde kamudan ayrılmaya karar vermiştim ki UND yeni yapılanma sebebiyle personel istihdamına gidiyordu. Başvurdum ve lojistik hayatım bu şekilde başladı.

Benim ilk çalışmaya başladığım 2001 yılında sektör kadın çalışana bu kadar alışkın değildi. Bunu hissedebiliyordunuz. Ama hiçbir zaman büyük bir dezavantajını yaşamadım. Sektör 7/24 çalışan ve canlı bir sektör. Akşam 5 oldu işim bitti gideyim gibi bir lüksünüz yok. Benim için hiçbir zaman bu sorun olmadı ama bazıları için olmuştur diye düşünüyorum.

Bir kadın olarak kariyer basamaklarını tırmanırken ne gibi engeller yaşadınız? Lojistik sektöründe başarıyı yakalamak için kadın meslektaşlarınıza neler önerirsiniz?

Özellikle kariyerinizi geliştirmek, daha yukarılara çıkmak istediğinizde bazı erkek çalışan tercihli işyerlerinde bu basamakları çıkabilmeniz diğer yerlere göre çok daha zor olabiliyor. Biraz yoruluyorsunuz. Maaş seviyeleri bile bazen cinsiyet ayrımına göre yapılabiliyor. Ama sahip olduğunuz bilgi ve donanım ile inanın başaramayacağınız hiçbir şey yok. Dolayısıyla, özellikle kadın çalışanlara konu ile ilgili daha fazla şey öğrenmelerini, daha sıkı çalışmalarını ve daha araştırmacı olmalarını öneririm. Ayrıca, iş hayatında duygusallığı bir kenara bırakmak en önemli noktalardan bir tanesi. Diğer yandan, özel hayat iş hayatına asla engel olmamalı. Özellikle kadınlar bu konuda iyi bir organizasyon yaparlar ise hem özel hayatlarını hem de iş hayatlarını eksiksiz ve yeterli bir şekilde sürdürebilirler.

TATLI SERT BİR YÖNETİCİYİM

Görevinizi yerine getirirken nelere dikkat ediyorsunuz? Nasıl bir yönetim modelini benimsiyorsunuz? Ayrıca size göre kadın yönetici ile erkek yönetici arasındaki farklar nelerdir?

Öncelikle adil ve sağduyulu olmaya azami dikkat ediyorum. Haksızlık yapmaktan kaçınıyorum. Fikri olan herkesi dinlemekten yanayım. Alabildiğim tüm fikirleri alıp nihai kararı vermeyi tercih ediyorum. Çünkü bu sayede sizin aklınıza gelmeyen veya öngöremediğiniz bir sürü noktayı görme fırsatını yakalarsınız. Diğer yandan, karşılıklı güven olmazsa olmazım. Tatlı sert denilen bir model belki de benim yöneticilik modelim. İnsanları korkutarak yönetmekten ve iş yaptırmaktan hoşlanmıyorum. İşlerini, işyerlerini benimsemeliler. Yöneticilerini hem sevmeli hem de saygı göstermeliler. Bunu sağladığınız zaman zaten oto kontrol mekanizması da kendiliğinden gelişmiş oluyor.

Erkek yönetici veya kadın yönetici ayrımı yapmaktan ziyade, çok sert ve personelinin sürekli açığını yakalamaya çalışan, personelin sağlık ve benzeri sorunlarında gerekli anlayışı göstermeyen yöneticiler gördüm. Bu doğru bir yol değil bana göre.

> "2017 yılında SGS TransitNet Genel Müdürü olarak göreve başladığımda kadın çalışan sayımız 5-6 kişi ile sınırlı idi. Özellikle operasyon bölümümüzde kadın çalışan yoktu. Ancak şimdi kadın çalışan sayımız 12'ye çıktı. Stajyerlerimiz ile bu sayımız 13-14 de olabiliyor."

Ülkemizde birçok kadın, eğitim-öğretim imkânlarından ve çalışma hakkından yoksun bırakılıyor. İş hayatına girdiğinde ise ayrımcılık ve gelir adaletsizliği gibi birçok sorunla karşılaşabiliyor. Türkiye'de kadının toplumdaki ve iş dünyasındaki bu konumunun değişmesi sizce nelere bağlı?

Öncelikle bu durumun düzeltilmesi aileden başlar benim fikrime göre. Anneler erkek çocuklarını pohpohlamaktan ve onlara bazı ayrıcalıklar tanımaktan vazgeçip; hem erkek hem de kız çocuğuna eşit davranır, onlara eşit haklar verirse zaten böyle bir problem asla yaşanmayacaktır. Diğer yandan, bunun için de tabii ki eğitim ve bilinçlendirme şart.

TAM BİR KİTAP KURDUYUM

Biraz da özel yaşamınıza değinelim. Boş zamanlarınızda neler yapmaktan hoşlanırsınız? Hobileriniz nelerdir?

Benim en büyük tutkum kızımdan sonra hayvanlar. Özellikle köpekler ve kediler. Evde 4 kedim var sokaktan bulup aldığım. Bahçemde ise neredeyse 20'ye yakın kediye bakıyorum. Boş zamanlarımda kızımla gezmek, seyahat etmek, yemeğe veya alışverişe çıkmak ve sinemaya gitmekten keyif alırım. Bunun dışında işten gelir gelmez önce spor salonuna giderim ve yaklaşık 1-1,5 saat spor yaparım. Tam bir kitap kurduyumdur. Hemen hemen her çeşit kitabı okurum ve çok da severim. Eskiden tenis oynamaya başlamıştım ama sağlık nedenleriyle ara vermek zorunda kaldım. Bu yıl onu da devam ettirmeyi planlıyorum.

Gülay Demir

Bir kadının lojistikte çalışmaması için HERHANGİ BİR NEDENİ OLMAMALI

Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü ve Boğaziçi Üniversitesi İşletme Yüksek Lisansını bitiren DHL Freight Türkiye CFO'su Gülay Demir, Güçlü bir yönetici olmak için her seviyede iletişime açık ve iyi bir dinleyici olmanın en önemli unsurlar olduğunu öğrendim. İşinde başarı olmak ve verimliliğin anahtarı da budur." diye konuştu. Demir, lojistik sektöründe kadın olarak yer almanın avantaj ve zorluklarını UTA Lojistik'e anlattı.

» Önemli bir liman şehri olan Mersin'de doğdum ve lise mezuniyetine kadar burada yaşadım. Lojistik sektörü Mersin'in bulunduğu coğrafik konumdan dolayı, şehir için önemli iş kollarından biri. Ailem ve yakın çevrem de lojistikte faaliyet gösteriyorlardı. O nedenle her zaman sektöre ilgim ve aşinalığım oldu.

» Mesleğe başlarken servis ve hizmet kalitesinin şirketin başarısında ve sürdürülebilirliğinde belirleyici olduğunu düşünüyordum, bu konuda yanılmadığımı DHL Freight'te çalışırken daha da iyi anlamış oldum. Lojistik sektörü her ne kadar bir noktadan diğerine emtia taşımak kadar basit olarak algılanıyor olsa da, değişkenleri, dış etkenleri çok fazla olan bir iş kolu. Örneğin bugün yaşanılan salgın sorunu ya da İngiltere'nin içinde bulunduğu Brexit süreci, ülkemizde yaşanan kur dalgalanmalarından kaynaklı ticari değişikliklerin etkilerini oldukça hızlı yansıtan ve sürekli dinamik olmayı gerektiren, gelişime ve dijitalleşmeye açık bir iş kolu aynı zamanda.

» Kariyer yolculuğunda en çok zorlandığım konu, zaman zaman iletişime kapalı yöneticiler veya çalışma arkadaşları ile ekip çalışmasında yer almak oldu. Profesyonel bakış açısı, sabır ve empati ile bu bariyerleri aştığıma inanıyorum.

» Kendimi ekibi tarafından ulaşılabilir, karşılıklı fikir alışverişinde bulunulabilir ve insiyatif kullandıran bir yönetici olarak görüyorum. Karşılıklı saygıya dayalı bir yönetim anlaşıyışı en önemli ilkem. Ekipler sizden korktukları için değil, saygı duyduklarında daha verimli çalışırlar inancındayım.

» Bence bir kadının lojistikte çalışmaması için herhangi bir nedeni olmamalı. DHL Freight'te ve çevremde çalışan kadın yöneticilerin de erkek yöneticiler kadar donanımlı, profesyonel ve iş bitirici olduğuna her gün şahit oluyorum. DHL Freight Türkiye'de sektör ortalamasının iki katından fazla bir kadın çalışan ve yönetici sayısına sahibiz. Bu bizim için, gurur duyulacak bir başarı.

» Türkiye'de ve dünyada kadın yöneticilerin iş yaşamındaki yerleri ve konumları her geçen gün daha da sağlamlaşıyor ve artıyor. Bunu görmek sevindirici ancak toplum içerisinde kadınların hala sınıflandırılıyor olması, çeşitli roller ve çerçeveler biçilmesi, bu normların dışına çıktığını düşündükleri kadınların fiziksel ve duygusal şiddete maruz kalması ise çok üzücü. Malesef bu sınıflandırmayı ve şiddeti uygulayan da zaman zaman kadın hemcinsimiz olabiliyor. Bunu aşmanın tek yolu gelecek nesilleri yetiştiren kadınların eğitim ve öğretimde en üstün imkanlarla donatılması. Böylece daha aydın, açık fikirli, cinsiyet gözetmeksizin karşısındakine önce insan olarak yaklaşan, doğaya ve doğadaki bütün canlılara saygılı bir jenerasyon yetiştirilebilir.

Güler Sabancı

EKMEĞİNİ TAŞTAN ÇIKARAN tüm kadınların yanındayız

Sabancı Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı Güler Sabancı, "Toplumsal cinsiyet eşitsizliğiyle mücadelede kamu, özel sektör ve sivil toplum da dahil olmak üzere tüm paydaşlar birlikte çalışmalı, kadının güçlenmesi hepimizin en önemli meselesi olarak ele alınmalıdır" dedi.

Toplumsal ve ekonomik gelişme için kadınların desteklenmesinin önemini vurgulayan Güler Sabancı, "Kadınların çalışma hayatında var olmalarının toplumsal gelişmenin olmazsa olmazı olduğunu biliyoruz. Kadınların iş gücüne katılımı kendi sosyo-ekonomik durumlarını, ailelerini ve çevrelerini geliştirecek ve tüm toplumda etki yaratacak önemli bir değişim ve gelişimin öncüsü olacaktır. Türkiye'de yüzde 34'lük iş gücüne katılım oranı, kadınların hak ettikleri seviyede değil. Kadınların iş gücüne katılımının önündeki engelleri kaldırmalıyız. Kadınlar iş dünyasında kalıplaşmış iş tanımlarının dışında da yer almalı. Günümüzde kadın çalışanların hala belirli iş kollarıyla sınırlandırıldığını görüyoruz. Oysa her çocuk eşit doğuyor ve özünde kendi ilgi alanı ve yeteneği doğrultusunda cinsiyetinden bağımsız olarak her işi yapabilme potansiyeline sahip olarak dünyaya geliyor. Kız çocuklarını eğitimde ve iş hayatında belirli kalıplara yönlendiren de maalesef ön yargılar oluyor. Oysa biliyoruz ki, erkek işi kadın işi yoktur. Sabancı Vakfı olarak kurulduğumuzdan bu yana ekmeğini taştan çıkaran tüm kadınların yanındayız" dedi.

Güler Sabancı

Sabancı Vakfı'nın kadınlara ve kız çocuklarına fırsat eşitliği yaratmak için pek çok projeyi desteklediklerini vurgulayan Sabancı, Kadına Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Ortadan Kaldırılması Sözleşmesi (CEDAW) Türkiye Komitesi raporuna da değinerek, "Türkiye'de yapılan araştırmalarda iş gücünden uzak kalma nedenlerine baktığımızda, kadınların yüzde 55'i ev ve aile yükümlülüklerini işaret ediyor. Daha genç nüfusa baktığımızda ise maalesef çok daha üzücü bir tablo görüyoruz. Türkiye'de 20 ile 24 yaş arasındaki genç kadınların yüzde 45'i ne eğitimde ne iş hayatında varlar. Türkiye'nin toplumsal ve ekonomik potansiyelini gerçekleştirmesi için bu durumun değişmesi şart. Toplumsal cinsiyet eşitsizliğiyle mücadelede kamu, özel sektör ve sivil toplum da dahil olmak üzere tüm paydaşlar birlikte çalışmalı, kadının güçlenmesi hepimizin en önemli meselesi olarak ele alınmalıdır" dedi.

Ümit Boyner

TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ BİR SEÇENEK DEĞİL HAKTIR

Cinsiyet eşitliğinin sadece kadınlar için değil erkekler için de önemli olması gerektiğini Vurgulayan Boyner Grup Yönetim Kurulu Üyesi Ümit Boyner konunun bir kadın-erkek meselesi değil, demokrasi ve haklar meselesi olduğunu belirtti. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunun ekonomik, politik, sosyal ve kültürel olarak halen toplumun kanayan bir yarası olduğunu söyleyen Ümit Boyner, "Ülkemizde ve dünyada her yıl binlerce kadın eşleri, babaları, abi veya sevgilileri tarafından öldürülüyor. Şiddet dışında kadın bedenine ve günlük hayata erkek müdahaleleri sıradan vakalar olmaya devam ediyor. Kadına karşı şiddetle mücadeleyi aşarak hayatın farklı alanlarında eşitliği nasıl kuracağımız meselesine artık geçmemiz gerekiyor. Çünkü kadınların erkeklerle eşit hakları kullanabilmesinin ve toplumsal yaşama katılımlarının türlü yollarla kısıtlandığı veya düzenlendiği toplumların gelişmiş ve medeni olduklarından bahsetmek mümkün değil" dedi. Ümit Boyner açıklamasına şöyle devam etti: "Politik, sosyal, ekonomik ve çevresel; kısacası "insani" ve "hayati" pek çok problemle boğuştuğumuz günümüz dünyasında, toplumsal cinsiyet eşitliği kavramı her geçen gün daha da önem kazanıyor, daha çok konuşuluyor. Çünkü hemen hemen tüm insani ve hayati sorunların kökeninde insanlığın en eski eşitsizliklerinden biri olan cinsiyet eşitsizliği bulunuyor. Toplumsal cinsiyet eşitliğinin sadece "kadın hakları" meselesi değil, kadın-erkek ayırt etmeksizin tüm toplumun huzur ve refahını etkileyen bir "demokrasi" ve "haklar" meselesi olarak görüyorum. Bu nedenle toplumsal cinsiyet eşitliğinin sadece kadınlar için değil erkekler için de önemli ve hayati bir mesele olması gerektiği kanısındayım. Eğitimde, ekonomide, istihdamda, siyasette, sanatta, sporda toplumun diğer yarısından farklı haklar ve uygulamalara rağmen kadınların mücadele etmekten vazgeçmediklerini, her alanda başarılı kadınların sayısının arttığını görmekten ise mutluluk duyuyorum."

Kendi kariyer yolculuğunda ürün bulunabilirliğinden, müşteri hizmetlerine, depolamadan dağıtıma, üretimden dış ticaret süreçlerine kadar çok geniş bir yelpazede farklı pozisyonlarda görev aldığını belirten Pirelli Otomobil Lastikleri Lojistik Direktörü Ayşegül Şenalp, iş yaşamında çabalarının karşılığını aldığını söylüyor. Şenalp, "Ancak çoğunluğu erkeklerden oluşan üst düzey yöneticilerin de kadın çalışanlarına güvenerek "Yönetici/Üst Yönetici" olma fırsatını onlara tanıması gerektiğini düşünüyorum." diye konuştu.

Kadınlara YÖNETİCİ/ÜST YÖNETİCİ olma fırsatı tanınmalı

Eğitim yaşamınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Hangi okullardan mezun oldunuz, nasıl bir öğrenciydiniz?

Öğrenim yıllarımı Ankara'da geçirdim, liseyi TED Ankara Koleji'nde tamamladıktan sonra Ankara Üniversitesi – DTCF İtalyan Dili ve Edebiyatı Bölümü'nü bitirdim. Eğitim yaşantım boyunca hep takdir alan, oldukça başarılı bir öğrenciydim. Kolej yıllarımda aktif olarak spor yapmaya başladım. Çocukluktan gençlik dönemine geçiş yıllarımda rekabet heyecanı, bir takım içinde olmak, çok farklı arkadaşlık deneyimleri, küçük yaştan itibaren anne-babadan ayrı seyahatler, turnuvalar ile renkli bir sosyal yaşantı içindeydim. Üniversite hazırlık kurslarını antrenmanlar ve maçlar uğruna ihmal etmem sonrasında benden beklenen sonucu alamamış ve hedeflediğim yere giremediğime çok üzülmüştüm. Ama daha sonra kariyerimde iki yabancı dil bilmenin avantajlarını yaşadıkça iyi ki böyle bir seçim yapmak zorunda kalmışım diye de düşündüğümü söylemeliyim.

İş yaşamınızın dönüm noktalarında belirleyici rol alan kişilerden neler öğrendiniz?

Pirelli'deki görevime başladığım zaman ilk müdürümden ilişki yönetimini örnek aldım. Hizmet verdiğimiz tüm iç ve dış müşterilerimizle nasıl olumlu ilişkiler kurulacağı, stratejik iş birliklerinin nasıl yönetileceği örneklerini görme şansım oldu. Diğer yandan ekip yönetimi beni çok etkilemişti. Lider olma konusunda kendisini hep rol modelim olarak örnek aldım. Başka bir yöneticim çok analitik ve mantık insanıydı bilgisayarın hayatımıza yeni girdiği yıllarda merakımı ve kapasitemi keşfederek beni cesaretlendirdi. Birçok programın kullanımını ve raporlamalarını benim sorumluluğuma verdi. Günlük lojistik operasyonları yönetirken nasıl daha etkin olunacağı, teknolojinin lojistik sektöründeki önemini o yıllardan kavramama neden oldu.

Her zaman olumlu değil, bazen olumsuz örneklerde insanın kariyerinde belirleyici rol oynayabiliyor. Örneğin; bir başka yöneticimin iletişim sorunları olması, benim sorumluluk alanımın dışında da farklı bölümlerle çalışma fırsatı bulmama sebep oldu. Onlarla kurduğum sağlıklı iletişim ve birlikte çalışma fırsatlarını doğru kullanmam sonucunda kısa sürede herkes tarafından bilinen ve güvenilen bir çalışan ve takım çalışmalarına katkı sağlayan biri olmamı sağladı.

İtalyan bölge yöneticimden ise olaylara farklı bakış açılarını, kök nedenlere

nasıl inileceğini örnek aldım. Daha sonra Pirelli Türkiye de ilk kadın direktör olmam için beni aday gösteren ve seçen kişiler arasında yıllar içinde yakın çalıştığım Türk ve İtalyan iş arkadaşlarım, yöneticilerim vardı. Özetle gözlemleyerek ve deneyimleyerek çok önemli kazanımlar edindim ve bu değerleri doğal olarak iş ve aile yaşamımda beni etkileyen kişilerden yani rol modellerimden aldım.

> Lojistik faaliyetler, firmaların önemli bir maliyet kalemidir ve sürekli iyileştirme, yani tasarruf projeleri yapılması beklenir. Üretici firmaların bu yaklaşımı benimsemiş lojistik tedarikçilerine gereksinimi vardır ve böyle kurulan iş birlikleri her iki tarafa da getirdiği faydalar nedeniyle uzun soluklu oluyor. Günümüzde yalnız Pirelli'de değil, birçok sektörde bu yaklaşımın olumlu örneklerini görmekteyiz. Ülkemizde, tüm lojistik süreçler başarıyla yönetilebilir gelişmiş ülkelerle rekabet edebilen bir seviyeye ulaştı.

OKYANUSUN İÇİNDE BİR DAMLA GİBİ HİSSETTİM

Mesleğe başlarken düşünceleriniz neydi? Bugün lojistik sektörüyle ilgili neler düşünüyorsunuz?

İlk yıllarda çok büyük bir okyanusun içinde, bir damla gibi hissettiğimi itiraf etmeliyim. Günlük operatif mücadelelerin yanında, planlama, teslim tarihi baskısı, az maliyetle iş bitirmenin zorunluluğu, zamanında ulaşmayan hammadde krizi gibi durumlarla tecrübe kazandım. Hataları deneyimleyerek, olumlu/olumsuz birçok dış etkene rağmen nasıl kaliteli ve zamanında servis verilebileceğini, müşteri memnuniyeti sağlanabileceğini öğrendik. Sanki olanaksızı başarmak gibi bir şeydi ve bu dinamik döngüyü her defasında daha farklı şekilde yaşadık ve çözdük.

Bir yandan da şanslıydım, şirketimizde tüm teknolojik gelişmeler yakından takip edilir, ortak projelerde Türk ekibi olarak biz de yer alırdık. Kısa, orta ve uzun vadeli üretim planlama ve bütçeleme, satış previzyonlarında doğruluk, etkili stok yönetimi, nakliye takip platformları gibi birçok destekleyen proje ile daha iyi bir lojistik yönetimi yapmayı yıllar içinde başardık. Halen gelişmeleri yakından takip ediyor ve uygulamaya devam ediyoruz. Günümüzde hızla gelişen teknolojik etkilerle üretim ve lojistik faaliyetlerimizde sensorlü lastik, barkod izleme ve depo yükleme otomasyonu gibi uygulamaları ilk kez devreye alan ekibiz. Tüm bu projeler, lojistik operasyonlarının daha kusursuz ve daha hızlı yönetilmesine olanak sağlandı.

Kariyer yolculuğunda en çok zorlandıkları konular neler oldu ve bunları nasıl aştılar?

Öncelikle lojistik sektörü, tüm alanlarında insan gücüne dayanan bir sektör ve bu gücün büyük çoğunluğunun erkeklerden oluştuğunu kabul etmeliyiz. Özellikle içinde bulunduğumuz Otomotiv sektörü ve endüstriyel yapı nedeniyle 1990'ların başına kadar kadın çalışanların azınlıkta olduğunu biliyoruz. Çalışma şartlarının zorluklarına dayanan, sorumluluk almaktan kaçınmayan, ailesi ve çevresi tarafından desteklenen kadın çalışanların birçok meslek dalında hızla arttığını gözlemlemekten mutluluk duyuyorum. Örneğin fabrikamızda sadece 3 kadının çalıştığı dönemlerden, bu sayının üretim alanı dahil pek çok pozisyonda görev alan kadın sayısının giderek artması sonucu her 3 kişiden 1'inin kadın çalışan olması son derece memnuniyet vericidir.

Kendi kariyer yolculuğumda ürün bulunabilirliğinden, müşteri hizmetlerine, depolamadan dağıtıma, üretimden dış ticaret süreçlerine kadar çok geniş bir yelpazede çeşitli pozisyonlarda görev aldım. Yerli ve yabancı pek çok farklı kültürlerde, çeşitli profillerde kadın/erkek birçok kişiyle çalıştım. Yüksek sorumluluk duygusunun, empatili yaklaşımın, mütevazi tavırla bilgi paylaşımının, çözüm odaklı analitik düşüncenin, ikna kabiliyetinin ve sabırla kendini saydırmanın olumlu geri dönüşünü sonunda aldım. Ancak çoğunluğu erkeklerden oluşan üst düzey yöneticilerin de kadın çalışanlarına güvenerek "Yönetici/Üst Yönetici" olma fırsatını onlara tanıması gerektiğini düşünüyorum. Ülkemizde halen Kadın yöneticilerin oranının %17 oranında olduğunu ve bu rakamı artırmamız gerektiğini unutmamalıyız.

İLKEM, YÖNETİCİDEN ÇOK "İYİ BİR LİDER" OLABİLMEK

Kendilerini nasıl bir yönetici olarak tanımlıyorlar? Yönetim anlayışlarını belirleyen ilkeler neler?

Takım çalışmasına, ekip ruhuna önem veren, adaletli, açık ve net bir iletişim kurmaya özen gösteren bir yöneticiyim. Çalışanına yakın ve ulaşılması kolay biriyim. Bir sorun yaşandığında suçlamak yerine kök nedene inerek bir daha yaşanmaması için 'nasıl önlem alırız'ı konuşmayı tercih ederim. Belirli aralıklarla kontrolü elden bırakmadan, herkesin kendi masasının yöneticisi olduğuna inanır ve onların inisiyatif alması için yüreklendiririm. Takdirin iyi bir motivasyon gücü olduğuna inanırım. İlkem yöneticiden çok iyi bir lider olabilmektir.

Yakın zamanda iç koçluk eğitimi alarak şirket içinde mentorlük yapmaya da başladım. Doğal olarak ekibimdekileri profesyonel yaşamlarında geliştirme amacıyla yaptığım görüşmelerin koçluk adına beni de geliştirmiş olduğunu fark ettim. Genç iş arkadaşlarımla birikimlerimi paylaşmaktan, onların gelişmelerini izlemekten büyük keyif alıyorum.

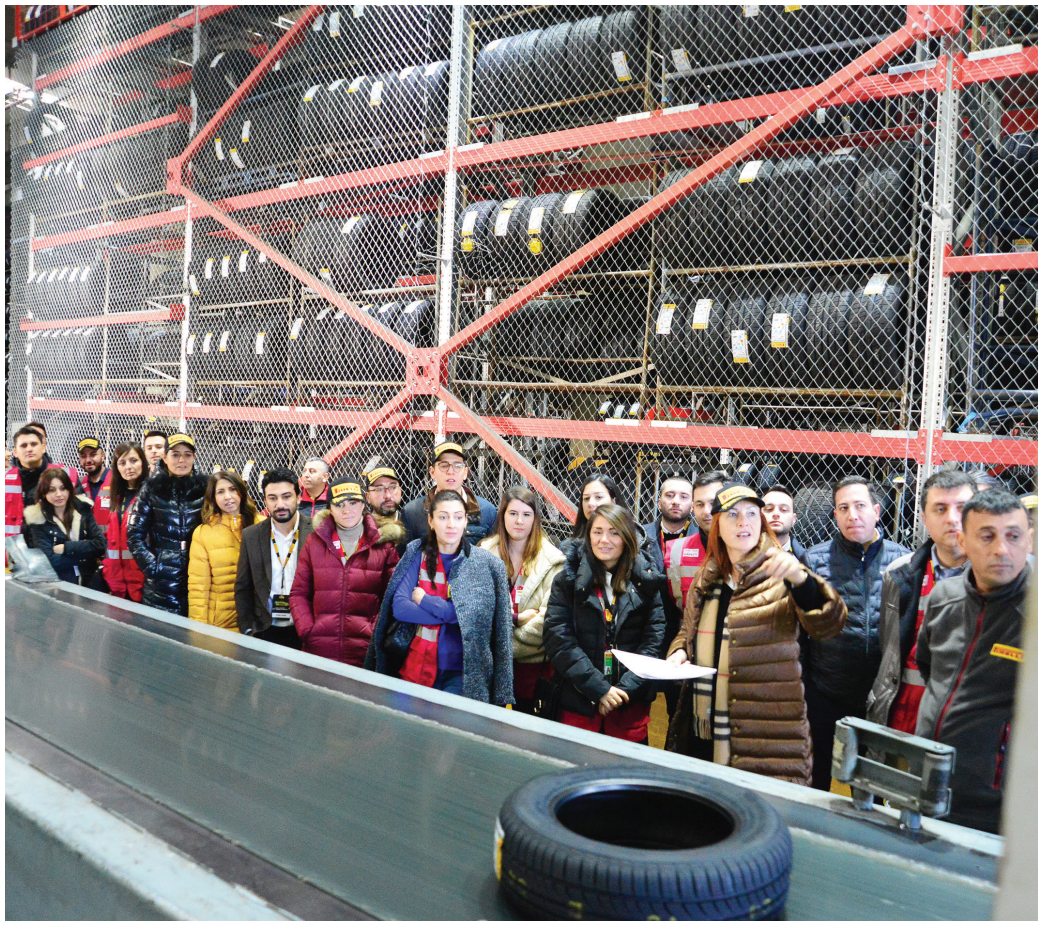
Bu çabamı iş dışında Sosyal Sorumluluk projesi olarak katıldığım bir Vakıf etkinliğinde yine üniversite öğrencisi genç kızlarımıza koçluk desteği veren gönüllü kadın yöneticilerden oluşan topluluğun içinde yer alarak devam ettirmekteyim. Böylesi anlamlı projelerde bulunmayı ve katkı sağlamayı misyon edindiğimi söyleyebilirim.

ERKEKLERİN TERCİH EDİLMESİ KADIN ORANININ DÜŞÜK KALMASINDA ÖNEMLİ ETKEN

Lojistikte yönetici kadın sayısının az olmasını nelere bağlıyorlar?

Sadece Lojistikte değil, ülkemizde ve dünyada birçok ülkede ve sektörde kadın yönetici sayısı ne yazık ki istenilen seviyede değil. İstatiksel verilere baktığımızda; Türkiye genelinde kadın yönetici sayısı son yıllarda %14'den ancak %17'ye ulaşabildi. Uzun çalışma saatleri nedeniyle ailesini ihmal ettiğini düşünen veya ailesinden gereken desteği alamayan kadın çalışanlar yönetici olmayı hedeflemekten vazgeçerken, bazı firmalarda da özellikle yönetici kadrosuna atama yaparken erkek çalışanlar tercih ediliyor. Bu da kadın yönetici oranının düşük kalmasında önemli bir etken. Kadınların da verilen sorumlulukları en iyi şekilde yerine getirebileceğini gözlemleyebilen üst yönetimler erkek profil ısrarından ve cinsiyet ayrımcılığından vazgeçmeli ve bu olanağı kadın çalışanlara da vermeli diye düşünüyorum.

Bununla birlikte, lojistik sektöründe birçok şirkette kadın çalışanları artırma yönünde hassasiyetin başlamış olması, donanımlı genç kadınların her alanda



çekinmeden görev almaya istekli olması, bu sayının yakın zamanda daha da artacağının olumlu bir göstergesi diyebilirim.

Kadınların iş yaşamı ve toplumdaki konumlarını nasıl değerlendiriyorlar? Neler öneriyorlar?

Bu soruyu toplumun tüm kesimleri olarak geneli değerlendirerek yanıtlarsam kadınlarımız henüz olması gereken yerde değil. Kadınların konumunun daha güçlenmesi ve dolayısıyla toplumun gelişmesine de en direkt katkının yine biz kadınlardan gelebileceğine inanıyorum. Toplumun her kesiminde aile içinden başlayarak, kadına karşı davranışların ve bakış açısının değişimi bizim elimizde. Bu değişim biraz zaman alacak olsa da bu mücadeleye devam edilmesi gerekli. Önyargılara karşı özgüvenli durarak, çizgisinden taviz vermeden, aklı ve bilgisiyle kendini kabul ettiren her kadın bu mücadelede olumlu örnek oluşturacak ve bir başka kadına rehber olacaktır. Çocuklarını kadına saygılı yetiştiren annelerin cinsiyet ayrımı yapmayı düşünmeden büyüyen erkek çocukları, doğal olarak yetişkin birey olduklarında bu mücadeleye en büyük desteği verenler olacaktır. İş yaşamı da aynı paralelde olumlu bir şekilde etkilenecek ve kadın yönetici sayısı katlanarak artacaktır.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE OLMAKTAN GURUR DUYDUM

Lojistik dünyasına nasıl adım attılar? Lojistik sektörünü neden seçtiler?

Uluslararası bir firma olan Pirelli'de Malzeme Direktörlüğü'nde işe başladığımda ithal lastiklerin zamanında gelişi ve stoklara girişi ilk sorumluluğumdu. Çok dinamik bir işim vardı. Değişen koşullara göre gelişen sorunlar ve onları çözmek için uğraşmak ve çok farklı kültürdeki insanlarla sürekli iletişim içinde olmak beni çok etkiledi. Merkezimiz Milano'daki Lojistik bölümü, Grup şirketimizin birçok ülkedeki lojistik sorumluları, İstanbul Genel Müdürlükteki Ticaret ve Satış Bölümleri ile İzmit'teki Üretim birimlerine kadar birçok kişi ile kontak halinde olmak, ortak projelerde çalışmak, zorluklarına rağmen ilkleri başarmak tam bana göreydi.

Profesyonel anlamda sürekli kendimi geliştirme fırsatı bulduğum gibi ofisimdeki masamdan neredeyse tüm Dünya ile iletişimde olmanın keyfini hep yaşadım. Diğer bir deyişle uzakları yakın eden, değişen koşulları ve farklı paydaşlarıyla bu dinamik sektörün bir çalışanı olmaktan mutlu oldum, gurur duydum.

Nükhet Işıkoğlu - DTD Genel Müdür Yardımcısı

Erkek egemen demiryolunda KADIN OLMAK

Demiryolu Sektörü ile tanışmam 2006 yılında DTD (Demiryolu Taşımacılığı Derneği) ile oldu. Bu tarihten önce farklı bir sektörde çalışan, trenleri uzaktan seven, lise yıllarında sadece bir kez trenle şehirlerarası yolculuk yapmış biriydim. Hasbelkader yolumun kesiştiği demiryolunu bu kadar seveceğim ve gönül vereceğim ilk zamanlar hiç aklıma gelmemişti. Fakat demiryolunu öğrenmeye ve anlamaya başladıkça bu konunun ülkemiz ve insanımız için çok gerekli, çok faydalı olduğuna yürekten inandım. Ve üzülerek fark ettim ki ülkemizde demiryolu yeterince tanınmıyor ve bilinmiyor. Sanayicimiz, lojistikçimiz, üniversitelerimiz demiryoluna mesafeli, ancak son yıllarda yeni yeni farkındalıklar artmaya başladı. En temel sorunumuz ülkemizde yüklerin demiryoluna kavuşamaması maalesef. Bunun tabi ki birçok farklı sebepleri var.

Demiryolu Taşımacılığı Derneği'nin ilk kurulduğu günlerden itibaren bu oluşumun bir parçası oldum ve son on yıldır Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütüyorum. DTD, demiryolu taşımacılığını çağımızın ve ülkemizin gereklilikleri doğrultusunda geliştirmek ve demiryolunun ülkenin toplam taşımacılıktaki payını yükseltmek amacıyla kurulmuş bir organizasyon. DTD üyeleri kendilerine ait vagonlarla veya TCDD vagonları ile ulusal ve uluslararası ağlarda demiryolu taşımacılığı yapan, vagon üretim tesisleri olan, liman işletmeciliği yapan, vagon bakım ve onarım sanayi ile iştigal eden Türkiye'nin önemli firmalarıdır. 6461 Sayılı Türkiye Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleştirilmesi Hakkında Kanun'un çıkması ardından TCDD Taşımacılık A.Ş. de DTD üyeleri arasında yerini almıştır.

Tabi ki Türkiye'nin önemli firmalarının yer aldığı, demiryolu taşımacılığı alanındaki ilk ve tek Sivil Toplum Kuruluşunda görev almamın kariyerime ve mesleki birikimime çok önemli katkıları oldu. Sektörün çok değerli ve tecrübeli uzmanları ile birlikte aynı masa etrafında sektör sorunlarını konuştuk. Derneğimizin üyeleri olan farklı alanlardaki firmaların sahipleri, yöneticileri ve uzmanları ile birlikte birçok toplantıda, çalışma grubunda, fuarda ve proje içinde yer almak, aynı zamanda Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, ilgili diğer bakanlıklar, TCDD ve diğer kamu kurumları ve lojistik sektörümüzdeki STK'lar ile yakın çalışma içinde olmak bana farklı perspektiflerden konuları değerlendirme ve kavrama imkânı sundu.

DTD'yi temsilen T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, TCDD, TOBB, TİM vb kurumlar tarafından düzenlenen tüm mevzuat, mesleki ve teknik çalıştaylar, seminerler ve eğitimlere, Türkiye Lojistik Master Plan çalışmalarına da katılım sağladım.

5 YILDA 6 KIZ ÖĞRENCİ

DTD'nin sektöre verdiği mesleki eğitimlere eğitimci olarak katılmanın yanı sıra üniversitelerle yaptığımız işbirlikleri kapsamında Beykoz Üniversitesi Raylı Sistemler İşletmeciliği bölümünün açılması hazırlıkları ve müfredat çalışmaları içinde oldum. Hâlihazırda Beykoz Üniversitesi Sektör Danışma Kurulu üyesiyim ve beş yıldır öğretim görevlisi olarak gelecekteki meslektaşlarımın yetişmesine katkıda bulunuyorum. Bu beş yıl içinde üzülerek söylüyorum ki ancak altı tane kız öğrencim oldu.

Çeşitli üniversitelerin Lojistik Bölümlerinin yaptığı etkinliklere ve derslere katılım sağlayarak bulunduğum her platformda dilim döndükçe demiryolunu anlatmaya gayret ediyorum.

Lojistik sektörü bildiğiniz gibi erkeklerin çoğunlukta olduğu bir sektör, hele konu demiryolu olunca sektördeki kadınların sayısı oldukça az. Katıldığım demiryolu konulu toplantılarda çoğunlukla kadın olarak tek başıma oluyorum. Bu durum bir taraftan beni üzerken diğer bir taraftan da böyle bir toplulukta 14 yıldır bir kadın olarak var olmak beni gururlandırıyor.

Bugün TCDD'nin cinsiyete göre personel istatistiğine baktığımızda kadın personelin %5 olduğunu görüyoruz. Bu oran belki özel sektörde biraz daha çok olabilir, bu konuda resmi bir istatistik var mı bilmiyorum.

Geçtiğimiz günlerde Dünya Bankası'nın Demiryolu Taşımacılığında Cinsiyet Ayrımı Araştırması kapsamında bu konudaki görüşlerimi ve önerilerimi değerli akademisyenlerimize aktarma imkânı buldum.

Kadınların olaylara ve konulara erkeklerden çok farklı bakış açıları ve yorumları olabiliyor. Gözden kaçan bazı detayları yakalama özelliği işin bütününe önemli katkılar sağlıyor. Bu sebeple kadın elinin demiryoluna değmesinin sektörü geliştireceği ve güzelleştireceği kanaatindeyim.

Bu vesile ile tüm kadınlarımızın Kadınlar Gününü içtenlikle kutluyor, birlikte sektörümüzü çok güzel günlere taşıyacağımıza inanıyorum.

E-TİCARET SEKTÖRÜ teşviklerle ivme kazanmayı bekliyor

Turkish Cargo ve Turkishtime'ın iş birliği ile düzenlenen ''Ortak Akıl Toplantıları'nın üçüncüsü e-ticaret sektörünün temsilcilerini aynı masa etrafında topladı. ETİD'in de ikinci ev sahibi olarak bulunduğu Ortak Akıl Toplantısı'nda; e-İhracat Müdürlüğü'nün kurulmasından KOBİ'lerin e-ihracata dahil edilmesine, e-ihracatı artırmaya yönelik teşvik modellerinin oluşturulmasından lojistik merkezlerinin kurulmasına kadar, sektörün gündemini oluşturan kritik konular tüm yönleri ile konuşuldu.

Turkish Cargo iş birliğiyle Turkishtime'ın düzenlemeye devam ettiği "Ortak Akıl Toplantıları", 14 Ocak Salı günü e-Ticaret sektörünün temsilcilerini buluşturdu. Yekta Özözer'in moderatörlüğünde düzenlenen e-Ticaret Sektörü Ortak Akıl Toplantısı'na; Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen, ETİD (Elektronik Ticaret İşletmeciler Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ekmekçi, Turkish Cargo Müşteri İlişkileri Başkan Yardımcısı Ömer Faruk Kılıç, ePttAvm.com / Pttem CEO'su Hakan Çevikoğlu firmaların e-ticaret yöneticileri katıldı.

DÜNYADA DEĞİŞİM RÜZGARLARI ESİYOR

e-ticaret, yarattığı yeni iş kolları, yeni istihdam ve erişilen yeni pazarlar sayesinde, bünyesine giren bir çok sektöre dinamizm katıyor. Türkiye, küresel e-ticaret pastasının içinden henüz yeteri kadar pay alamasa da internetin getirdiği bir takım fırsatları gün geçtikçe daha çok değerlendiren bir ülke olarak, dijital dönüşüm destekli bir ekonominin önemli bir parçası olan e-ticaret konusunda önemli bir potansiyeli bünyesinde barındırıyor. Türkiye'nin e-ticaret konusundaki potansiyelini kullanarak bölgesel gücünü ve ihracat potansiyelini artırabileceğine inanılıyor.

Dünyada uluslararası e-ticaret taşımacılığı, her yıl yüzde 12 ile 15 bandında büyüyor ve şu anda taşımacılık yönündeki ciro; yıllık olarak 250-300 milyar dolar civarında seyrediyor. Bu rakamların, 2023 yılında yüzde 24 bandına yerleşerek, ekonomik olarak da 400 milyar doları aşması bekleniyor. Rakamlar da; dünya ticaretindeki değişim rüzgarlarının etkisiyle son yıllarda şirketlerin ürünlerini, yurt dışı pazarlara online kanallar aracılığıyla ulaştırmaya başladığını gösteriyor. Bu durum, satıcılara yurt içi pazarlarda var olmanın ötesinde bir avantaj sağlarken tüketicilere de daha geniş ürün ağına ya da aynı nitelikli ürünlere daha uygun fiyatlarla erişim imkânı sağlıyor.

Dünya genelinde e-ticaretin yaygınlaşması ve tüketicilerin ürün teslimatı konusunda artan beklentileri ile şirketler özellikle lojistik alanında kendilerini farklılaştırmaya ve rekabet avantajı elde etmeye çalışıyor. Gelişmiş pazarlar göz önünde bulundurulduğunda, aynı gün teslimatın neredeyse standart bir beklenti olduğu günümüzde, bu hizmetin belirli bir kalite seviyesinde verilememesi tüketicilerin tercihlerini doğrudan etkiliyor.

Hal böyleyken Türkiye'de e-ihracat pazarında rol alan oyuncular, e-ihracatın kilit noktalarından biri olan lojistik alanında bir takım iyileşmelerin gündeme getirilmesini bekliyor. Her şeyden öte lojistik harcamalarında devletin desteğine gereksinim duyan sektör, mikro ihracattaki potansiyeli performansa dönüştürmek için bunun bir gereklilik olduğuna dikkat çekiyor. e-ihracatta Türkiye'nin en büyük avantajı; sahip olduğu kaliteyle birlikte ucuz bir ülke olması. Bu durum, e-ihracat için ciddi bir potansiyel oluşturuyor. Türkiye'nin sahip olduğu bu potansiyelin önünde duran en büyük engel ise lojistik maliyetlerin yüksek olması.

FİRMALAR, VERGİ TARAFINDA DESTEĞE İHTİYAÇ DUYUYOR

Yapısı gereği birçok bakanlıkla temas halinde olan e-ihracat alanında e-İhracat Müdürlüğü'nün kurulmasına duyulan ihtiyacın her geçen gün arttığını ifade eden temsilciler, yeni dairenin kurulması ile aynı zaman kendilerine teşvik verilmesini de konuşabileceklerini belirtiyor. Diğer yandan e-ihracat iadelerindeki vergilerin regüle edilmesi önemli bir gündem konusunu oluşturuyor. Lokal e-ticaretteki firmaların hem marj yapılarını koruyup hayatlarına devam edebilmesi hem de e-ihracat tarafında daha kuvvetli rekabet edebilmeleri için vergi tarafında devletin desteğine ihtiyaç duyuluyor.

Son 15 yıldan bu yana ihracatın gayri safi milli hasılaya oranının yüzde 25'te kalmış ve tıkanmış durumda olması, Türkiye'nin e-ihracata ne kadar ihtiyaç duyduğunu gösteriyor. Sektör temsilcileri bu alandaki açılımın e-ihracat ile yapılacağını çünkü B2B ihracatın dengelerinin artık dünyada oturmuş durumda olduğunu ifade ediyor.

E-TİCARET SEKTÖRÜNÜ GELECEĞE TAŞIYACAK 10 PARAMETRE

Toplantıda, e-ticareti canlandıracak, e-ihracatı artıracak, sektörü dünyaya entegre edecek bir tablonun oluşabilmesi için sektör temsilcilerinin katılımıyla aşağıdaki 10 parametrede görüş birliğine varıldı.

1 e-İhracat Müdürlüğü'nün kurulması: Yapısı gereği bir çok bakanlıkla temas halinde olan e-ihracat alanında her geçen gün e-İhracat Müdürlüğü'nün kurulmasına duyulan ihtiyaç artıyor. Keza kime neyi nasıl soracağını bilemeyen firmalar, bu karmaşık yapı içerisinde yaşadığı sorunlarda hükümet kanadında muhatap bulmakta zorluk yaşıyor. Bu nedenledir ki, e-ticaret dairesi varken bir de e-ihracat dairesinin bulunmasının kendileri için faydalı olacağını savunan firmalar, dairenin kurulması ile aynı zaman kendilerine teşvik verilmesini de konuşabileceklerini söylüyor.

2 KOBİ'lerin de e-ihracata dahil edilmesi: Küçük ölçekli firmaların da e-ihracata dahil edilerek sistemin daha geniş bir alana yayılması sağlanabilir. Bu noktada, KOBİ'lerin işin içine yanlış bir şekilde çekildiği yönünde tedirginlik duyan sektör temsilcileri, söz konusu firmaların bu sistem içerisine doğru bir şekilde entegre edilmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

3 Lojistiğe verilen destek taleplerinin devreye girmesi: Yurt dışındaki gönderilerinde ciddi maliyetlerle karşı karşıya kalan e-ihracat firmaları, Çin örneğinde olduğu gibi lojistik harcamalarında devletin desteğine gereksinim duyuyor. Turkish Cargo gibi milli bayrak taşıyıcısı bir hava yolu markası ile beraber çalışma yapılarak e-ihracattaki lojistik maliyetlerin asgari seviyeye çekilmesi, mikro ihracattaki potansiyeli performansa dönüştürmek için bir gereklilik. Lojistik maliyeti anlamında kalem kalem nelerin sübvanse edilebileceğine dair bir yapıya gidilmesi de öneriler arasında yer alıyor.

4 Doğru ölçümlenmeye dair bir metodun geliştirilmesi: Sektörde her ETGB'nin (Elektronik Ticaret Gümrük Beyanı) e-ihracat anlamına gelmediği ifade edilirken, bu durumdan kaynaklı olarak yanlış hesapların yapıldığı belirtiliyor. Temsilciler şimdi ve ilerleyen yıllarda e-ihracata dair süreçlerin daha iyi savunulabilmesi için ellerinde bir takım verilerin olması gerektiğini söylüyor. Bu nedenle doğru ölçümlenmenin yapılabilmesi için bir metoda ihtiyaç duyulduğunu ve bu standardı şimdiden oluşturmanın önemli olduğu ifade ediliyor.

5 Lojistik merkezlerinin kurulması: 127 ülkeye hizmet sağlayan Turkish Cargo ile beraber sektörün önde gelen bazı firmalarının da görüşleri alınarak devlet desteği ile e-ticarete yönelik hem yurt içinde hem de yurt dışında lojistik merkezlerinin kurulması bekleniyor. Örneğin hedef pazar Almanya ise Almanya'ya gidilip 50 bin metrekarelik bir yer tutularak ihracat ofisleri yerine lojistik merkezleri oluşturulabilir.

6 e-ihracat iadelerindeki vergilerin regüle edilmesi: Lokal e-ticaretteki firmaların hem marj yapılarını koruyup hayatlarına devam edebilmesi hem de e-ihracat tarafında daha kuvvetli rekabet edebilmeleri için vergi tarafında devletin desteğine ihtiyaç duyuluyor. e-ihracat yoluyla yapılan gönderilerin tekrar iade edilmesi halinde ilgili firma; yüzde 20 oranlarında KDV, yüzde 18 ve değişen oranlarda da tekrar ÖTV ödemek zorunda kalıyor. Özellikle tekstil sektörü için ciddi bir sorun teşkil eden bu durumun yeniden düzenlenmesinin firmalar için maliyet anlamında ciddi bir yükü ortadan kaldıracağı düşünülüyor. Firmalar aynı zamanda çifte vergilendirme konusunun da çözüme ulaşması noktasında çağrıda bulunuyor.

7 Perakende Yasası, e-ihracata gölge düşürüyor: Temsilciler, sektörün üzerinde Perakende Yasası gibi adeta bir giyotinin var olduğunu belirtiyor. Bu konuda da kurulacak denetim mekanizmaları ile sektörün regüle etmesine kadar gidecek risklerin söz konusu olduğuna dikkat çekiliyor. Bu noktada Perakende Yasası tarafında da yine hem e-ihracatın hem de e-ticaret sektörünün görüşlerinin ciddiye alınmasının sektörün geleceği için faydalı olacağına inanılıyor.

8 e-ihracatı artırmaya yönelik teşvik modellerinin devreye girmesi: Teşvik olmadan e-ihracatın büyümesinin pek de mümkün olmadığı belirtiliyor. Bu noktada e-ihracat gibi ciddi bir potansiyele sahip olan bir alanın verilecek teşviklerle önünün açılması gerekiyor. Türkiye gibi dört saatlik uçuş mesafesinde dünya nüfusunun yarısına yakın bir coğrafyaya hitap etme şansı olan bir ülkenin coğrafi özelliğinden doğan bu gücünün doğru teşvik hamleleri ile doğru yöne çekilmesi gerekiyor.

9 Mevzuatın basitleştirilmesi: e-ihracata dair mevzuatların mümkün olduğu kadar yurt dışına uyumlu hale getirilerek, işlemlerin orada nasıl yürütüleceğine dair düzenlenmesi gerekiyor. Hali hazırda Türkiye'deki mevzuatların yurt dışına uyumlu olmadığı ve ilerleyen yıllarda bu durumun e-ihracat alanında faaliyet gösteren firmaları ciddi sıkıntılara sürükleyeceği belirtiliyor. Burada da hükümetin ETGB konusunda olduğu gibi e-ihracatçıların da biraz daha yönünü çizmesi bekleniyor.

10 e-ihracat yapan platformların bölgesel ve global platformlara dönüştürülmesi: Türkiye'de e-ihracat alanında sahnede olan oyuncuların bünyelerindeki farklı markalardan aldıkları gücü, bölgesel ve global ölçekte en iyi şekilde değerlendirmesi için çalışma gruplarının kurulmasına duyulan ihtiyaç giderek artıyor.

Özgür Altunkaya

Tedarik Zincirinde RİSK YÖNETİMİ

"Günümüzde rekabetin tedarik zincirlerinin başarısı üzerinde yoğunlaştığını düşündüğümüzde, bu yapı üzerindeki sürdürülebilirliğin ne denli önemli olduğu ortadadır. Bu nedenle kısa dönemde kötü bir sürprizle karşılaşmak istemeyen ve uzun süre sonra bile varlığını sürdürebilmek isteyen işletmelerin tedarik zinciri üzerindeki risk faktörlerini doğru analiz etmeleri ve bunları yönetmeleri gerekmektedir."

Günümüzde şirketlerin birçoğunda tedarik zinciri yöneticilerinden beklentiler müşteri memnuniyetini artırırken sürekli olarak maliyet odaklı iyileştirmeler yapmalarıdır. Bu da belirsizliklerin son derece yüksek olduğu pazarda operasyon yapan bir organizasyon için kısa dönemli iyileştirmelere yönelme ihtiyacı doğurmaktadır. Bu kısa dönemli iyileştirmelerin çoğu ya tedarikçiler üzerinde fiyat ve vade baskısı kurmak, operasyonu işgücünün en ucuz olduğu bölgeye kaydırmak ve ya uzun dönemli sözleşmeler yerine kısa vadeli ihalelerle işi en düşük teklif verene yönlendirmek şeklinde olmaktadır. Bu çözümlerin tümü şirket finansallarına kısa dönemde olumlu bir etki yapsa da çok büyük bir kırılganlık tehlikesini de beraberinde getirmektedir. Allianz 2018 risk barometresine göre tedarik zincirindeki bozulma riski yine en yüksek olasılıkla gerçekleşmesi beklenen risk konumunda.

Tedarik zinciri kırılganlığı içerisinde risk barındırmasından kaynaklanmaktadır. Bu riskin ne kadar büyük olduğu ve risk ile karşılaşma olasılığı ise kırılganlığın ne derece yüksek olduğunu anlamamıza yardımcı olur. Bu durumun farkında olan birçok işletme risk yönetimine gereken önemi vermekte ve gerçek anlamda risk haritalarını da çıkartarak

"Risk analizi yapılırken önemli olan tedarik zincirinin karmaşıklığını net olarak ortaya çıkartabilmektir."

gerekli önlemleri almaya çalışmaktadır.

Hala birçok platformda tedarikçiden müşteriye doğrusal bir akış olarak tanımlanan tedarik zincirinin üzerindeki riskleri bu bakış açısıyla yakalamak pek mümkün değildir. Artık tedarik zincirleri içerisinde yüzlerce tedarikçi, ürün ve hammadde grubu, birçok üretim noktası ve çok çeşitli dağıtım kanalları ile son müşterilerin bulunduğu fiziksel ağının yanı sıra, dijitalleşme megatrendi etkisiyle de çok daha fazla kullanıcı ve sistemin bulunduğu sanal bir ağ haline gelmiştir. Yine bir başka akım olan küreselleşme yıllar öncesinde tedarik zincirlerini aynı anda birçok ülkede operasyon yapmaya ve buna bağlı olarak çok uluslu ve çok devletli bir yapıya itti. Farklı milliyetlerde insanlarla çalışma, farklı ülkelerin mevzuatları ile iş yapma gibi ek gereksinimleri de belirtmekte fayda var. Şimdi geriye çekilip düşünüldüğünde tüm bu karmaşık fiziki ve sanal sarmalın doğrusal bir şekilde algılanması onu yönetmek dahası bu şekilde rekabet avantajı yaratmak isteyen yöneticiler için tam anlamıyla büyük bir tuzak demektir. Bu sarmalın herhangi bir noktasındaki kırılma çok büyük bir zarara neden olabilir. Bu sonucu önlemenin yolu da firmaların tedarik zincirleri üzerinde gerçek bir risk yönetimi gerçekleştirmesinden geçmektedir. Tedarik zinciri risk yönetiminin aşamalarında atılacak bazı adımları belirtmek gerekirse;

1. RİSK YÖNETİM SİSTEMATİĞİNE SAHİP OLMA

Yönetilebilir risklerin bu denli yüksek öneme sahip olduğu günümüzde bu riskleri önceden görebilen ve pozisyonlarına buna göre ayarlayabilen organizasyonların en azından sürdürülebilirlik açısından bir adım önde olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bunu yapabilmenin yolu da ancak ve ancak risk yönetimi için doğru bir sistematiğe sahip olmaktan geçiyor.

2. STRATEJİK HİZALANMA

Şirketlerin ana stratejileri tedarik zinciri tabanına yayılmalı, tedarik zinciri operasyonel stratejileri de aynı şekilde şirket stratejisini desteklemelidir. Bunun yan sıra şirket içi diğer departmanlar ile iletişim ve hedef birlikleri sağlanmalıdır. Kısa dönemli sadece maliyet odaklı hareketler yerine orta ve uzun vadeli planlar yapılmalıdır.

3. İŞ ORTAKLARI İLE İŞBİRLİĞİ

Tedarik zincirleri gibi karmaşık ağlarda her bir oyuncunun yapacağı hamle zincirin tümünün başarısını olumlu ya da olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu nedenle ortak bir hedef doğrultusunda bir araya gelemeyen ve iletişimi zayıf olan tedarik zincirleri risklere karşı daha savunmasızdırlar. Bu riskleri yönetilebilir kılmanın bir yolu da tedarikçi, bayi gibi tanımlamaları iş ortaklığına çevirip iletişimi artırmaktan ve belli başlı konularda platform yaklaşımı ile ortak planlar doğrultusunda karar vermekten geçmektedir.

4. ESNEK VE YALIN SÜREÇ DENGESİ

Operasyonel süreçler şirketin maliyetlerinin büyük çoğunluğunu üzerlerinde taşımaktadırlar, bu nedenle de bir çok C seviyesinden yöneticinin maliyet kısmak için sürekli baskı yaptığı alan burasıdır. Maliyet kısmanın en rasyonel yolu yalınlaşmaktan geçse de yalınlaşma beraberinde daha katı operasyonları beraberinde getirmektedir. Daha katı operasyonlar kırılmaya daha da açık olurlar, yaşanan her hangi bir sorun kendisine bağlı halkaları en az aynı düzeyde ve hemen etkiler. Hatayı bir süre de olsa karşılayabilecek bir alternatif olmadığı için tedarik zinciri yöneticilerine de sorunu çözmek için yeterince zaman tanımaz. Bu nedenle süreçlerde yalınlaşma ve esneklik dengesine dikkat edilmelidir. "Ne kadar yalın olmalıyız?" sorusuna doğru yanıt ile yola çıkılmalıdır.

5. BÜYÜK VERİ YÖNETİMİ VE DOĞRU TAHMİNLEME

İçerisinde bu denli çok öğe barındıran ve etrafı çok daha fazlası ile sarılmış durumdaki tedarik zincirlerinin en önemli karar dayanağı zincir içinde ya da dışında üretilen bilgilerdir. Bu bilgilerin toplanması ve yorumlanması, bu yorumlara göre doğruluk düzeyi yüksek tahminler yapılabilmesi oldukça karmaşık bir süreçtir. Dijital cihazların hayatımızın

Rank		Percent	2017 rank	Trend
1	**Business interruption (incl. supply chain disruption)**	**42%**	1 (37%)	–
2	Cyber incidents (e.g. cyber crime, IT failure, data breaches)	**40%**	3 (30%)	▲
3	Natural catastrophes (e.g. storm, flood, earthquake)	**30%**	4 (24%)	▲
4	Market developments (e.g. volatility, intensified competition / new entrants, M&A, market stagnation, market fluctuation)	**22%**	2 (31%)	▼
5	Changes in legislation and regulation (e.g. government change, economic sanctions, protectionism, Brexit, Euro-zone disintegration)	**21%**	5 (24%)	–
6	Fire, explosion	**20%**	7 (16%)	▲
7	New technologies (e.g. impact of increasing interconnectivity, nanotechnology, artificial intelligence, 3D printing, drones)	**15%**	10 (12%)	▲
8	Loss of reputation or brand value	**13%**	9 (13%)	▲
9	Political risks and violence (e.g. war, terrorism, civil commotion)	**11%**	8 (14%)	▼
10	Climate change/increasing volatility of weather	**10%**	14 (6%)	▲

Kaynak: Allianz 2018 Risk Barometresi Raporu

her alanına girdiği günümüzde ise bu verilerin büyüklüğünü ancak "big data" kavramı karşılayabilmektedir. İşte bu büyük verilerden anlamlı sonuçlar çıkartabilmek, geleceği tahmin etmek, riskleri görebilmek ve bunlardan korunabilmek için son derece önemlidir.

6. İŞGÜCÜ ANALİZ VE PLANLAMASI

Her ne kadar teknoloji ilerlese de tüm operasyonların temel taşları işgücü durumunda ve böyle olmaya da devam edecek. Bu durumda da operasyonun ihtiyaç duyduğu işgücünün hem nicelik hem de nitelik olarak doğru konumlandırılması son derece önemlidir. Gereğinden az ya da fazla sayıda işgücü operasyonel kırılganlığı artırmaktadır. Talep arz dengesindeki dalgalanmalara cevap verme yeteneğini törpülemektedir.

Bununla birlikte doğru nitelikteki işgücü ile çalışmıyor olmak ise o noktada oluşabilecek tüm riskleri almış olmak demektir. Bu nedenle tedarik zinciri yöneticilerinin doğru koltukları doğru kişilere dağıtması son derece önemlidir. Ancak sadece şimdiyi analiz etmek ve önlem almaktan ziyade yapılması gereken gelecekte ihtiyaç duyulacak yetenekleri şimdiden görebilmek ve bu yeteneklerin nasıl temin edilebileceğine dair planları yapabilmektir.

"Bu kavramlar ışığında tedarik zincirleri operasyonel ve risk yönetimindeki olgunluklarına göre dört seviyede değerlendirilmektedir."

1.Seviye: Fonksiyonel Tedarik Zinciri Yönetimi ve Geçici Risk Yönetimi

2.Seviye: İç Tedarik Zinciri Entegrasyonu ve Bozulma Etkisini Azaltıcı Planlı Tampon Yerleşimi

3.Seviye: Tedarik Zincirinde İşbirlikleri ve Proaktif Risk Yönetimi

4.Seviye: Dinamik Tedarik Zinciri Adaptasyonu ve Tam Esnek Risk Yönetim

Tablo firmaların tedarik zinciri ve risk yönetimlerinin değerlendirilmesinde faydalı bir araç olarak görülebilir. Ancak yapılan araştırmalara göre firmaların büyük çoğunluğunda olgun bir tedarik zinciri ve risk yönetimi mevcut değil. Bu durum sürdürülebilirlik noktasında firmaların tehlikede olduğuna işaret ediyor. Günümüzde rekabetin tedarik zincirlerinin başarısı üzerinde yoğunlaştığını düşündüğümüzde, bu yapı üzerindeki sürdürülebilirliğin ne denli önemli olduğu ortadadır. Bu nedenle kısa dönemde kötü bir sürprizle karşılaşmak istemeyen ve uzun süre sonra bile varlığını sürdürebilmek isteyen işletmelerin tedarik zinciri üzerindeki risk faktörlerini doğru analiz etmeleri ve bunları yönetmeleri gerekmektedir.

> "Yönetilebilir risklerin bu denli yüksek öneme sahip olduğu günümüzde bu riskleri önceden görebilen ve pozisyonlarına buna göre ayarlayabilen organizasyonların en azından sürdürülebilirlik açısından bir adım önde olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bunu yapabilmenin yolu da ancak ve ancak risk yönetimi için doğru bir sistematiğe sahip olmaktan geçiyor."

	TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ	RİSK YÖNETİMİ	
1.SEVİYE	**Fonksiyonel** • İç fonksiyonlar arasında sınırlı koordinasyon • Kaynakların yerel kullanımı • Fonksiyonel KPI'lar ile yönetim • Entegre planların eksikliği	**Geçici** • Geçici risk yönetim süreçleri • Fonksiyon alanı dışındaki değişimlerin görülememesi • Potansiyel bozulmalara karşı tampon olmaması • Standart fonksiyonel giriş parametrelerine karşı sınırlı önlem	AZ OLGUN
2.SEVİYE	**Entegre** • İç fonksiyonlar arası bilgi paylaşımı ve ortak planlama • Önemli kaynaklar ve performans hedeflerinin katılımlı yönetimi	**Tampon Planlama** • Önleyici ve basit tamponların ortak planlar ışığında konumlandırılması • Basit risk yönetim politikaları • Şirket dışı dinamiklerdeki değişimlerin görülememesi ve risklerin tespit edilememesi	
3.SEVİYE	**İşbirlikçi** • Tedarik zinciri partnerleri arasında önemli konularda bilgi paylaşımı ve entegrasyon • Dış bilgilerin iç planlama aktivitelerine çevrilmesi • Tedarik zincirinde rasyonelleşme	**Proaktif** • Tepki mekanizmalarını harekete geçirebilmek için sensör ve tahminleyicilerin proaktif şekilde konumlandırılması • İş sürekliliği planları • Partnerlerin esnekliklerinin takibi • Sayısal risk yönetimi	ÇOK OLGUN
4.SEVİYE	**Dinamik** • Tüm organizasyonda kritik müşteri değerleri üzerinde hizalanma • Çoklu müşteri değer önermelerini karşılayabilecek tedarik zinciri bölümlemesi • Yükselen değer zinciri modellerinin karmaşık ve dinamik iş çevresinde tanımlanması • Tedarik zincirinin değer zincirindeki değişimlere adaptasyon yeteneği	**Esnek** • Esnekliğe yatırım (süreç, ürünler, tesis, kapasite) • Değer zincirindeki görece zayıf ortakların üzerindeki baskının azaltılması • Risk strateji bölümlendirmesi • Zamanında tedarik zinciri darboğaz analizleri	

WorldFood Istanbul

a Hyve event

WorldFood

28. Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı

2-5 Eylül 2020

TÜYAP FUAR ve KONGRE MERKEZİ

İSTANBUL

www.worldfood-istanbul.com

Gıda Dünyasının Türkiye Buluşması

Destekleyenler

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI · T.C. TİCARET BAKANLIĞI · KOSGEB · MARSAP · GTD GASTRONOMİ TURİZMİ DERNEĞİ

İşbirliğiyle

ETÜDER Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği · İHBİR

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

Taşımacılık sektörü

HİZMET İHRACATINDA LİDERLİĞE YÜKSELDİ

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından bugün yayınlanan "2018 Yılı Uluslararası Hizmet Ticareti İstatistikleri" rakamlarına göre, taşımacılık sektörü, ülkemizin hizmet ihracatında % 73 pay ile ilk sırayı aldı. 2018 yılında gerçekleştirdiği 25 milyar dolarlık hizmet ihracatı ile Taşımacılık Sektörü, telekomünikasyon ve bilişim hizmetleri gibi sektörleri geride bırakarak yeni bir rekora imza attı.

Hizmet ihracatının yaklaşık olarak dörtte üçünü oluşturan taşımacılık hizmetlerinde 2016 yılında yapılan ihracat 19 milyar 734 milyon dolar iken 2017'de %12,1'lik artışla 22 milyar 123 milyon dolar, 2018'de ise %11,5 artarak 24 milyar 664 milyon dolar oldu. Taşımacılık hizmetleri kapsamındaki alt sektörlerden biri olan "yük taşımacılığı ve lojistik hizmetleri"nin sağladığı döviz gelirinin, son 3 yılda % 13 civarında artışla 9,2 milyar dolara ulaştığı görülüyor.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener, şunları söyledi: "Taşımacılık ve Lojistik sektörü son yıllarda ülkemizin dış ticaretindeki stratejik rolüyle giderek daha fazla ön plana çıkıyor. Ülkemizin kısa-orta ve uzun vadeli ekonomik planlarında ve beş yıllık kalkınma planlarında "Lojistik" sektörümüzün her zaman stratejik sektörler arasında görüyoruz. TÜİK tarafından yayınlanan son hizmet ticareti istatistikleri de bunu kanıtlayan nitelikte. Hizmet ticaretimiz yıldan yıla artarken, 2018 yılında bir önceki yıla göre % 9 artışla 34 milyar dolara yaklaştığını görüyoruz. Öte yandan, 2019 yılında döviz kuru dalgalanmaları nedeniyle ihracatımız hızla tırmanışa geçti, iç talepteki azalma sonrasında neredeyse tüm sektörler ihracata ağırlık vermeye başladı. Nitekim Ticaret Bakanımızın da belirttiği gibi hizmet ihracatımız 2019 yılında 53,7 milyar dolar ile yeni bir rekora imza attı. Dolayısıyla 2019 yılında biz hizmet ihracatımızda 25 milyar dolarlık performansın çok daha üzerinde bir performans olduğunu hesaplıyoruz."

Fatih Şener

Taşımacılık hizmetleri kategorisindeki istatistiklerin alt kırınımlarını da değerlendiren Fatih Şener, "Yük taşımacılığı ve lojistik hizmetlerde temel aldığımız değer navlun değeridir. Bu rakamı incelediğimizde sektörümüzün 2018 yılında 9,2 milyar dolar döviz geliri ile ülke ekonomisine ciddi bir katkı sağladığı görülecektir. 2019 yılında taşımacılık hizmetlerimizin de ihracata paralel şekilde önemli bir artış gösterdiğine ve bu rakamın 10 milyar doların çok üzerinde olduğuna inanıyoruz. Üstelik bu performans, lojistik sektörüne yönelik desteklerin maalesef henüz arzu edilen seviyede olmadığı bir ortamda gerçekleşmiş bulunuyor" dedi.

YÜK TAŞIMACILIĞI VE LOJİSTİK HİZMETLERİ, İLK 5'TE

UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener şu değerlendirmeleri ekledi; "2018 yılında Derneğimizin yoğun girişimlerinin de katkılarıyla TİM bünyesinde ayrı bir birlik olarak kurulan Hizmet İhracatçıları Birliği, sektörümüzün ihracatımızın stratejik paydaşı ve itici gücü olduğunun resmikabullerinden biri olarak bizleri sevindirmişti. Hizmet İhracatçıları Birliği bünyesinde bugün itibarıyla temsil edilen hizmet ihracatçısı sektörler arasında Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri, ilk 5 sektör arasında gelmektedir. Sektör temsilcileri olarak biz, ihracatçılarımıza devletimiz tarafından verilen desteklerin aynılarının, ihracatın ayrılmaz bir parçası olan sektörümüze de sağlanması gerektiğine inanıyoruz. Hizmet İhracatçıları Birliği'nin bu doğrultudaki girişimlerine UND olarak aktif destek veriyoruz. Ülke ekonomisine bu kadar yüksek bir katkı sağlana uluslararası taşımacılarımız, bunu kotalar, transit kısıtlamaları, sınır geçişlerindeki problemler ve çok sayıdaki diğer faktöre rağmen gerçekleştiriyor. Dünyadaki tüm siyasi, sosyo-ekonomik gelişmelerden birebir etkilenen bu sektör, çoğu zaman taşıma güzergâhındaki ülkelerin siyasi veya rekabete dayanan politikalarının da hedefi oluyor. Tüm bu zorluklarla mücadelede ihracatımızın motoru olarak kabul edilip, daha fazla oranda destek alması nihayetinde Türkiye'nin ihracata dayalı ekonomik kalkınma sürecini hızlandıracaktır."

BEKDATA™
www.bekdata.com

EĞİTİM ve BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

“30 yıllık tecrübe ve hizmet kalitesiyle sektörün güvenini kazanmış bir eğitim teknolojisi firmasıyız”

Sunduğumuz Çözümlerimiz ve Hizmetlerimiz

ÇÖZÜMLERİMİZ		DİSTRİBÜTÖRLÜKLERİMİZ	
Akıllı TV	BENQ - Arçelik	İnteraktif Panel	BENQ
Akıllı Tahta	Mimio	3D İnteraktif Yazılım	MozaBook
Akıllı Projeksiyon	BENQ - Epson	STEM Laboratuvarı	LapDisc
Bilgisayar Sistemleri	HP-Dell-Lenovo	Robotik Kodlama	Dash&Dot
Bilgisayar Laboratuvarı	HP-Dell-Lenovo	İnteraktif Zemin	WizeFloor
Networks HP/Aruba	HP-Ruji	Dil Laboratuvarı	SANAKO
Kartlı Geçiş Sistemi, CCTV, 3D Yazıcılar, UPS, Santral, Yazıcılar, Akıllı Kürsü			
Video Wall Bilgi Ekranları, Konferans Salonu, Microsoft Lisanslama,			

Finansal çözüm olanakları sunalım

Size özel eğitim planı oluşturalım

Sizi farklı kılacak çözümleri beraber geliştirelim

Sizin Eğitim Teknoloji Danışmanınız Olalım

Bekdata Teknoloji A.Ş.
Cihanşah Sok. Onur İş Merkezi No:2 K:6 Çağlayan 34403 Kağıthane – İstanbul
Tel: 0212 – 234 18 00 Fax: 0212 230 28 99 Mail: info@bekdata.com www.bekdata.com

MERCEDES-BENZ
Yeni Actros Türkiye'yi geziyor

Mercedes-Benz Türk tarafından Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Yeni Actros çekiciler; "Hepsi bir. O benzersiz." sloganıyla satışa sunulmasıyla beraber Türkiye'nin farklı bölgelerini ziyaret ederek meraklıları ile buluşuyor. Bir ay sürecek Türkiye turunda, Yeni Actros roadshow ekibi toplamda 11 farklı şehirde müşterileri ile buluşacak.

ÜSTÜN YAKIT EKONOMİSİ SAYESİNDE DAHA FAZLA VERİMLİLİK

Mercedes-Benz Yeni Actros'ta yan aynaların yerini alan MirrorCam teknolojisi, seri üretim kamyonlarda dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyor. MirrorCam; kamyonlarda alışılagelmiş aynaların yerine, aracın iki yanına monte edilen aerodinamik tasarıma sahip kameralardan ve kabin içerisinde yer alan A sütunlarına entegre 15,2 inçlik (38,6 cm) ekranlardan oluşuyor. Ayrıca sahip olduğu aerodinamik tasarımı ile hava direncini düşüren MirrorCam, bu sayede %1.3'e varan yakıt tasarrufu da sağlıyor. Yolun topoğrafyasını önceden algılayarak aracın hızını ve vites geçişlerini hassas bir şekilde ayarlayan Öngörülü Sürüş Sistemi ise; otoyollarda, şehirler arası ve şehir içi yollarda %5'e varan yakıt tasarrufu sağlıyor.

TEKNOLOJİDE VE KONFORDA BİR ADIM ÖNDE

Mercedes-Benz, MirrorCam'e ek olarak; Yeni Actros'un iç mekânındaki en dikkat çekici yenilik olan Multimedya Kokpit ile de ileri teknolojiyi ve konforu müşterilerine sunmaya devam ediyor. Araç fonksiyonlarının büyük bölümü, dokunmatik ekran veya yeni tasarıma sahip direksiyon üzerindeki dokunmatik kontrol tuşları üzerinden yönetilebiliyor. Araç ile sürücü arasında benzersiz bir bağ kurarak daha fazla sürüş ve çalışma konforu sağlayan Multimedya Kokpit; 10,2 inç (26 cm) büyüklüğündeki birincil ve ikincil ekrandan ve MirrorCam görüntülerinin aktarıldığı 15,2 inç (38,6 cm) büyüklüğündeki 2 adet renkli ekrandan oluşuyor.

SÜRÜCÜ, ARAÇ VE YÜK EMNİYETİ

Yeni Actros'un standart özellikleri arasında sunulan Aktif Fren Asistanı 5 ile Mercedes-Benz, ağır ticari araçların güvenliği hususunda da öncü konumunun altını çiziyor. Sahip olduğu radar ve kamera sistemi sayesinde 50 km/s hıza kadar olan sürüşlerde Aktif Fren Asistanı 5, yayaları da algılayarak otomatik frenleme gerçekleştirebiliyor. Ayrıca 90 km/s hıza kadarki sürüşlerde; sabit ve hareket halindeki nesneleri algılayarak olası bir çarpışma riski öngördüğünde sürücüyü uyarıyor ve sürücünün reaksiyon göstermemesi halinde otomatik fren müdahalesinde bulunuyor.

Aktif Sürüş Asistanı da Yeni Actros'un en önemli özelliklerinden biri olarak dikkat çekiyor. Belirli bir hızdan sonra devreye giren diğer sistemlerin aksine yeni Aktif Sürüş Asistanı tüm hızlarda yarı-otonom sürüş özellikleriyle sürücüyü destekliyor. Seyir halindeyken öndeki araca yaklaşılması halinde aracı yavaşlatan ve öndeki araç uzaklaşmaya başladığında belirlenen hıza kadar yeniden hızlanmayı sağlayan Aktif Sürüş Asistanı alt yapı olarak; dur-kalk özelliğine sahip Mesafe Kontrol Asistanı, Aktif Fren Asistanı 5 ve Şerit Takip Asistanı'nı kullanıyor.

Yeni Actros'un karakteristik özelliklerinden bir diğeri olan LED Gündüz Sürüş Farı, araca sadece benzersiz ve şık bir görünüm kazandırmakla kalmıyor ayrıca en zorlu yol koşullarında bile aracın görünürlüğünü artırarak sürüş güvenliğine katkı sağlıyor.

HOLD fonksiyonuna sahip yeni Elektronik Park Freni ise kullanım kolaylığı ve üstün güvenlik seviyesini bir arada sunuyor. HOLD fonksiyonu, fren pedalına sert basıldığında devreye girerek aracı sürekli olarak sabit tutuyor. Sürücünün gaza basmasıyla devreden çıkan fonksiyon, mevcut yokuş kalkış desteğini bir adım ileri taşıyor.

Yeni Actros'un üstün özellikleri ile donatılan Mercedes-Benz çekici ailesinin yeni üyeleri Actros 1845 LS, 1848 LS ve 1851 LS; sürücü ve araç sahiplerine teknoloji, yakıt ekonomisi, güvenlik ve konfor konularında sundukları benzersiz özellikleriyle Türkiye kamyon pazarındaki Mercedes-Benz markasının gücünü bir kez daha vurguluyor.

OTOKAR Yeni Atlas ile ticaretin konforunu yükseltiyor

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ticaretin güçlü kahramanını Otokar Atlas kamyonunu yeniledi. Atlas'ın müşteri ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak tasarımından özelliklerine kadar tamamen yenilendiğini belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül; "Her hizmete uyarlanabilir esnek yapısıyla 7 yıl gibi kısa sürede farklı iş kollarındaki işletmelerin ilk tercihi olan Atlas, üstün standartlarına eklenen yeni özellikleriyle konfor ve güvenliği üst seviyeye taşıyor" dedi.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, ticaretin güçlü kahramanını Otokar Atlas kamyonunu yeniledi. Atlas'ın müşteri ihtiyaç ve beklentilerine uygun olarak tasarımından özelliklerine kadar tamamen yenilendiğini belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül; "Her hizmete uyarlanabilir esnek yapısıyla 7 yıl gibi kısa sürede farklı iş kollarındaki işletmelerin ilk tercihi olan Atlas, üstün standartlarına eklenen yeni özellikleriyle konfor ve güvenliği üst seviyeye taşıyor" dedi.

Türkiye'nin öncü otomotiv sanayi şirketi Otokar, ticaretin güçlü kahramanı Atlas'ı yeniledi. Satışa sunulduğu 2013 yılından günümüze güçlü özellikleriyle frigorifik araçtan çöp kamyonuna, hidrolik platformdan itfaiye aracına, damperli kamyondan nakliye aracına kadar farklı alanlarda kullanılan Atlas'ın tanıtım toplantısı Otokar Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül, Satış Direktörü Murat Tokatlı, Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Satış Müdürü Murat Torun ve Otokar yöneticilerinin katılımıyla gerçekleşti.

Otokar Atlas'ın 8,5 ton azami yük ağırlığı, uygun yatırım maliyeti, ekonomik yakıt tüketimi, düşük yedek parça ve bakım giderleri ile hafif kamyon segmentini hareketlendirdiğini belirten H. Basri Akgül, "Ticari araçlardaki 50 yılı aşkın deneyimimizi 7 yıl önce Atlas ile hafif kamyon segmentine taşıdık. İki farklı uzunluktaki şasisi ile farklı iş kollarındaki işletmelerin ve kamu kuruluşlarının büyük beğenisini kazanan Otokar Atlas'ı müşteri ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda tasarımından özelliklerine kadar tamamen yeniledik. Güçlü, uzun ömürlü ve ekonomik motorunun yanı sıra tam havalı fren sistemi, sağlam şasisi, yüksek istiap haddi ile ön plana çıkan Atlas, yenilenen versiyonunda üstün konforu ve yükseltilen güvenlik standartlarıyla ticaretin güçlü kahramanı olmaya devam edecek" dedi.

Toplantıda hafif kamyon pazarı hakkında da bilgi paylaşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, 2019'da 7,5-8,5 tonluk Türkiye hafif kamyon pazarının yüzde 25'in üzerinde daraldığını söyledi. Otokar'ın Atlas kamyonu ile yaşanan daralmada satış adedini yüzde 16 artırdığına dikkat çeken Akgül; "Atlas, zor koşullara dayanıklı olması, yüksek güç ve performans özellikleriyle pekçok kurum ve esnafın ilk tercihi oldu. Yeni Atlas ile bu yıl satış adetlerimizi daha da yukarı çıkarmayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.

OTOBÜSTE LİDERLİĞİMİZİ 11'İNCİ KEZ PEKİŞTİRDİK

Otokar, toplantıda aynı zamanda 2019 yılı otobüs pazarını değerlendirerek Otokar'ın faaliyetlerine de değindi. Türkiye otobüs pazarında son dört yıldır devam eden daralmanın 2019 yılında da sürdüğünü, pazardaki toplam daralmanın yüzde 40'ı aştığına dikkat çeken Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Otokar'ın faaliyet gösterdiği alanlar olan 7-10 metre uzunluktaki küçük ve orta boy otobüsler ile 12-18 metre üstü şehir içi toplu taşımacılık otobüs segmentleri toplamında daralma yüzde 50'nin üzerinde gerçekleşti. Yaşanan daralmaya rağmen faaliyet gösterdiğimiz segmentlerin toplamında yılı, yine pazar lideri olarak kapattık. Türkiye'de satılan her 3 otobüsten biri Otokar markalı oldu. Elde ettiğimiz bu başarıyla pazar liderliğimizi 11'inci kez pekiştirdik" dedi.

ULUSLARARASI RAKİPLERİNİ GERİDE BIRAKIYOR

Otokar'ın iç pazarda yakaladığı başarıyı ihracatta da sürdürdüğüne, 50'den fazla ülkede milyonlarca yolcuya hizmet veren Otokar'ın otobüs ihracatını adet bazında yüzde 29 artırdığına dikkat çeken Basri Akgül şöyle konuştu: "Ülkemiz otomotiv sanayiini yurt dışında başarılı bir şekilde temsil eden Otokar olarak, 2019 yılında da uluslararası pazarlarda ülkemizi temsil etmeye devam ettik. Hedef pazarlarımızdan olan Avrupa'da Fransa'nın yanı sıra Malta, Romanya, İtalya, Sırbistan başta olmak üzere pek çok ülkede Otokar otobüs ürün parkı büyüdü. Sadece Fransa'daki toplam araç parkımız 2 bin 200 adedin üzerine çıktı. Otokar otobüslerinin yoğun olarak kullanıldığı Malta'dan 4'üncü kez sipariş aldık; Malta caddelerindeki Otokar markalı otobüs sayısı 240'ı aştı. Geçtiğimiz yıl Bükreş Belediyesi siparişinin teslimatlarını da başarıyla tamamladık."

IVECO yeni IVECO S – WAY ve yeni Daily ile "Bizi Kimse Durduramaz" diyor

IVECO Türkiye, Antalya Belek'te düzenlediği basın toplantısıyla uzun yol taşımacılığı için tasarlanan yeni IVECO S – WAY'i ve hafif ve orta segmentte yeni standartları belirleyen yeni Daily'yi tanıttı.

Etkinlikte IVECO Türkiye genel müdürü Hakkı Işınak şunları söyledi; "Bugün sizlere hafif, orta ve ağır segmentteki ürünlerimizdeki büyük değişikliği sunuyoruz. Ağır sınıf IVECO WAY serisi, Stralis'in ve Trakker'ın yerini alıyor. IVECO WAY serisi son teknoloji özellikleriyle gelecek on yılın kamyonu. Öte yandan amiral gemisi modelimiz Daily'nin hafif ve orta segmentteki versiyonları yenilendi ve son derece kişiselleştirilmiş, müşterinin kullanımına göre şekillendirilmiş, taşımacılık gereklerini karşılayacak bütüncül bir çözüm sunan hizmetlerle geliyor. Ürün gamımızdaki bu büyük değişim ile Bizi Kimse Durduramaz" diyoruz.

IVECO Türkiye pazarlama ve ürün geliştirme genel müdür yardımcısı Tansu Giz ise konuşmasında; "Yeni IVECO WAY serisi, müşterilere ekonomik ve çevresel olarak sürdürülebilir, dolayısıyla ürünün çevresindeki hizmetlerin üründen daha önemli olduğu bütünleşik bir taşımacılık çözümüne evirilmeyi simgeliyor. Diğer yandan Yeni Daily, sürücünün artan miktarda çoklu görev gerektiren işine odaklanmasını sağlayan ve güvenliği artıran kapsamlı İleri Sürücü Yardımcı Sistemleri barındırıyor. Yeni Daily, kabinde yaşam ve sürüş deneyimi konusunda yeni standartlar belirlerken otonom sürüş ve gelişmiş güvenlik özellikleri konusunda önemli adımlar atıyor" dedi.

IVECO S – WAY: GELECEK ON YILIN IVECO AĞIR KAMYONU

IVECO S – WAY, önceki nesillerin tüm gelişmelerinin üzerine sürücü ve araç sahibinin ihtiyaçlarına yönelik tamamen baştan tasarlanan yeni bir kabin ekliyor. Sıkı rekabetin yaşandığı lojistik sektöründe operatörler, araçlarında, yüksek çalışma süresine, verimliliğe ve üretkenliğe ihtiyaç duyuyorlar. Yeni IVECO S – WAY bu ihtiyacı sürücü odaklı, sürdürülebilir ve "Toplam Sahip Olma Maliyeti"ni azaltmaya yönelik özellik ve hizmetler barındıran bütüncül bir paket ile karşılıyor. Bir üründen fazlası: Aracın tüm yaşam döngüsünü kapsayan ve IVECO'nun müşterilerinin, kendi müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamalarına yardımcı olan bir iş modeli sunuyor.

Yeni kabinin tasarımı, ideal sürüş pozisyonu ile başlamak üzere sürücülerin ihtiyaçları düşünülerek gerçekleştirildi. Ayarlanabilir koltuğun bazası alçaltılıp minderin kalınlığı ve ileri geri

hareket mesafesi artırılarak sürücüye konforlu bir pozisyon ve ideal görüş alanı sağlandı. Direksiyonun alt kısmı düz tutularak sürücülere daha fazla alan bırakıldı ve konfor artırıldı.

Kontrollerin ergonomik yerleşimiyle tüm ana özellikler sürücünün kolayca erişebileceği noktalara yerleştirildi ve aracın daha konforlu ve verimli yönetimi sağlandı.

22 buton barındıran çok fonksiyonlu direksiyon, "Yardımcı Sürüş Sistemleri" dahil olmak üzere tüm gerekli özellikleri sürücünün parmaklarının altına koyuyor. Bu, sürücünün dikkatinin dağılmasını ve ellerini direksiyondan kaldırma ihtiyacını engelleyerek güvenlik ve konforu artırıyor.

Yeni Dur/Kalk butonu ve tümleşik uzaktan kontrollü elektronik anahtar yeri ön panelde DNR (otomatik vites kontrolleri) alanının yanına uygun bir şekilde konumlandırıldı.

Yeni kabin konsepti hareket kolaylığı için oldukça boş alan bırakan geniş bir yaşam ortamı yaratıyor.

YAKIT VERİMLİLİĞİNİ ARTIRIYOR

Kabinin dış kısmının her detayı hava direncini minimize etmek için incelikle tasarlandı. Yeni çatı mükemmel bir biçimde aracın ön bitişine eklemlendi ve düz bir yüzey yaratarak sürtünmeyi minimize etti. Ön cama erişimi kolaylaştıran katlanabilir ön merdiven kullanılmazken tamamen kayboluyor. Yüksek yarıçaplı köşelere ve yan bitişlere sahip ön ızgara, tümleşik kafa lambaları, tümleşik yansıtıcılı yeni tampon tasarımı, teker kemerleriyle birlikte hava akışını optimize eden akan hatlar yaratıyor ve araca kendine özgü bir ifade veriyor.

Aracın aerodinamik performansı boşlukları kapayan ek özelliklerle daha da geliştirildi. Bu, optimize aerodinamik kiti ile çekici ve yarı – treyler arasındaki boşluğu kapatmak için kauçuk uzatmalı etekleri içeriyor.

SÜRÜCÜ GÜVENLİĞİ İÇİN TASARLANDI

IVECO S – WAY'in geliştirilme sürecinde ana odak sürücüydü; kabin ECE R29.03 kabin çarpışma standartları ile uyumlu mekanik direnç ile yüksek pasif güvenliğe sahip. Ek olarak ön aksa yapılan ince ayarla fren mesafesi %15 kısaltılarak genel güvenlik geliştirildi.

Yeni tasarım aynı zamanda sürücü için tek parça yan camlar ve dikiz aynalarıyla geliştirilmiş doğrudan görüş sağlıyor. Ek olarak IVECO S – WAY sınıfı tam LED farlara sahip, bu farlar daha uzağı aydınlatan keskin huzmeleri ile görüşü ve engel algılamayı %15 artırarak düşük ışık koşullarında güvenliği daha da yükseltiyor.

IVECO WAY SINIFI: "MÜŞTERİ ODAKLI" YOL

IVECO WAY sınıfı, yeni adıyla markanın bağlanabilirlik olanaklarını tamamen kullanmasını simgeliyor; müşterinin her adımını, aracın yaşam döngüsü boyunca ve ötesinde destekleyecek yeni bir 'müşteri odaklı' yol. Müşteri odağı sürücüye de etki ederek araçtaki yaşam kalitesini yükseltiyor. Aracın kârlılığını garantilemek adına yeni bir operasyon ve birlikte çalışma yolu sunarken, bunu da "IVECO. DRIVE THE NEW WAY." sloganı ile ifade ediyor.

Yeni IVECO WAY sınıfı, IVECO S – WAY'in öncüllerinden gelen yenilikçiliğin zirve noktası; %11 yakıt tasarrufu, sektördeki ilk gerçek gazlı uzun menzil çözüm ve hafif off-road görevler için X – WAY ailesi. Taşımacılık sektörünü etkisi altına alan eğilimleri takip eden bir araç; araç ve hizmetler arasındaki ayrımın azaltılması, gelişmiş bağlanabilirlik, yetenekli profesyonel sürücüleri etkileme ve sürdürülebilirlik konusundaki artan talepleri karşılama.

IVECO S-WAY'E iF DESIGN AWARD 2020 ÖDÜLÜ

IVECO, Otomotiv Kategorisinde IVECO S-Way ile prestijli iF DESIGN AWARD 2020'nin sahibi oldu. Tasarımda mükemmelliğin sembolü olarak tanınan ve yıllık olarak verilen ödül, dünyadaki en eski bağımsız tasarım enstitülerinden biri olan iF International forum Design GmbH tarafından düzenleniyor.

IVECO S-Way, 78 bağımsız uzmandan oluşan uluslararası bir jüri tarafından 56 ülkeden 7,298 başvuru arasından seçildi. Seçim kriterleri; yenilikçilik ve ayrıntı dereceleri, ürünün eşsizliği, uygulaması ve işçiliği; kullanılabilirliği içermek üzere işlevselliği, ergonomisi, güvenliği; estetiği ve duygusal çekiciliği, mekânsal kavramı; üretim verimliliği, çevresel standartların dikkate alınması ve karbon ayak izi olmak üzere kurumsal sorumluluk, sosyal sorumluluk ve evrensel tasarım; ve ürünün konumlandırılmasıydı. IVECO Marka Başkanı Thomas Hilse şunları söyledi: "Böylesi prestijli bir ödül almak onurdur. Hedefimize ulaştığımızın bağımsız jüri otoritesi tarafından önemli bir tanınmasıdır: Müşteri merkezlilik fikrini, tasarım ve bağlanabilirlik ile otomasyondaki son yenilikleri kullanarak müşterilerimizi ve sürücüleri durdurulamaz yapan kapsamlı bir çözüm ile yeniden tanımladık."

TREYLER SEKTÖRÜ HEDEF BÜYÜTTÜ

TREDER, TAİD ve ARÜSDER işbirliği ile gerçekleştirilen Ağır Vasıta Zirvesi'nde, Türkiye'yi ağır vasıta merkezi yapacak yol haritası çizildi. İlk adımın atıldığı zirvede, Treyler, üst yapı ve ağır vasıta üreticileri ve paydaşları bu hedefe tam destek vererek; ülkemizin, coğrafi konumu, teknolojisi, yetişmiş insan gücü ve kapasitesi ile bunu gerçekleştirebilecek altyapıya sahip olduğunu belirttiler.

TREDER, TAİD ve ARÜSDER'in işbirliğiyle düzenlenen "Türkiye Ağır Vasıta, Treyler ve Üstyapı Zirvesi", 11 Şubat'ta Sheraton Grand İstanbul Ataşehir Hotel'de gerçekleştirildi. Zirvede; "Türkiye Avrupa'nın Treyler Üretim Merkezi Olacak", "Üst Yapı Sektörünü Bekleyen Fırsat ve Tehditler", "Ağır Vasıta Sektörünün Mevcut Durumu ve Geleceği" konulu 3 ayrı panel düzenlendi.

ŞENTÜRK: AVRUPA, ORTADOĞU VE AFRİKA'NIN EN BÜYÜK TREYLER ÜRETİCİSİ OLMAK İSTİYORUZ

Zirvenin açılış konuşmasında Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) Başkanı Yalçın Şentürk, Türkiye'nin 100 bin adetlik treyler üretim kapasitesine sahip olduğuna vurgu yaptı. Türkiye'de üretilen treylerlerin 7 kıtada 65'ten fazla ülkeye ihracat edildiğini belirten Şentürk, mevcut kapasitenin yalnızca 5'te birinin kullanılabildiğini açıkladı. Şentürk, "İşte bu yeteneklerimizle kapasitemizi kullanarak, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'nın en büyük treyler üreticisi olmak istiyoruz" dedi.

Sektöre sağlanacak desteklerin önemine değinen Şentürk, treyler pazarının gerçek potansiyelinde tekrar büyümeye başlaması için, otomobil ve hafif ticari araçlara sağlanan kolaylıkların treylere de sağlanması gerektiğini söyledi. Şentürk, "Ülkemizin milli hedefleri doğrultusunda, üretim yapıyor ve uluslararası 100 yıllık şirketlerle rekabet ediyoruz. Yürüdüğümüz bu zorlu yolda, bizlere destek olacağınıza inanıyoruz" dedi.

EKSİN: SEKTÖR, AFRİKA'DAN AVRUPA'YA GURUR VERİCİ HİKAYELER YAZIYOR

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) Başkanı İlhami Eksin, 20 yılda 16 ton üzeri çekici pazarı ortalamasının 25 bin adet olduğunu, geçtiğimiz son 4 yılda pazarın küçülerek 2019 yılında toplam 7 bin 300 araç ile tamamlandığını belirtti. Otomotivdeki bu küçülmenin binlerce bayiyi, çalışanları, satış sonrası hizmetleri ciddi şekilde etkilediğini aktaran Eksin, zirvede çıkacak sonuçların sektörün önünün açılması için önemli olduğunu belirtti. 30 bin adetleri tekrar yakalayacaklarını aktaran Eksin, "Otomobil ve hafif ticari araçlara verilen desteklerin bizim sektörümüze de verilmesi gerekir. Üreticilerimiz, dünya standartlarında işler yapıyorlar, Afrika'dan Avrupa'ya gurur verici hikayeler yazılıyor. Hedeflerimize doğru ilerlemek için bu zirvenin sektöre ışık tutmasını temenni ediyorum" dedi.

FIRAT: HER YIL İHRACAT REKORLARI KIRIYORUZ

Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği

(ARÜSDER) Başkanı Burhan Fırat ise araç üstü ekipman sektörünün yıllık 3 milyar dolarlık bir pazara sahip olduğunu söyledi. Sektörün dünyanın 145 ülkesine üst yapı-ekipman ürettiğini belirten Fırat, her yıl ihracat rekorları kırdıklarını vurguladı. Fırat, "Dünya markası olabilmek yolunda çok önemli mesafe kat etmiş firmalarımız olmasına rağmen iç pazarda çok ciddi sıkıntılarımız var. Sadece daralan iç pazar değil, mevzuattaki engeller, teşvik ve kredilerdeki yetersizlikler, çözüm gerektiren temel sorunlarımız" şeklinde konuştu.

TÜZMEN: SEKTÖRÜN ALTYAPISI SAĞLAM, BİRAZ DESTEK GEREKİYOR

Eski Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, 3 yıl önce yapılan zirvede sektöre 4 milyar dolarlık ihracat hedefi koyduğunu hatırlatıp bu hedefi yineleyerek; "Katma değeri yüksek bir sektöre sahipsiniz ve yaptığınız iş çok stratejik. Doğru kanallar açıldığında sektör, çok iyi yerlere gelebilecek kapasiteye sahip. 4 milyar dolarlık hedefi gerçekleştireceğinize inanıyorum" dedi. Tüzmen sektörün altyapısının sağlam olduğunu, biraz destek verildiğinde Türkiye'nin üretim merkezi olabileceğini söyledi.

ZİRVE 3 FARKLI PANEL GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Açılış konuşmalarının ardından panel bölümlerine geçildi. "Türkiye Avrupa'nın Treyler Üretim Merkezi Olacak", "Üstyapı Sektörünü Bekleyen Fırsatlar", "Ağır Vasıta Sektörünün Mevcut Durumu ve Geleceği" başlıklarında düzenlenen üç farklı panelde, panelistler; sektörle ilgili önemli değerlendirmelerde bulundular.

"Türkiye Avrupa'nın Treyler Üretim Merkezi Olacak" başlıklı ilk panelin moderatörlüğünü Ditaş Genel Müdürü Osman Sever yaptı. Sever panelistlere, ülkemizdeki treyler sektörünün durumu, geleceği ve lojistik üretim merkezi olma şansını nasıl gördüklerini sordu.

TREDER Başkan Yardımcısı Kaan Saltık, 2015 yılında 200 milyon dolar olan treyler ihracatının geçtiğimiz yıl, 500 milyon dolara yükseldiğini belirtti. Saltık; "Kurulu bir kapasitemiz var, bu kapasitemizin çok azını kullanabiliyoruz. Ne zaman iç satışlarımız artarsa o zaman ihracatımız da artacaktır. Bunun için hurda teşviki büyük rol oynuyor. Ayrıca yan sanayide güçlü şirketlerin Türkiye'ye yatırım yapmaları teşvik edilmelidir" dedi.

Prometeon Türkiye, Rusya, Orta Asya-Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Kemal Şenocak Türkiye'nin ağır vasıta üretim merkezi olma hedefi için tedarikçi olarak kendilerinin de sorumluluk almak istediğini söyledi.

BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, Türkiye'yi stratejik ülke olarak gördüklerini belirterek, Türkiye'nin uzun vadede Avrupa'da treyler üretim merkezi olabileceğini kaydetti.

İntermobil Genel Müdürü Rıfat Perahya treyler sektörünün teknolojik dönüşüme ayak uydurması gerektiğine değinerek; "Türkiye, çok yakın zamanda Avrupa'nın treyler üretim merkezi olacak. 5 yıl içinde Almanya ile birlikte en büyük üretim merkezinden biri olacağımıza inanıyorum" dedi.

Eski Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen, Türkiye'nin Avrupa'nın treyler üretim merkezi olabilmesi için öncelikle rekabetçiliğe odaklanmak gerektiğini söyledi.

"Üstyapı Sektörünü Bekleyen Fırsatlar" konulu ikinci panelin moderatörlüğünü Göktan Güçlü yaptı. Güçlü, panelistlerden önümüzdeki dönemde ağır vasıta sektörünün önünde duran fırsatları, değişimleri ve gelişmeleri değerlendirmesini istedi.

ARÜSDER Yönetim Kurulu Üyesi A. Orhun Özkan sektörün teknoloji yatırımları yapması gerektiğini söyledi ve bunun için ortak Ar-Ge merkezi kurulması önerisinde bulundu.

Konya Sanayi Odası ve OSBÜK Başkanı Memiş Kütükçü, üst yapı varsa aracın anlamlı hale geldiğini ve araç ile üst yapının ayrılmaz bir bütün olarak görülmesi gerektiğini belirterek; "Sektörün olmazsa olmazı ekipman tanıtım kartıdır. Ne yapıp edip bu kartı çıkartmalıyız" dedi.

TSE Merkez Grup Başkanı Mustafa Uz, standartların önemine vurgu yaparak, "İstediğimiz kadar Ar-Ge yapalım, ürün geliştirelim standartlara göre olmadığında bu ürün sayılmıyor" dedi.

TSE Belgelendirme Müdürü Yusuf Beştek, 2015'te yapılan protokolle tip onay belgelendirmesi yaptıklarını, bu belgelerin bütün ülkelerde geçerli olduğunu söyledi. Beştek; "Ayrıca ekipman tanıtım kartı ile ilgili ciddi çalışmalar yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. İlgili Bakanlıklarla birlikte bu konuyu çözmek konusunda işbirliği yapmalıyız" diye belirtti.

İstanbul Sanayi Teknoloji İl Müdürü Y.Mimar Ümit Ünal, "Endüstri 4.0, Ar-Ge ve inovasyon, robot, otomasyon, istihdam yapısında değişimi sağlamak zorundayız" şeklinde açıkladı.

MERCEDES-BENZ TÜRK'ten

ilk Yeni Actros teslimatı

1990 yıllarında Zeki Dağlı tarafından ilk adımları atılan, 2000 yılında Zekeriyya Dağlı ve Zekai Dağlı'nın da şirkete katılımıyla Limited şirket unvanını alan Zeki Gıda, filosuna 10 adet 2020 model Mercedes-Benz Yeni Actros 1851 LS çekici ekledi. Balıkesir'in Gönen ilçesinde bulunan Zeki Gıda tesislerinde gerçekleşen teslimat töreninde Yeni Actros araçlar; Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan ve Mengerler Bursa Kamyon Satış Müdürü Afşin Yücel tarafından Zeki Gıda Genel Müdürü Pınar Çelik, Zeki Gıda LTD. ŞTİ. Sahibi Zeki Dağlı ve Şirket Ortakları Zekerriya Dağlı ile Zekai Dağlı'ya teslim edildi. Zeki Gıda, bu teslimat ile 15 adetlik araç parkındaki Mercedes-Benz yıldızı taşıyan araç sayısını 11 adede çıkardı.

10 adet 2020 model Mercedes-Benz Yeni Actros 1851 LS çekicinin tamamı Zeki Gıda'nın talep ve ihtiyaçlarına yönelik olarak Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretildi. İlgili satış, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi finansmanıyla gerçekleştirildi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan törendeki konuşmasında; "Bu teslimat ile Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikamızda müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik, 'terzi dikiş' kişiselleştirme imkânları ile yerli olarak ticari araç ürettiğimizin altını çizmek isteriz. Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz 10 adet 2020 model Mercedes-Benz Yeni Actros 1851 LS çekicilerimizin tamamında, müşterimizin talep ve ihtiyaçları çerçevesinde, seri üretim kamyonlarda dünyada ilk olan yeniliklere imza atıyoruz. Yeni Actros'ta geleneksel yan aynaların yerini alan MirrorCam teknolojisini sunuyoruz. Otoyollarda, şehirler arası ve şehir içi yollarda yüzde 5'e varan yakıt tasarrufu sağlayan Öngörülü Sürüş Sistemi, sektörde ilk ve tek olan yaya algılama özelliğine sahip Aktif Fren Asistanı 5 donanımı ve araç ile sürücü arasında benzersiz bir bağ kuran Multimedya Kokpit de yeni modelimizde mevcut. Tercihlerini; yakıt tüketimi, performans, teknoloji, güvenlik ve konfor alanlarında tüm ihtiyaçları karşılayacak şekilde tasarlanmış Yeni Actros araçlarımızdan yana kullanan ve yerli üretimi destekleyen Zeki Gıda'ya araçlarının hayırlı uğurlu ve bol kazançlı olmasını diliyorum." dedi.

Zeki Gıda Genel Müdürü Pınar Çelik, teslim aldıkları Yeni Actros çekiciler ile ilgili; "Bugün tercihimizi; sundukları kaliteli ürün, hizmet, satış, satış sonrası hizmetleri ve yaygın servis ağı imkânları sebebiyle Mercedes-Benz Türk'ten yana kullanıyoruz. 2020 model Yeni Actros araçların, 'Topraktan Sofranıza' sloganıyla ürettiğimiz gıdaların nakliyesinde, beklentilerimizi bütünüyle karşılayacağına inancımız tam." şeklinde konuştu.

TIRSAN'dan

Akar Lojistik'e 50 adet treyler

Türkiye'nin lider treyler üreticisi Tırsan, müşterilerinin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdiği ürünleriyle lojistik firmalarının ilk tercihi olmaya devam ediyor. Büyüme hedefleri doğrultusunda yatırımlarını hızlandıran Kocaeli merkezli Akar Lojistik, tercihini yine Türkiye'nin güvenilir lideri Tırsan'dan yana kullanarak filosunu 50 adet Tırsan Tenteli Maxima Plus ile güçlendirdi. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Akar Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Azizcan Sarısu, İthalat Müdürü Furkan Arslan ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Türkiye'nin lider treyler üreticisi olarak, verimlilik odaklı ürün gamımız ve hizmetlerimizle lojistik firmalarının rekabet gücünü artırmaya devam ediyoruz. Müşterilerimizi dinliyor, onların değişen ihtiyaçları doğrultusunda en verimli ve en kaliteli çözümü sunmak için durmadan çalışıyoruz. Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlarımız da sunduğu hız ve verimlilik avantajı ile Akar Lojistik'in isteklerini tam olarak karşılıyor. Akar Lojistik ile iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" açıklamalarında bulundu.

"Treyler Yatırımlarımızda Tek Tercihimiz Tırsan" Akar Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Azizcan Sarısu, konuşmasında Tırsan'ın verimlilik odaklı ürünlerine ve hizmet kalitesine vurgu yaparak, "Filomuzda, en donanımlı ve verimli ekipmanları kullanıyoruz. Bu nedenle treyler yatırımlarımızda tek tercihimiz Tırsan. Satış sonrası hizmetleriyle de her zaman yanımızda olan Tırsan ile kurduğumuz başarılı iş birliği, ilerleyen dönemlerde de devam edecek" dedi.

Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, patentli K-Fix sistemi sayesinde, yüklerin en güvenli şekilde taşınmasını sağlıyor. Televre üzerindeki her biri 2,5 ton kapasiteli toplam 236 adet yük bağlama noktası sayesinde, 500'den fazla yükleme kombinasyonu sunan Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus'ın üst yapısı ve perdeleri Code XL standartlarına 0 uyum sağlıyor.

Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus, sahip olduğu seviyeli çatı kaldırma sistemi sayesinde; 2.750, 2.800, 2.850 ve 2.900 mm iç net opsiyonları ile maksimum yükleme imkânı sunuyor ve yükleme esnasında 500 mm ekstra kaldırma özelliği ile operasyonel hız ve verimlilik avantajı sağlıyor.

Ayrıca, 7,200 kg forklift aks yüküne dayanımlı taban özelliği ile Tenteli Perdeli Maxima Plus, şasi ve çelik aksamlarının çinko tri-elektron metoduna göre kataforez (KTL) kaplamalı oluşu sayesinde ürünleri 10 yıl pas yürümezlik garantisi altına alıyor.

TruckStore'dan

Kuzeyhan Lojistik'e 25 adet Mercedes-Benz Actros

Yurt içinde ve yurt dışında taşımacılık alanında hizmet veren Kuzeyhan Lojistik, 25 adet 2015 model Actros 1841 LSnRL ile filosunu genişletti. Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan TruckStore tesislerinde gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk 2.El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel ve TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydilek tarafından Kuzeyhan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Kabaoğlu ve Genel Müdürü Cenk Kabaoğlu'na teslim edildi.

Mercedes-Benz 2.El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Daphne Özensel törende gerçekleştirdiği konuşmada; "TruckStore ve BusStore'un10. yılını kutladığımız 2019 yılında Mercedes-Benz Türk olarak; Türkiye kamyon pazarının en fazla tercih edilen markası olduk. 2020 yılında da bu başarımızı tekrarlamak hedefiyle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu kapsamda; Kuzeyhan Lojistik ile 2019 yılında başlayan iş ortaklığımıza yeni bir anlaşma eklemenin haklı gururunu yaşıyoruz. Kendilerine 0 km araç alımlarında sağladığımız hizmetleri, 2.El'de de sunarak TruckStore markamızın avantajlarını yaşatıyoruz. Teslimatını gerçekleştirdiğimiz 25 adet Mercedes-Benz Actros 1841 LSnRL çekicimizin Kuzeyhan Lojistik'e hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz." dedi.

Kuzeyhan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Kabaoğlu ise, "1954 yılında yurt içi taşıma sektöründe hizmet vermeye başlayan Akarnak Lojistik'e ek olarak; 2019 yılında, yurt içinin yanı sıra Avrupa'da da taşıma hizmeti sunan Kuzeyhan Lojistik'i faaliyete geçirdik. Müşterilerimize güvenli taşımacılık hizmeti sunarken Mercedes-Benz kamyonlarının ve TruckStore markasının güvenini de yanımıza almak istedik. Uluslararası taşımacılık sektöründe kullanmak üzere teslim aldığımız bu araçlarla birlikte, 50 adetlik filomuzda Mercedes-Benz yıldızı taşıyan çekici sayımızı 35 adede yükselttik. Mercedes-Benz Türk'e ve TruckStore markasına, şimdiye kadar sundukları hizmetlerden dolayı teşekkür ediyor, iş ortaklığımızı ilerleyen dönemlerde yeni filo alımlarımızla devam ettirmeyi planlıyoruz." şeklinde konuştu.

VOLVO TRUCKS'tan

Şığva Trans'a 20 adet Volvo FH 500 çekici

Volvo Trucks, frigorifik taşımacılık yapan Şığva Trans'a 20 adet yeni nesil Turbo Compound motorlu Volvo FH 500 çekici satışı gerçekleştirdi. Teslimat törenine Şığva Trans'tan firma ortakları Burhan Şığva ve Ahmet Şığva ile Temsa İş Makinaları Volvo Trucks Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Kıvanç Kızılkaya, Temsa İş Makinaları Volvo Trucks Saha Satış Müdürü Umut Şahin, Temsa İş Makinaları Volvo Trucks Saha Satış Müdürü Devrim Karataş ve Temsa İş Makinaları Volvo Trucks Yedek Parça Satış Müdürü Cihan Kayan katıldı. Törende konuşma yapan Burhan Şığva şunları söyledi: "Ağırlıklı hizmet verdiğimiz Irak bölgesinin yanı sıra, Avrupa hattına yeniden hizmet verme kararımızla birlikte filomuzu genişletmemiz gerekti. Bunun için Avrupa normlarına uygunluğunu bildiğimiz, dayanıklılığı ve verimliliği ile öne çıkan Volvo Trucks markasını tercih ettik. Volvo Trucks'ın yakıt tasarrufu için özel geliştirdiği yeni nesil Turbo Compound motorlar sayesinde bu bölgede güçlü ve rekabetçi olacağız. Volvo Trucks'ın satışta sunduğu destek kadar, satış sonrasında verecekleri destek de kararımızda etkili oldu. Yaygın yetkili servis ağı ve bize sunmuş oldukları 4 yıllık mavi kontrat çözümleri ile daima yanımızda olduklarını hissettiriyorlar."

Temsa İş Makinaları Volvo Trucks Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Grup Müdürü Kıvanç Kızılkaya ise Volvo Trucks markasını tercih ettikleri için Şığva Trans'a teşekkür ederek şöyle konuştu: "Volvo Trucks markasının gücü ve geniş yetkili servis ağıyla, Türkiye pazarında uzun yıllara dayanan deneyimini birleştirdiğimiz, müşteriyi odağımıza alan bir yapıya sahibiz. Bu emeğimizin müşterilerimizin nezdinde karşılık bulması bizi çok mutlu ediyor çünkü biz, Volvo Trucks olarak müşterilerimizi uzun soluklu iş ortağımız olarak görüyoruz."

IVECO

ilk IVECO S-WAY çekicileri törenle teslim etti

IVECO yetkili satıcısı Şahinler Otomotiv IVECO S-WAY çekicileri Erke lojistik ve Dnt Uluslararası Nakliyat firmalarına törenle teslim etti.

IVECO'nun Denizli ve Güney Batı Akdeniz yetkili satıcısı Şahinler Otomotiv, toplam 8 adet IVECO S-WAY AS440S48 TP çekiciyi aynı gün 2 firmaya törenle teslim etti.Düzenlen törende Erke Lojistik firması sahibi Kemal Yüksek plaketini IVECO Türkiye ağır vasıta satış müdürü Murat Uçaklı'dan teslim aldı. Denizli merkezli yurt içi ve yurt dışı nakliyede çalışan Erke filosunda çok sayıda IVECO çekici bulunduruyor.

2004 yılında kurulan ve hem yurt içi hem de yurt dışı nakliyede çalışan Denizli merkezli Dnt firması ise 6 adet IVECO S-WAY AS440S48 TP çekici satın aldı. Plaket firma sahibi Önder Manisalı'ya IVECO Türkiye genel müdürü Hakkı Işınak tarafından teslim edilirken törende firma ortağı Abdurrahman Manisalı ve yöneticisi Kemal Dülger hazır bulundular. Dnt firmasında halihazırda 70 adet çekici bulunuyor.

Iveco Araç Türkiye çapında 27 satış ve 53 satış sonrası noktası ile hizmet vermektedir. Çok geniş bir ürün gamına sahip olan Iveco hafif ticari araç segmentinde Daily, orta kamyon segmentinde Eurocargo, ağır vasıta segmentinde Stralis, Trakker ve Astra markası ile hizmet vermektedir.

Iveco orta kamyon segmentinde hali hazırda % 25 Pazar payı ile Avrupa'da Pazar lideridir. Iveco 2018 yılında Türkiye'de 3.5 ton ve üstü ticarı araç pazarında % 7,8 Pazar payı ile üçüncü sıraya yükselmiştir.

CNH Endüstriel şirketinin bir parçası olan Iveco, hafif, orta ve ağır ticarî araçları, off-road kamyonları, şehiriçi ve şehirlerarası otobüs ve de itfaiye ya da off-road görevler gibi özel durumlar için savunma ve sivil koruma araçlarını tasarlıyor, üretiyor ve pazarlıyor. Iveco'nun dünya çapında 26,000'den fazla çalışanı, Avrupa, Asya, Afrika, Okyanusya ve Latin Amerika'da 11'den fazla ülkede en son teknolojileri barındıran araçların üretildiği üretim tesisleri, 160 ülkede, her bir Iveco aracının garantisi ve teknik desteği için 5,000 satış ve servis noktası var.

FRIGO NEVNAK

Renault Trucks ile yakıt tasarrufunu artırıyor

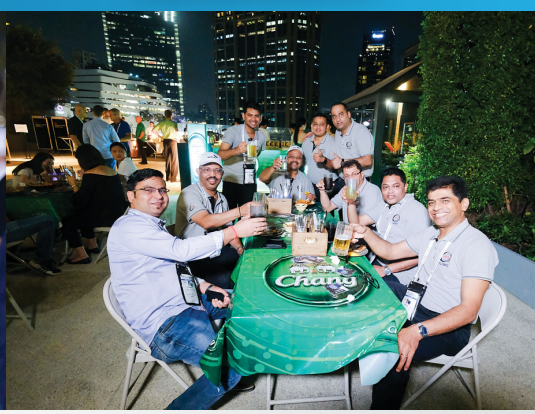
Filosunun yüzde 80'i Renault Trucks çekicilerden oluşan Frigo Nevnak, yeni alımlarıyla tek markalı filoya sahip olma yolunda ilerliyor. Frigo Nevnak, büyüme stratejileri yönünde filosunu da Renault Trucks çekiciler ile güçlendiriyor. Nevnak'ın yeni teslim aldığı 5 adet Renault Trucks T 480 ile filosundaki Renault Trucks araç sayısı 55 çekiciye yükseliyor.

Yeni çekicilerin Koçaslanlar Hadımköy tesisinde gerçekleştirilen teslimat törenine Frigo Nevnak Kurucu Başkanı Hacı Kahraman Gözkaya, Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Gözkaya, Genel Müdürü Kahraman Gözkaya, Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Çiray katılırken Renault Trucks Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Bölge Satış Müdürü Arda Girgin, Koçaslanlar Hadımköy Şube Müdürü Ahmet Sezer bulundular.

Nevnak, başta İspanya, Portekiz, Fransa, Almanya, İtalya olmak üzere Avrupa ülkelerine taşımacılık faaliyetlerini sürdürüyor. Otomotiv yedek parça, tekstil, kuru gıda ve frigo taşımacılık ağırlıklı olmak üzere farklı yükleri taşıdıklarını belirten Frigo Nevnak Kurucu Başkanı Hacı Kahraman Gözkaya, "2003 yılından bu yana Renault Trucks çekicileri kullanıyoruz. Sürücülerimiz, araçlarımızdan oldukça memnun. Hem sürücülerimizin konforu hem de operasyonel olarak sağladığımız yüksek yakıt tasarrufu ve düşük bakım-onarım giderlerinden dolayı Renault Trucks'ı tercih ediyoruz. Frigo Nevnak olarak her yıl büyüyerek faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu doğrultuda filomuzu Renault Trucks çekiciler ile tek markalı araç filosuna dönüştürmeyi hedefliyoruz" şeklinde belirtti.

Teslimat töreninde açıklama yapan Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu; "Frigo Nevnak ile uzun yıllara dayanan bir çözüm ortaklığımız var. Araçlarımızın yakıt tasarrufundan ve satış sonrası hizmetlerimizden memnuniyetlerini biliyoruz. Renault Trucks olarak her zaman yanlarında bulunarak operasyonlarını kolaylaştırmak ve verimliliklerini arttırmak için tüm desteğimizi vermeye devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?



Our members are dedicated, honest and hard working. **We expect nothing less.**

WCA Leading the World in Logistics Partnering

Join the world leader in logistics partnering.

www.wcaworld.com

Yeni Actros.
Hepsi bir. O benzersiz.

Sadece bir üst model değil, üstün bir model. Ondaki özellikler, dünyada hiçbir çekicide yok. Öngörülü Sürüş Sistemi ve Mirror Cam ile yakıt tüketimini minimuma indirdi. Multimedya Sistemi ile teknolojiyi en ileri taşıdı.
Aktif Fren Asistanı 5 ile çok daha güvenli, yeni iç mekan tasarımı ile daha da konforlu. Bir liderden zaten bunlar beklenirdi.
Geleceği bugünden görmek için Mercedes-Benz Türk bayilerine bekleriz.

#hepsibirobenzersiz

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.