www.utalojistik.com.tr

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

UTA Lojistik

ŞUBAT 2021 YIL 27 SAYI 2

İHRACATIN GÜNDEMİ DEMİRYOLU

Emre Eldener

Demiryolu REKABETÇİ GÜCÜNÜ artırıyor

Hasan Pezük

Uluslararası taşımalarda HAMLE BAŞLATTIK

Ali Ercan Güleç

21. YÜZYIL demiryolunun YÜKSELİŞİDİR

Mete Tırman

2021 demiryolu yılı olacak mı?

Lojistik Vizyon

E-Ticarette Başarı Faktörü TEDARİK ZİNCİRİ

GEÇMİŞTEN GELECEĞE utikad

NE DEDİLER?

✓ Galata ✓ Sarp Intermodal
✓ Ulusal ✓ Lima ✓ Yeniay

10 SORUDA Brexit'in lojistiğe etkileri

TİM'den ABD'ye DEİK'den Libya'ya LOJİSTİK MERKEZ

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

OYAK OMSAN LOJİSTİK

Müşteri Odaklı Entegre Hizmetler

Sürdürülebilir büyümemizin temelinde müşteri memnuniyeti var!

Dijital altyapımızla müşterilerimizin farklı çalışma sistemlerine entegre olarak verimli, çevreci ve hızlı çözümler sunuyoruz. Paydaşlarımızla sürdürülebilir iş birlikleri kuruyor, gücümüzü ülkemizden alıyoruz.

omsan.com

bu sayıda...

24 Demiryolu taşımacılığı yeni projelerle rekora koştu

Hasan Pezük

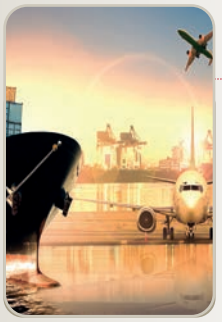
28 2021 'demiryolu' yılı olacak mı?

Mete Tırman

36 Demiryollarında serbestleşme daha başarılı olabilirdi!

Süleyman Yavuz

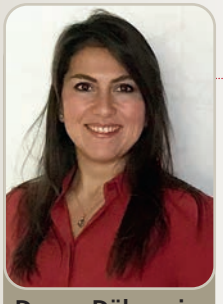
48 TİM'den ABD'ye, DEİK'den Libya'ya lojistik merkez



50 10 Soruda: Brexit sonrası taşımacılıkta neler değişti?

Mine Kaya

52 Lojistik Vizyon: E-Ticarette Başarı Faktörü: Tedarik Zinciri


Duygu Dökmecier

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

24 Demiryolu taşımacılığı yeni projelerle rekora koştu
28 2021 'demiryolu' yılı olacak mı?
30 OMSAN Lojistik Marmaray'dan ilk otomobil taşımasını yaptı
32 Pasifik Eurasia ihracatçıya demiryoluyla 4 ayrı coğrafyanın kapısını açtı
35 Demiryolunun otomotiv lojistiğinde popülaritesi arttı
36 Demiryollarında serbestleşme daha başarılı olabilirdi!
38 Sarp Intermodal yeni yurt dışı yatırımlarına hazırlanıyor

HABER

18 Taşımacılık sektöründe beklentiler pozitif
40 Galata Taşımacılık pandemiye rağmen yatırımda hız kesmedi
41 Lima Lojistik İtalya yatırımıyla otomotiv taşımalarını hızlandıracak
42 Ulusal Lojistik'te kadın istihdamı %40'a ulaştı
43 Yeniay 2021'de yüzde 25 büyüme hedefliyor
45 Deichmann ürünleri konteynerden mağaza rafına JadeweserPort üzerinde ulaşıyor
48 TİM'den ABD'ye, DEİK'den Libya'ya lojistik merkez
50 10 Soruda: Brexit sonrası taşımacılıkta neler değişti?i
52 Lojistik Vizyon: E-Ticarette Başarı Faktörü: Tedarik Zinciri

LOJİSTİK GÜNDEM

46 Seyhan Gülhan: Lojistik sektöründe demiryolu taşımacılığının önemi

LOJİSTİK STRATEJİ

47 Robert T. Ateş: Demiryolu, uygarlık yolu

Demiryolu rekabetçi gücü artıyor

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

21. yüzyıl demiryolunun yükselişidir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

konsped
Konvansiyonel & Kombine
DEMİRYOLU
Taşımacılığı Hizmetleri
KONSPED ULUSLARARASI TAŞIMACILIK LTD. ŞTİ.
Tel: +90 216 468 98 00
mail:info@konsped.com
www.konsped.com

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

DEMİR AĞLAR İHRACAT İÇİN ÖRÜLÜYOR!

Pandemiye rağmen dış ticarette önemli bir direnç sergileyen Türkiye, 2020 yılını 169,5 milyar dolarlık bir ihracat rakamıyla kapattı. Büyüyen ihracat rakamları lojistik ihtiyaçları arttırırken, pandemi ise taşımacılıkta dengeleri değiştirdi. Kara, hava ve deniz yolunda krizler yaşanırken, demiryoluna olan talep arttı. 2020 yılında demiryoluyla uluslararası alanda 3,4 milyon ton yük taşındı. Demiryolu ihracatı yüzde 34 artışla 1 milyar dolarları aştı.

Son yıllarda uluslararası bağlantılı demiryolu yatırımlarına ağırlık veren Türkiye'de ihracatta artan talebe, tek tek açıklanan yeni demiryolu projelerle cevap verildi. Tek Kuşak Tek Yol Projesi kapsamında "Demir İpek Yolu" olarak adlandırılan BTK hattı sayesinde Çin-Türkiye arasında blok konteyner trenleri işletilmeye başlandı. Türkiye ile Çin arasında demiryoluyla ihracata start verildi. Bugüne kadar Çin-Türkiye arasında 11 blok konteyner treni, Türkiye-Çin arasında ise üç ihracat treni çalıştırıldı.

Yine, bu dönemde BTK hattı üzerinden Türkiye-Rusya arasında blok ihracat trenleri işletilmeye başlandı.

Türkiye-İran hattında da önemli gelişmeler yaşandı. Bu hatta yük taşımalarında yüzde 60 artış sağlandı. İki ülke arasındaki taşımaların 1 milyon tona çıkarılması hedefleniyor.

Uluslararası alanda atılan adımlar bunlarla da sınırlı kalmayacak. İran üzerinden Çin'e yük taşımacılığın yolu açılacak. Rusya ve Çin taşımalarının arttırılması için Pakistan ve Afganistan hatları devreye alınacak.

2,5 milyon ton yükün taşındığı Avrupa hattında ise TIR kasası taşımacılığı ön plana çıktı. Hali hazırda Çerkezköy ve Çatalca'dan yapılan taşımalar devam ederken, bu yıl İzmit/Köseköy'den de Marmaray geçişli TIR kasası trenleri işletilmeye başlanacak.

Artan talebe ve gerçekleştirilen projelere rağmen demiryolunun toplam yük taşımacılığı içindeki payı yüzde 5 seviyelerinde. İhracat taşımaları içindeki payı ise hala yüzde 1'in altında. Bu tablonun iyileştirilmesi için özel sektöre daha fazla rol verilmesi gerekiyor. Ancak özel sektör hala eşit şartlarda sahaya çıkamıyor. Demiryollarında serbestleşmenin ete kemiğe bürünmesi için sahadaki tüm oyunculara adil ve eşit şartlarda rekabet ortamının yaratılması önemli.

Uluslararası projelerle güçlendirilen ve adil rekabet ortamının yaratıldığı demiryolu taşımacılığı Türkiye'nin ihracat hedeflerine çok önemli katkılar sunacaktır.

Keyifle okumanız dileğiyle…

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

LOGISTICS SOLUTIONS FOR CHEMICAL INDUSTRY

Leading logistic service provider for chemicals with integrated logistics solutions & various type of equipments

45' HCPW

45' SWAP-BODY

20' ISOTANK

30' DRY BULK

environment friendly

sustainable

cost efficient

reliable

SarpIntermodal

Türkoba Mahallesi, Kayalar Caddesi, No:10/1 Büyükçekmece - İstanbul - Turkey
+90 212 495 17 00 +90 212 495 17 03 info@sarpintermodal.com

Ekol'den Fas'a 144 saat içinde teslimat

Fas'ta yeni yapılanma çalışmalarına hız veren Ekol, İzmir Alsancak Limanı ile İspanya'daki Tarragona Limanı'nı birbirine bağlayan Ro-Ro hattı üzerinden Fas Tangier Limanı'na taşımacılık yapacak. Böylece Türkiye, İspanya, Fas hattı ile Türkiye'den Fas'a 144 saat içerisinde teslimat gerçekleştirecek. Bu hizmet kapsamında; cumartesi akşamına kadar Türkiye'nin dört bir yanından toplanan gönderiler hafta bitmeden cuma günü Fas'ın her yerine teslim ediliyor. Salı akşamına kadar Fas genelinden toplanan yükler ise bir sonraki hafta başı pazartesi günü Türkiye'nin her bölgesine dağıtılıyor. Ekol'ün kıtalararası akılcı lojistik çözümlerini yeni rotalar ve yeni hizmetlerle güçlendirdiğini açıklayan Ekol Türkiye Ülke Müdürü Arzu Akyol Ekiz "Hizmet ağımızdaki Fas'ta yeni bir yapılanmaya gidiyoruz. Bunun ilk adımını ise Fas Tangier Limanı üzerinden sunduğumuz taşımacılık hizmetimiz oluşturuyor. Bu yolla müşterilerimiz için önemli avantajlar yaratıyoruz. Fas, Afrika ülkeleri içerisinde Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı beşinci ülke konumunda. Ekol, sunduğu hizmetler ile bu iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin gelişmesine daha da katkıda bulunacaktır. İlerleyen günlerde de hizmet ağımızı büyüterek daha geniş coğrafyalara kaliteli ve kesintisiz hizmet sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Alışan Lojistik'ten "Benim Evim Benim Kalem" projesi

Alışan Lojistik, 1600 çalışanına yönelik başlattığı "Benim Evim Benim Kalem" YouTube projesi ile pandemiye meydan okuyor. "Eviniz Kaleniz" mesajı ile kurum içindeki tüm çalışanlarını ve ailelerini pandemi konusunda bilgilendirmeyi ve bilinçlendirmeyi amaçlayan Alışan, söz konusu proje ile haftada bir akşam saat 20:00'de kurum çalışanlarının evlerine konuk oluyor. Korona virüsten korunmanın önce evlerden başladığına inanan ve markanın bu mantıkla söz konusu projeye başladığına değinen Alışan Lojistik İcra Kurulu üyesi Cenk Kovar, projenin başlangıcında hedefledikleri çalışan katılımının çok üstünde seyrettiklerini; Mart ayından bugüne kadar yaklaşık 900 çalışana ve ailesine ulaştıklarına değindi. Programın içeriğinin interaktif bir yapıya sahip olduğunu da sözlerine ekleyen Kovar, bilgilendirme, yarışmalar ve soru/cevaplardan oluşan 45 dakikalık programda esas amacın, program içine dahil olmak isteyen çalışanların "Sosyal yaşamımda nasıl güvende olurum?", "Evim dışında kendimi nasıl korurum?", "Dışarıdan gelecek virüs tehdidini nasıl azaltırım?" gibi sorularına Sağlık Bakanlığı onaylı bilgiler ışığında cevap sunmak ve evler içinde yaşanan endişeyi bertaraf ederek her bir üyenin moralini ve dolayısı ile performansını yüksek tutmak olduğunu sözlerine ekledi.

İngiltere'yle STA anlaşması lojistikte beklentileri yükseltti

Türkiye ile İngiltere arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması, lojistik sektörü temsilcilerini de memnun etti. STA'nın tüm sanayi ve tarım ürünlerini içerdiğini hatırlatan Yekaş Fides Global Logistics CEO'su Murat Güler, anlaşma sayesinde İngiltere'ye ihraç edilen ürünlerin yaklaşık yüzde 75'inin vergi yükünden kurtulduğuna dikkati çekti. Güler, TİM verilerine göre geçen yıl 10,5 milyar dolar ile en fazla ihracat yapılan ikinci ülke konumundaki İngiltere'nin, Türkiye'nin özellikle otomotiv, hazır giyim, konfeksiyon, elektrik elektronik ve mücevher ihracatında ciddi bir ağırlığı olduğunu aktardı. STA'nın iki ülke arasındaki ticaret hacmini daha da yükselteceğini söyleyen Güler, "Bu durum iki ülke arasındaki taşımaları artıracak, lojistik sektörüne de ihracata da istihdama da olumlu yansıyacak" dedi. İngiltere'nin aynı zamanda en çok dış ticaret fazlası elde edilen ülkelerin başında geldiğini dile getiren Güler, imzalanan STA sayesinde Birleşik Krallık ile ticaretin, özellikle sanayi ve tarım sektörlerinde üretim ve istihdamı destekleyeceğini de vurguladı. Güler, İngiltere'ye kara, deniz ve hava yolunu kullanarak çoğunlukla parsiyel taşımacılık yaptıklarını söyledi. Türkiye ve Birleşik Krallık arasında en çok ambalaj malzemesi, tekstil ürünü, otomotiv yedek parçası ve gıda ürünü taşıdıklarını anlatan Güler, bu yükleri ortalama bir hafta gibi kısa bir süre içerisinde teslim ettiklerini de sözlerine ekledi.

RUSYA VE UKRAYNA'YA İHRACATTA MULTİMODAL AVANTAJI

Pandemi sürecinde ihracattaki kaybı telafi etmeye çalışan üretici firmalar, Karadeniz'deki komşu ülkelere yöneldi. TÜİK verilerine göre 2020'nin Ocak-Kasım döneminde Rusya ve Ukrayna'ya ihracat bir önceki yılın aynı aylarına kıyasla yüzde 3 yükseldi. Rusya ve Ukrayna ile Türkiye arasında karşılıklı taşımalar gerçekleştiren Mark Multimodal Genel Müdürü Onur Güvenler, TÜİK verilerine göre toplam ihracatın yüzde 8 azaldığı 2020'nin ilk 11 ayında Rusya'ya 4 milyar 28 milyon dolar, Ukrayna'ya 1 milyar 870 milyon dolarlık ihracat yapıldığını açıkladı. Türkiye'nin bu iki ülkeye ihracatını çok rahat 3 katına yani 15 milyar dolar düzeyine çıkarabileceğini dile getirdi. Güvenler, Ukrayna ile Türkiye arasında imza aşamasına kadar gelen Serbest Ticaret Anlaşması'nın da bu hedefe ulaşmayı daha kolay hale getirebileceğini vurguladı. Multimodal taşımacılık altyapısıyla Türkiye ile Rusya, Ukrayna, Belarus ve Moldova arasında deniz yolu operatörlerine göre daha hızlı, kara yolu servis sağlayıcılarına göre daha ekonomik çözümler sunduklarını vurgulayan Güvenler, "Rusya, Ukrayna bölgesine ihracat yapan firmalarımızı multimodal taşımacılığın avantajlarından yararlandırıyoruz" dedi.

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞINDA İLKLERİ GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Çin ve Rusya'ya ilk ihracat blok trenleri seferlerini tamamlamıştır

PASİFİK EURASIA

| pasifikeurasia info@pasifikeurasia.com.tr

www.pasifikeurasia.com.tr

Aras Kargo'dan transfer merkezi yatırım atağı

IT altyapısı ve operasyonel düzenlemelere son 2 yılda toplamda 300 milyon TL'ye yakın yatırım yapan Aras Kargo, 2020'de Ankara Transfer Merkezi'nin teknolojik dönüşümünü tamamladı. Şirket, 4 bin 500 metrekarelik alana sahip Ankara Transfer Merkezi'nin alanını 10 bin 500 metrekareye, saatlik kapasitesini ise 16 bin 600 pakete çıkardı. Bu kapasite artışı sayesinde 28 şehirdeki transfer merkezlerine dağıtımın gerçekleştirildiği merkezden, 1 günde işlenen kargo paketi sayısı da 220 bine ulaştı. Konuyla ilgili bilgi veren Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, "İlk olarak hem işlem hacmi hem de metrekare olarak en büyük transfer merkezlerinden biri olan İkitelli Transfer Merkezi'ni teknolojik olarak yenileyerek, saatlik kapasitesini 5 bin 500 paketten 27 bin 600 pakete yükselttik. 2019'un ilk çeyreğinde İstanbul Anadolu Yakası Orhanlı'daki ve İzmir'deki Transfer Merkezimizi teknolojik olarak yenileyip sorter sistemine geçirdik. Ankara ve Anadolu'daki Transfer Merkezlerimiz de dahil olmak üzere 8 transfer merkezimize yaptığımız bu yatırımlarımızla yüzde 300'ün üzerinde kapasite artışı sağladık" dedi. Transfer merkezleri yatırımları sonucu saatlik işleme kapasitesinde gerçekleşen 3 kat artışla sektörün en iyisi olduklarını ifade eden Ayyarkın, önümüzdeki dönemde transfer merkezi, IT altyapısı ve operasyonel düzenlemeler için 1 milyar TL daha yatırım yapacaklarını aktardı.

Sertrans Logistics B2B'den B4B4C'ye geçiyor

Sertrans Logistics, e-ticaret sektörünün tüm bileşenlerini bir araya getiren Echo Summit'teki "B4B4C" oturumunda, sektörde yepyeni bir yaklaşımın liderliğini üstlendiklerini duyurdu. Lojistik dünyasının merkezine "tüketiciyi" alan ve ticaretin üretici, marka ve tüketici boyutlarının tamamında katma değer sağlayan yaklaşımın tüm detaylarını paylaşan Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, B4B4C yaklaşımının sektör açısından önemli bir değişimin mihenk taşı olacağını belirtti. Dijital teknolojilerin gelişimi, hız, verimlilik ve sürdürülebilirliğin birer ihtiyaç haline gelmesiyle birlikte, küresel ticarette de tarihin en önemli dönüşümünün yaşandığını söyleyen Keleş, bu dönüşümün tüketiciler ile markalar, markalar ile üreticiler, üreticiler ile tedarikçiler arasındaki bağları güçlendirdiğini; lojistik sektörünün de küresel ticaret zincirinin aksamadan, hızlı ve verimli bir şekilde yürümesi için stratejik roller ve önemli sorumluluklar üstlenmek zorunda olduğunu ifade etti. Bu sorumlulukların en iyi ve sürdürülebilir şekilde yerine getirilmesinin yolunun yepyeni bir bakış açısı kazanmakla mümkün olduğunu belirten Nilgün Keleş, "B2B ve B2C; hepimizin sıklıkla telaffuz ettiği iki kavram. Küresel ticarette yaşanan büyük değişimle birlikte bu iki sektörel tanımlamanın ortadan kalkması ve iç içe geçmiş bir sürecin yaşanması kaçınılmaz. Yani günün sonunda tüketicinin (consumer) talep ve isteklerini anlamadan, daha da önemlisi bu taleplere uygun çözümleri ortaya koymadan, işi (business) yönetmek artık mümkün değil. B2C için tüketici uzun süredir iş modelinin merkezindeydi. Artık B2B'nin merkezine de tüketici geldi veya gelmek zorunda. İşte biz bu yeni yaklaşıma B4B4C 'Business For Business For Consumer' diyoruz" dedi.

Aygaz, Aykargo'yla kargo sektörüne giriş yaptı

Koç Topluluğu şirketlerinden Aygaz, McKinsey & Company ile iş birliği anlaşması imzalayarak Aykargo ile kargo sektörüne adım attı. Ortaklık yapısının yüzde 80 Aygaz, yüzde 20 McKinsey & Company olarak belirlendiği anlaşmaya göre B2C alanında 81 ilde vermesi hedeflenen Aykargo'ya ilk 5 yılda toplam 75 milyon ABD Dolar'ına kadar yatırım yapılacak. Anlaşmanın yapıldığı toplantıda konuşan Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Yağız Eyüboğlu, "Aygaz'ın bu köklü deneyimi ve 81 ile yayılan güçlü lojistik altyapısı ile temelleri atılan Aykargo'nun kargo sektörüne yeni ve güçlü bir soluk getireceğine inancım tam" dedi. Aykargo'nun Türkiye'nin en güçlü teknoloji odaklı kargo şirketi haline gelmesi hedefi ile çalışmalarına devam ettiklerini söyleyen Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, şunları belirtti: "81 ilde 4 bine varan tüpgaz bayimiz ve otogaz istasyonumuzla her gün 60 binden fazla konuta ve 1 milyonu aşkın araç sahibine ürün temin ediyoruz. Aykargo ile güçlü lojistik altyapımızın verdiği imkânlar ve McKinsey'nin uzun yıllara dayanan tecrübesinden faydalanarak müşteri memnuniyetini bu alanda en üst seviyeye çıkaracağımıza inanıyorum." McKinsey & Company şirket ortağı Bengi Korkmaz ise "Aygaz ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliği ile büyümekte olan kargo dağıtım sektöründe farklılık yaratacak ve tüketicileri merkeze koyacak hizmetler vermek amacındayız" dedi.

İTÜ VE UTİKAD CARGOLOOP İLE GELECEĞE ADIM ATTI

UTİKAD, İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Fakültesi tarafından yürütülmekte olan ve Hyperloop Sistemi'nün yük taşımacılığına özel kullanımı için tasarlanan Cargoloop Projesi'nde İTÜ ile iş birliği yapacak. Proje, Hollanda merkezli Hardt Hyperloop firması desteği ile İTÜ İşletme Fakültesi İşletme Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Dilay Çelebi başkalığındaki ekip tarafından yürütülecek. Belirli bir büyüklüğe sahip yüklerin tüpler içinde, manyetik güçle ve sürtünmesiz olarak yüksek hızda taşınma yöntemi olan Cargoloop Projesi kapsamında Türkiye'de yük taşıma sistemlerine uygunluğunun ölçülmesi için ön araştırma çalışmaları yapılacak. 2023 yılında dünyanın farklı bölgelerinde yatırıma başlanması planlanan projenin, Türkiye'de uygulanabilirliği ve rotaların belirlenmesine yönelik çalışmalara destek vermek üzere UTİKAD, İTÜ ile birlikte çalışacak. UTİKAD adına Yönetim Kurulu Üyesi ve Karayolu Çalışma Grubu Başkanı Ayşem Ulusoy'un yürüteceği çalışmalarla ilgili ilk toplantı 7 Ocak'ta gerçekleşti. Cargoloop Proje Başkanı Prof. Dr. Dilay Çelebi ve Görkem Kerem ile çevrimiçi olarak gerçekleşen toplantıya; UTİKAD Yönetim Kurulu Üyeleri Ayşem Ulusoy, Cihan Özkal, Serkan Eren, Turgut Erkeskin, Genel Müdür Cavit Uğur ve Sektörel İlişkiler Müdürü Alperen Güler katıldı. Toplantı sonunda İTÜ ve UTİKAD arasında iş birliği yapılmasında mutabık kalınarak Cargoloop ile ilgili ortak bir çalıştay düzenlenmesi kararı alındı.

KARS-TİFLİS-BAKÜ (BTK) HATTINDA, UZAK ASYA'YA YÜK TAŞIMACILIĞI

Demiryolu Taşımacılığında 50 Yıllık Tecrübe

Demiryolu Tren İşletmeciliği (DTİ) yapmak isteyen firmalar için, Bakanlıktan « Yetki Belgesi » alımına kadar;

- Demiryolu departmanlarının kurulması, etüd, plan, proje ve mühendislik hizmetleri,
- Emniyet Yönetim Sisteminin (EYS) Kurulması,
- Risk analizlerinin yapılması,
- DTİ Tren operasyonları, vagon bakım-onarım, ECM sistem kurulumu ve online izleme
- Eğitim ve danışmanlık hizmeti vermektedir.

demiryolu LOGISTICS

TERMİNAL HİZMETLERİ

Kalite Belgeleri

- TS EN ISO 9001:2015 Yönetim Sistemi
- TS EN ISO 3834-2 Yönetim Sistemi
- TS EN ISO 14001:2015 Yönetim Sistemi
- TS EN ISO 18001:2007 Yönetim Sistemi
- EN ISO 9606-1 Yönetim Sistemi

Grup şirketlerimizden «RAILWAY LOGISTICS» Kazakistan Demiryollarının bağlı kuruluşu olan KTZ EXPRES 'in sözleşmeli Türkiye acentesidir.

Demiryolu taşımalarında, KTZ EXPRESS 'in konteynerlerini ücretsiz tahsis ediyoruz.

Taşra Teşkilatı

- ECM Bakım Atölyesi
- Tren İşletme Amirlikleri
  - İzmit
  - Mersin
  - Kırıkkale
  - Batman
- Ashkabat
- Türkmenbaşı

Balgat Ehlibiyet Mah. Ceyhun Atuf Kansu Cad. 106/20 Başkent Plaza 06520 Çankaya/ANKARA-TÜRKİYE
+90 312 473 55 63 +90 312 473 55 62 +90 312 473 55 64 syavuz@demiryolulojistik.com
www.demiryolulojistik.com

Turkish Cargo 'Yılın Hava Kargo Taşıyıcısı' seçildi

Turkish Cargo, 7'ncisi dijital olarak gerçekleştirilen Payload Asia Awards 2020'de, 'Yılın Hava Kargo Taşıyıcısı' seçildi ve ''Overall Carrier Of Year' ödülüne layık görüldü. Ödül etkinliğinde kazananlar kalite, yenilik, verimlilik, hız, güvenilirlik ve vizyon gibi kriterler esas alınarak, tedarik zinciri uzmanları tarafından gerçekleşen oylama sonucunda belirleniyor ve hava kargo sektörünü geliştirmeye yardımcı olan yenilikçi ürünler, hizmetler veya operasyonlar sunan tüm sektöre açık olarak gerçekleşiyor. Türk Hava Yolları (Kargo) Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen ödüle ilişkin şunları belirtti: "Bu değerli ödül ve yıl boyunca almış olduğumuz global nitelikli ödüller, hizmet kalitemize, operasyonel mükemmelliğe, yenilikçi ve müşteri beklentilerini aşmaya yönelik standartlarımıza ve sürdürülebilir başarılarımıza işaret eden önemli bir kilometer taşıdır. Küresel anlamda en geniş uçuş ağına sahi olan markamız, kurduğu hava kargo köprüleri ile çok önemli taşımalar gerçekleştirmeye devam edecektir. Turkish Cargo kullandığı ve geliştirdiği yeni teknolojiler, inovatif yaklaşımlar ile daha etkin çözümler üretmekte ve zorlu pandemi sürecinde de başarısını sürdürmektedir.''

Tırport, lojistik bilgi servisi Tırport Insights'ı hizmete aldı

Tırport, lojistik bilgi servisi Tırport Insights'ı hizmete aldı. Böylece, Türk lojistik sektöründe gerçekleşen veriler, dünya ve Türkiye'den sektöre ilişkin karşılaştırmalı analizler, devlet kurumlarından ve sektör derneklerinden yayınlanan rapor özetleri, artık Tırport Insights'tan paylaşılacak. Tırport Pazarlama Direktörü Burcu Kale, Türkiye'de ve globalde lojistik sektörünün uçtan uca dijital dönüşümüne liderlik ettiklerini söyledi. Avrupa'nın en büyük kamyon pazarına ev sahipliği yapan Türkiye'de, yük taşımacılığının yüzde 90'ının karayollarıyla yapıldığını bildiren Kale, "Her gün yaklaşık 450 bin kamyon yük alırken, 1 milyonun üzerinde SRC belgeli kamyon şoförü ekmeğini doğrudan kamyonundan yiyor. Tırport olarak bizler, konum tabanlı ve gerçek zamanlı tüm nakliye operasyonlarının 7 gün 24 saat izlenmesi ve yönetilmesinden kamyonların gidiş yükü ile yoldayken dönüş yükü bulabilmelerine kadar her aşamada lojistik sektörünün uçtan uca dijital dönüşümüne öncülük ediyoruz. Global çapta lojistiğin dijitalleşmesinde ilklere imza atan bir teknoloji grubuyuz. Bu ay devreye aldığımız Tırport Insights ile lojistik sektörüne sıra dışı bir canlı bilgi kaynağı sunacağız. Sektörde gerçekleşen verileri anlamlandırıp, kamuoyuyla aktif olarak paylaşırken, lojistik sektörü ve aktörlerinin, endüstri 4.0'a geçişini kolaylaştırmayı, sektördeki verimliliğin ve karlılığın yükseltilmesini, ülke lojistik kapasitesinin dikey ve yatay yönde artırılmasının sağlanmasını hedefliyoruz" dedi.

Turquality'ye talep ikiye katladı

2020'de, işletmeler iş süreçlerini geleceğe hazırlarken global çapta markalaşma çalışmalarına hız katmak için rotalarını Turquality'e çevirdi. Her yıl Turquality'e olan talebin katlanarak arttığını ifade eden Progroup Uluslararası Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, "Turquality konusunda firmalarda; markalaşma bilinci, işletmedeki iş süreçlerinin sistematikleştirilmesi, kilogram başına ihracatın artması, insan kaynaklarının etkin yönetilmesi gibi uçtan uca tüm iş sürecinde değer katan bir iş modelini kurguluyoruz. Geçtiğimiz yıl pandemi nedeniyle zor bir yıl olmasına rağmen, Turquality'ye talep 2'ye katladı ve Türk markaları globalde rekabete hazırlanıyor" dedi. Progroup olarak geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da büyüme hedeflediklerini kaydeden Dr. Salim Çam, şunları anlattı: "Geçtiğimiz yıl hedeflerimizin tuttuğu ve yoğun geçirdiğimiz bir yıl oldu. Bu yıl da geçtiğimiz yıllar gibi büyüyeceğimiz bir yıl olacak ve 2021'de %20-22 oranında bir büyüme öngörüyoruz. Mevcut sektörlerimizin yanı sıra, bu yıl ağırlıklı hedef sektörümüz lojistik sektörü olacak ve onu teknoloji firmaları takip edecek. Kısaca, Turquality konusunda, katma değeri ve ihracatı yüksek olan firmalar ile çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Pandeminin etkilerinin devam etmesi nedeniyle 2021 yılının, 2022 ve 2023 yılları için hazırlık çalışmalarının yapılacağı bir yılı olacağını da düşünüyorum. Bununla ilgili bazı firmalarla ortak çalışmalar yaparak, sanat, spor ve kültür alanlarında da markalaşma çalışmalarına hız katmayı planlıyoruz. 2023 yılında Türkiye'nin ve Türk şirketlerinin, küresel anlamdaki markalarla daha etkin rekabet edebilecek duruma gelebilmesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz."

GENÇ UND AKADEMİ ÇALIŞMALARINA BAŞLADI

Genç UND Akademi ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi işbirliğinde düzenlenen "Geleceğin Lojistik Uzmanları Sertifika Programı" 30 Ocak'ta başladı. 200'ü aşkın kişinin katılım sağladığı ve 6 ay sürecek ilk program sonunda belli şartları sağlayan katılımcılar, UND ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi imzalı diplomaya sahip olacaklar. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, lojistik sektöründe eğitimin önemine vurgu yaparak, ilk yüksekokulun hayata geçmesinde UND'nin verdiği mücadeleyi anlattı. "Rahmetli Saffet Ulusoy ile lojistik sektörünün bir okulu olması gerektiğini konuşuyorduk, İstanbul Üniversitesi ile bunu başardık" diyen Çetin Nuhoğlu, 100 lojistik firmasının desteği ile Türkiye'nin en modern lojistik fakültesini hayata geçirdiklerini söyledi. Bunun ardından lojistik meslek yüksek okullarının sayısının hızla arttığını ve eğitim kalitesinin düştüğünü, bunun üzerine Türkiye'de ilk ve tek olan Lojistik Fakültesi'ni İstanbul Üniversitesi ile birlikte hayata geçirdiklerinin altını çizen Başkan Nuhoğlu, "Şu anda bu okulumuz, doktora ve yüksek lisans programları düzenlemektedir, Artık bu Üniversite lojistik eğitimin merkezidir" dedi. Üye sayısının 400 kişiyi aştığı Genç UND katılımcılarına seslenen Çetin Nuhoğlu, şunları belirtti: "Biz sadece bir mesleği icra eden bir sektör değiliz. Biz lojistikçiyiz, biz taşımacıyız, bizim yaptıklarımız sektörlerin performansını artıracaktır. Sizler geleceğin liderlerisiniz. Patron olarak, genel müdür olarak çalışacaksınız. Bir bakışta şirketin nereye gittiğini görmeniz gerekiyor. Hukuku da, medeni kanunun da, maliyeyi de, vergiyi de bilmeniz lazım. Acele etmeyin, UND'nin ve İstanbul Üniversite'nin desteği ile sizi geleceğe hazırlayacağız."

GENÇ UND "Güçlü bir gelecek için"

AVRUPA YÜKÜ
KALMASIN!

Greenlog olarak, tren yolu taşımacılığında da tam zamanında teslimat ilkesiyle; hızlı, güvenilir ve çevreci intermodal taşıma çözümlerimiz ile Avrupa'ya gidecek tüm yüklerinizin tam zamanında adreslerine ulaşması için çalışıyoruz!

Borusan Lojistik'in Genel Müdürü Serdar Erçal oldu

Borusan Lojistik ve Borusan Limanı üst düzey atamalarla yeni bir döneme başlıyor. Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürlüğü görevine 1 Şubat itibarıyla Serdar Erçal atandı. Borusan Limanı'nın Genel Müdürlüğü görevini ise Hamdi Erçelik devraldı. Yeni atamalara ilişkin değerlendirmelerde bulunan Borusan Holding CEO'su Erkan Kafadar; "Borusan Grubu olarak, önceliğimiz yetenekli çalışma arkadaşlarımıza yatırım yapmak. Borusan olarak, her seviyeye yapacağımız atamalarda öncelikle iç adaylarımızı değerlendiriyor, şirket içi ve grup şirketleri arası terfi ve rotasyon imkanlarını en üst seviyede kullanıyoruz. Bugün, sektörlerini teknoloji ile dönüştüren Borusan Lojistik ve Borusan Limanı şirketlerimizde yapmış olduğumuz bu önemli bayrak devirleriyle birlikte yeni başarılara imza atacağımıza yürekten inanıyorum. Uzun yıllardır beraber çalıştığımız ve Borusan Grubu'na çok önemli katkılar sağlamış olan çalışma arkadaşlarımız Serdar Erçal ve Hamdi Erçelik'e yeni görevlerinde başarılar diliyorum" dedi.

GKN Kargo 2020'de büyümesini ikiye katladı

Yaptığı filo yatırımı ve pandeminde gerçekleştirdiği 100 kişilik ek istihdamla İstanbul içi teslimat sürecini 1 güne indiren GKN Kargo, 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 200 büyüdü. Bu dönemde pazar payını artıran marka, yılı 64 milyon TL ciro ile tamamladı. Aylık ortalama 250 bin koli taşıdıklarını ifade eden GKN Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Akyürek, "Lojistik sektöründe 50 yıllık bir geçmişe sahip olan aile işimizi 2016 yılında GKN Kargo'ya taşıdık. Son kullanıcılara da hizmet vermekle birlikte, firma olarak odak noktamız daha çok markalara B2B alanında hizmet vermek yönünde" dedi.

2021 yılında yeni istihdam alanı yaratmaya devam edeceklerinin altını çizen Akyürek, şunları söyledi: "Firma olarak filo ağımıza da ek yatırım yaptık, 120 araçla yurt genelinde hizmet sağlıyoruz ve 26 ilde ana dağıtım merkezlerimiz bulunuyor. Türkiye'de 81 ile kargo taşıyoruz. 2020 yılında 64 milyon TL ciroya ulaşan firmamızla 2021 yılında yüzde 100 büyüme hedefimiz var. Markamızın mottosu olan 'Güven Taşır' sözünün içini her zaman doldurmak için gayretle çalışıyoruz. Zamandan tasarruf, hasar, kayıp çalıntı oranı firmamızda binde 1'den daha azdır diyebiliriz. Sektörümüz gelişime çok açık, biz de şirket olarak yenilikçi bakış açımızla sektöre birçok yenilik kazandırmaya devam edeceğiz."

Logitrans e-ihracatı hizmet yelpazesine ekledi

Depolama, taşımacılık, depo yazılımı, intermodal alanlarına yoğunlaşan Logitrans, yerli üreticilere e-ihracat kapılarını açıyor. Şirket, LogiHUB hizmet modelleri ile website entegrasyonu, ürün moderasyonu, mağaza yönetimi ve kargo süreçlerinde müşterilerine tedarik zinciri çözümleri üretiyor. Logitrans'tan konuya ilişkin yapılan açıklamada şu bilgilere yer verildi: "Üretici, satıcı, pazaryeri ya da tedarikçilerin ürünlerini yurtdışı pazarlarında satabilmelerine imkan sağlayan entegrasyon yazılımı ve kargo sitemlerinden oluşan LogiHUB hizmet modelleri ile website entegrasyonu, ürün moderasyonu, mağaza yönetimi ve kargo süreçlerinde müşterilerine tedarik zinciri çözümleri üretiyor. Her müşteriye özel olarak geliştirilebilen ve yönetilebilen modeller ile satıcılar ürünlerini yurtdışında bulunan pazaryerlerinde satabilmektedir. Aynı zamanda ana bayii olduğu CDEK Kargo ile tüm kargo süreçlerinde satıcılara destek vermektedir. CDEK Kargo, Rusya'da 35.000'den fazla teslimat noktasına sahip ve kapıda ödeme, iade yönetimi, teslimat noktasına gönderim gibi birçok avantajlı hizmeti de sunuyor."

BİR GÜNDE KARGO, RANDEVULU TESLİMAT DÖNEMİNİ BAŞLATTI

Bir Günde Kargo, başlattığı randevulu teslim sistemi ile alıcının e-ticaret firmasından vermiş olduğu siparişini, istediği yerde ve istediği saatte alıcısına ulaştırıyor. Evde kargo bekleme dönemini sona erdiren uygulama, anlık adres değişikliği gibi durumlarda alıcıya, siparişinin teslim tarihini ve saatini düzenleme imkanı da sunuyor. "Geliştirdiğimiz teknolojik altyapımız sayesinde sıklıkla duymaya alışık olduğumuz 'Evde yokuz' cevabını literatürden kaldırdık" diyen Bir Günde Kargo Kurucu Ortağı Yaşar Kımıl, sözlerini şöyle sürdürdü: "Alıcının 'Şurada olacağım, lokasyon paylaşıyorum, bu saatte teslim edin' gibi yönlendirmeleri bizim için yeterli. Yani kargo bekleme dönemini sonlandırdık; artık kargocunuz sizi bekliyor. Alıcıya sunduğumuz bu kişiye özel kargo hizmeti ile aynı zamanda kargosunu tek bir tuşla cep telefonundan yönetebilmesini de sağlıyoruz. Alıcı, SMS ile gelen linkle kargosunu hareketli olarak takip edebiliyor. Tüm teslimatlar fotoğraf ve GPS kayıtları ile gerçekleştiriliyor. Böylelikle %100 teslimat güvenliği sunuyoruz." Sundukları hizmetle aynı zamanda siparişin iade olması durumuna olanak vermediklerini vurgulayan Kımıl, "Bu uygulamamız ile sadece alıcının hayatını kolaylaştırmakla kalmıyoruz. Kargosunu evde olmadığı için teslim alamayan alıcının bu sorununa çözüm getirerek, e-ticaret firmalarının da mağduriyetini sonlandırıyoruz" dedi.

AİT OLDUĞUMUZ TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ. KARA, HAVA, DENİZ YA DA İNTERMODAL TAŞIMACILIK ALTERNATİFLERİYLE DÜNYAYI DOLAŞIYORUZ. HİZMET KALİTEMİZ VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIMIMIZLA MARKALARA DEĞER KATIYORUZ. BİZE ULAŞIN, HEDEFLERİNİZİ PAYLAŞIN. "BİZ HER ZAMAN BİR YOL BULURUZ." ROTANIZ NERESİ OLURSA OLSUN. İSTER NAİROBİ, İSTER SANTİAGO, İSTERSE ZAGREB
GALATA
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.
+90 850 755 0 458
galpi.com.tr
Great Place To Work.

GIDA

Ak Gıda ihracatta Avrupa'ya açılıyor

Türkiye'de altı üretim tesisi ve günlük 5 bin ton süt işleme kapasitesiyle süt ve süt ürünleri sektörünün en büyük işletmecilerinden Ak Gıda'nın, Sakarya üretim tesisinden Avrupa Birliği'ne ihracat gerçekleştirmek için yaptığı başvuru onaylandı. Böylece Ak Gıda, ürettiği İçim markalı labne ve taze peynir çeşitlerini Avrupalı tüketicilerle buluşturabilecek.

İhracat ağını geliştirerek yeni pazarlara ulaşmayı hedeflediklerini dile getiren Ak Gıda CEO'su Ali Sözen, "Ekonomide sürdürülebilir büyümeyi sağlayacak en temel dinamiklerden biri ihracat. Salgının olumsuz etkilerine rağmen, Türkiye'nin ihracatını 2020 Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16 gibi rekor seviyede artırmış olması oldukça sevindirici bir gelişme. Ülkemizin yakaladığı bu ivmenin önümüzdeki aylarda da devam etmesi önemli. Biz de Ak Gıda olarak, 2021 yol haritamız doğrultusunda yüksek katma değerli üretimimizle küresel ihracattaki payımızı artırarak işimizi büyütmeyi ve aynı zamanda ülke ekonomisine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Öncelikli olarak Avrupa'nın etnik pazarlarında büyüyerek İçim kalitesi ve lezzetini Avrupalı tüketicilere tanıtmayı ve onların günlük tüketim alışkanlıklarından pay almayı hedefliyoruz. Labne ve taze peynir ürünlerimizin Avrupa Birliği ülkelerine ihracatı için onay belgesi alarak hedefimize bir adım daha yaklaşmış olduk." dedi.

Ak Gıda yakın coğrafyada Kafkaslar, Mısır, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'nun da dahil olduğu **30'dan fazla ülkeye;** sütten peynire, ayrandan pudinge kadar yılda toplam 20 bin tondan fazla ürün ihraç ediyor. Sektöründe Çin'e ilk ihracat gerçekleştiren firmalardan biri olan Ak Gıda, ihracat ağını uzak pazarlarla da genişletmeye devam ediyor.

SAVUNMA SANAYİ

Katmerciler'den 40 milyon euroluk zırhlı araç ihracatı

Katmerciler, zırhlı savunma aracı ihracatı konusunda büyük çaplı yeni bir anlaşmaya imza attı. Katmerciler'den yapılan açıklamaya göre, bir dost ülkeyle imzalanan anlaşmadaki farklı ihtiyaçlara uygun zırhlı araçlardan oluşan paketin toplam büyüklüğü 39 milyon **450 bin euroyu** buluyor. Bu tutar, bugüne kadar Katmerciler'in tek kalemde imzaladığı en büyük ihracat anlaşması olma özelliği taşıyor. Sözleşme kapsamında ihraç edilecek zırhlılar arasında, Katmerciler'in kendi geliştirdiği zırhlı muharebe aracı Hızır ile bu aracın sınır güvenliği için özel geliştirilmiş versiyonu olan Ateş de bulunacak. İlk Hızır ihracatı, geçen yıl bir Afrika ülkesine yapılmıştı. Anlaşmayla zırhlı personel taşıyıcı Khan da ilk kez ihraç edilerek, bir dost ülkenin envanterine girmiş olacak. Ayrıca bu anlaşma, tek ürüne dayalı olmayan, farklı zırhlıların yer aldığı bir paket anlaşma özelliği taşıyor. Bu yıl başlayacak ve partiler halinde yapılacak araçların teslimatı 2022'de tamamlanacak. Anlaşma, gelecek iki yılda Katmerciler'in ihracat gelirlerine önemli katkı sağlayacak.

Katmerciler İcra Kurulu Başkan Vekili Furkan Katmerci, "Türkiye savunma sanayisinin uluslararası ölçekte yükselen itibarının da katkısıyla yaklaşık 40 milyon euroluk bir anlaşmaya imza atmış olmak, ülkemiz, sektörümüz ve şirketimiz açısından son derece sevindirici ve gurur verici. Anlaşma kapsamında tek ürünün değil, farklı segmentlerden zırhlı araçların olması, Katmerciler kalitesine ve Türk savunma sanayisine duyulan güvenin de bir göstergesidir" dedi. Sözleşme kapsamındaki teslimatların partiler halinde yapılacağı bilgisini veren Katmerci, şunları kaydetti: "Geniş ürün gamını içeren bu anlaşma, geçtiğimiz günlerde basında adı geçen Afrika ülkesiyle değil, bir başka ülkeyle yapıldı. Farklı ihtiyaçlara uygun geliştirdiğimiz zırhlı araçların dost ülke ordularının envanterlerine girişi, hem ülkemiz hem Katmerciler için gurur verici. Bu başarı, Türk zırhlılarının dost ülke envanterlerinde daha güçlü bir şekilde yer almasına imkan vereceği gibi, Katmerciler'in ihracat hamlesini büyütmesine ve ihracat gelirlerini artırmasına da katkı sağlayacaktır. Savunma alanında ihracatımızı büyütmek, toplam gelirlerimizi ve karlılığımızı artırmak en öncelikli hedeflerimiz arasında."

OTOMOTİV

Karsan'dan Belçika'ya Atak Electric!

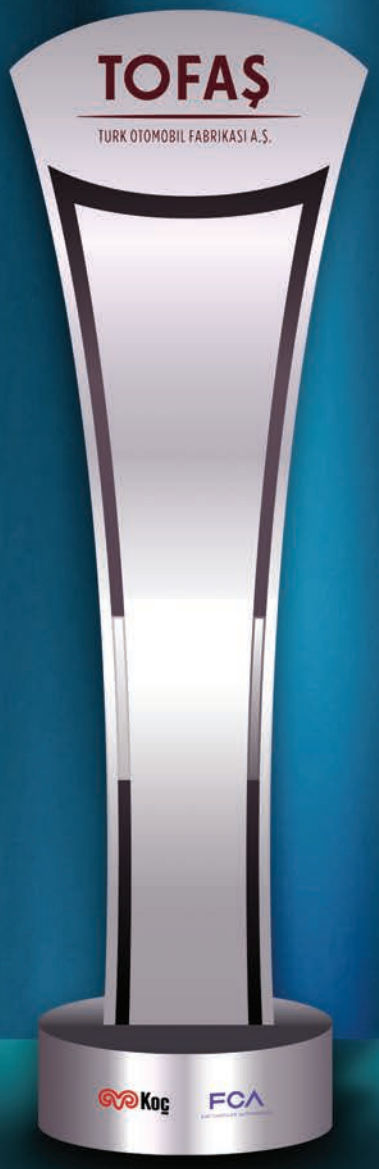
Karsan, Avrupa ülkelerinin ulaşım ağına elektrikli araçlarıyla katkı sağlamaya devam ediyor. Bu kapsamda 2 adet Atak Electric otobüs, Belçika'nın Ghent şehrinde bulunan ve kente özel taşımacılık çözümleri sunan Keolis şirketine teslim edildi. Geçtiğimiz yılın Aralık ayında gerçekleşen teslimat ile Keolis şirketi, toplu taşıma hizmetini **63 bin metrekarelik** bir alanda ofis kompleksi bulunan Zuiderpoort ofis kompleksi çalışanları için vermeye başladı. Karsan'ın Fransa bayisi HCI tarafından gerçekleşen bu teslimat; Atak Electric'in ilk kez Belçika'da kullanıma başlaması açısından önem taşıyor.

Çevre duyarlılığını yeşil bina etiketi ile taçlandıran Zuiderpoort, daha önce dizel otobüslerle aldığı hizmeti Karsan Atak Electric ile değiştirerek, ulaşımda da ekolojik ayak izini azaltmak adına önemli bir adım atmış oldu. Zuiderpoort çalışanlarının Ghent – Saint Pierre garı ulaşımı için kullanılan 8 metrelik Atak Electric otobüsler; sıfır emisyonla gürültüsüz çalışması, 52 koltuk kapasitesi ve UFR platformuyla çevreyi korurken, şirketin hareket kısıtlılığına sahip çalışanlarının ulaşımına da kolaylık sağlıyor. Hafta içi yoğun saatlerde 15 dakikada bir ve normal saatlerde 30 dakikada bir hizmet verecek olan Atak Electric, daha az trafiğin yanında sıfır emisyon, daha az gürültü kirliliği ve çevreye pozitif etki anlamlarında da tercih sebebi oldu.

Karsan Atak Electric'in elektrikli motoru, 230 kW motor gücü ve 2500 Nm tork üreterek kullanıcısına yüksek performanslı sürüş deneyimi sağlıyor. BMW tarafından geliştirilen beş adet 44 kWh bataryalarla toplamda 220 kWh batarya kapasitesi bulunan 8 metre sınıfındaki Atak Electric, 300 km menziliyle rakiplerinin önüne geçerken AC şarj üniteleriyle 5 saatte, DC ünitesiyle de 3 saatte şarj olabiliyor.

TEDARİK ZİNCİRİ ÖDÜLÜ

Uluslararası havayolu taşımacılığında tasarladığımız **yenilikçi lojistik** süreçlerimize, Tofaş'tan **Tedarik Zinciri Ödülü !**



lima LOGISTICS

CEVA Logistics'ten Covid-19 aşısı dağıtımına lojistik destek

CEVA Logistics, dünya genelinde Covid-19 aşısı dağıtım operasyonlarına lojistik destek vermek amacıyla Hope Konsorsiyumu ile mutabakat imzaladı. Abu Dhabi Sağlık Bakanlığının öncülüğünde faaliyet gösteren Hope Konsorsiyumu, Emirlikteki lider tedarik zinciri çözüm şirketlerinden bazılarını bünyesinde topluyor. Ethiad Kargo, Abu Dhabi Limanları, Rafed (Abu Dhabi Kalkınma Holding Şirketi ADQ'nun sağlık ürünleri satın alma kolu) ve sıcaklık kontrollü Birim Yükleme Aracı firması Skycell'in yanı sıra CEVA Logistics dahil olmak üzere özenle seçilmiş bir grup uluslararası taşımacılık şirketi de bu konsorsiyumun katılımcıları arasında.

Konsorsiyum, üretim miktarlarının artmasıyla birlikte taşınması gereken aşı miktarında beklenen büyük artışı karşılamayı amaçlarken, taşıma, talep yönetimi, kaynak bulma ve dijital teknoloji altyapısı dahil olmak üzere eksiksiz bir tedarik zinciri çözümünü dünyanın her yerinde temin etmeyi hedefliyor. Sene sonuna kadar milyarlarca doz aşı dağıtmayı planlayan Konsorsiyum, tüm üreticilerin aşılarını taşımaya odaklanıyor.

CEVA Logistics, aşıların hem sevkiyat hem de dağıtım süreçlerine destek olmak için Kontrat Lojistiği ve Navlun Yönetim hizmetleri alanında geniş bir hizmet yelpazesi sunacak. CEVA Logistics Operasyon Direktörü Guillaume Col konuyla ilgili şunları söyledi: "Pandeminin dünyanın her yerinde hız kesmeden yayılmaya devam etmesiyle aşının dünyanın her yerine ulaştırılması lojistik sektörünün en büyük önceliği haline geldi. Sağlık ve ilaç sektörlerinde uzmanlaşmış ekiplerimiz, aşı ve eczacılık ürünleri teslimatı konusunda geniş bir tecrübeye sahip. Sıcaklık kontrollü depolardan ve araçlardan oluşan filomuzun desteğiyle, hedefe giden yolda Hope Konsorsiyumuna destek olmaktan gurur duyuyoruz."

DFDS, soğuk zincirde HSF Lojistik ile büyüyecek

Torben Carlsen

Denizcilik ve lojistik alanlarında Avrupa'nın lider firması DFDS, imzaladığı yeni anlaşma ile HSF Logistics Group'un %100'ünü satın aldığını duyurdu. Bu satın almayla DFDS, Kuzey Avrupa'da soğuk zincir faaliyetlerinde konumunu güçlendirdi. Yaklaşık 376 milyon Avro değerinde hasılat elde eden HSF Logistics Group'un 1.800 çalışanı bulunuyor.

HSF Logistics ile Hollanda, Almanya ve İngiltere'de lider konumda bulunan dört markayı bünyesinde barındıran DFDS'de hasılatının yaklaşık yarısını oluşturan N&K Spedition ve Skive Køletransport, Danimarka ve İskandinavya bölgesinde faaliyet gösteriyor. Eurofresh markası ise Almanya pazarına yoğunlaşıyor. HSF Logistics Group'un DFDS bünyesine katılması, şirketin çözümlerinin soğuk zincir lojistiği dahil olmak üzere seçili sektörlere genişletilmesini içeren DFDS Win23 stratejisiyle uyumlu bir hamle olarak görülüyor. Alımın ardından, DFDS'in Lojistik Departmanının hasılatı 8 milyar Danimarka kronu olurken, bunun yaklaşık olarak yarısı soğuk zincir lojistiği tarafından sağlanacak.

HSF Logistics Group, özellikle et lojistiği alanındaki uzmanlığıyla gıda sektöründe soğuk zincir lojistik çözümleri sağlayan bir şirket olarak biliniyor. Şirketin sağladığı hizmetler arasında, üreticilerden ürünlerin toplanması, paketleme, depolama, işleme hizmetleri ile kısmi ve tam yüklerin dağıtımı yer alıyor. Avrupa'da 22 farklı yerden lojistik hizmeti sağlayan şirketin, Hollanda, Almanya ve Danimarka'da önemli dağıtım ve depolama merkezleri bulunuyor. Bunun yanında şirket, Çin ve Fas ofisleriyle faaliyet gösteriyor.

DFDS CEO'su Torben Carlsen, konuya ilişkin yaptığı açıklamada şunları söyledi: "HSF Logistics Group'un DFDS bünyesine katılması heyecan verici bir gelişme. Bu sayede müşteri tabanımız, çok çeşitli gıda üreticilerini içerecek şekilde genişleyecek. Aynı zamanda yeni büyüme fırsatları yaratan bu alım, feribot seferi ağımızın yük hacmini artırıyor."

Genel Merkez Paşaköy-Sultanbeyli

İŞİMİZİN ASLI KÜÇÜK DETAYLAR

Muratbey Gümrük Müdürlüğüne bağlı Hadımköy tesisi

Erenköy Gümrük Müdürlüğüne bağlı Paşaköy tesisi

Dilovası Gümrük Müdürlüğüne bağlı Çayırova tesisi

ANTREPO-DEPOLAMA-DAĞITIM

ULUSAL LOJİSTİK®

IMPORT EXPORT

ANTREPO | DEPOLAMA | DAĞITIM

Erenköy Dilovası Muratbey | Erenköy Dilovası Muratbey | ADR Erenköy Dilovası Muratbey | Erenköy

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification | ISO 10002 BUREAU VERITAS Certification

TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNDE BEKLENTİLER POZİTİF

KPMG Türkiye ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi iş birliğiyle hesaplanan Lojistik Güven Endeksi 2020 yılının son çeyreğini pozitif görünümde tamamladı. Böylece sektör iki çeyrek üst üste olumlu görünümünü korudu. Lojistik Güven Endeksi 2020 yılının dördüncü çeyreğinde, bir önceki üç aylık döneme kıyasla yaklaşık yüzde 1 artarak 110,38 puan olarak gerçekleşti. Endeks 2019 yılının son çeyreğine oranla ise yaklaşık yüzde 15'lik daha büyük bir artışa işaret ediyor. Sektörün güncel durumunu gösteren Mevcut Durum Endeksi, ikinci çeyreğin başından bu yana iyileşmesini sürdürerek 107,54 puana yükseldi.

Sektörün insan kaynakları ihtiyacını ölçen endeks de genel iyileşme eğilimini takip ederek, son çeyrekte yüzde 25'lik artışla 105,84 olarak ölçüldü ve sektörde istihdama ilişkin görünümün pozitife geçtiğinin sinyallerini verdi.

2021 yılının ilk çeyreğine yönelik beklentilere bakıldığında, taşımacılık sektöründe iş durumu koşullarına ilişkin endeks, çeyrek bazında yaklaşık yüzde 9'luk artışla, 114,60 olarak ölçüldü. Sektörün gelecek üç aydaki insan kaynakları ihtiyacına yönelik beklenti endeksi de yaklaşık yüzde 18'lik artışla 123,36'ya yükseldi.

İLK ÇEYREKTE KARLILIK BEKLENTİSİ NEGATİF

Diğer yandan, sektörün 2021 yılının ilk çeyreğindeki karlılığa ilişkin beklentilerini ölçen endeks, yüzde 20'lik düşüşle, 82,48'e geriledi ve karlılık görünümü negatife döndü. Karlılığa ilişkin zayıf beklentiler, etkileri küresel ölçekte hissedilen ciddi maliyet artışlarına bağlanıyor. Baltık Kuru Yük Endeksi'nin Ocak ayında bin 800 dolar eşiğini aşması, Çin'den Avrupa'ya yapılan yüklemelerdeki navlun ücretlerinin, konteyner arzındaki sıkıntılar nedeniyle büyük artış kaydetmesinden kaynaklandı. Şubat ayında ise Baltık kuru yük endeksinin bir parça gerileyerek bin 440 dolar eşiğine inmesine rağmen endeks halen geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 200'ün üzerinde bir artışa işaret ediyor. Navlun ücretlerinin yıllık bazda kaydettiği üç haneli artışlar, sektör üzerinde baskı oluşturuyor.

KÜRESEL LİMANLARIN İKİ-ÜÇ YILI VAR

Endeksi değerlendiren KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner, kargo taşımacılığının toparlanma sürecinde olmasına rağmen denizcilikte işlerin yoluna girmesinin iki-üç yılı bulabileceğini söyledi. Öner şöyle konuştu: "Taşımacılık sektörü, 2020 yılının ikinci yarısı itibarıyla başladığı iyileşme eğilimini sürdürüyor. Alt sektör bazında pandeminin etkileri en yoğun olarak, yolcu taşımacılığındaki düşüşe bağlı olarak havacılıkta gözlenmişti. Ancak sektör, kargo taşımacılığı için yoğun talepten destek alarak toparlanma sürecine girdi. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) açıklamaları doğrultusunda, normalleşme sürecinde hükümetler ve havayolu şirketleri, uluslararası yolcu taşımacılığında ülkeler arası standart işletme prosedürlerini hayata geçirmek üzere iş birliği yapabilir. Denizcilikte de tedarik zincirindeki bozulmalara paralel olarak limanlardaki ticaret hacminde bir düşüş gözlenmişti. Dünya genelinde liman işletmecilerinin ve hükümetlerin destekleri sayesinde bir toparlanma kaydedildi. Ancak denizcilik sektörü, ticareti yapılan ürünlerin ve tedarik zinciri ağının konumuna bağlı olarak, nihai tüketici talebine ve ticaret hacminden doğrudan etkileniyor. Buna göre, belirli küresel limanların Covid-19 öncesindeki seviyelere dönmesi iki veya üç yıl alabilir."

Pandemi sürecinde tedarik zincirindeki bozulmaları takiben bölgesel ve ulusal tedarik zinciri ve lojistik alt yapılarına yönelik yatırımlarda ciddi artış beklentileri olduğunu ifade eden Öner, "Tedarik zincirine ilişkin öngörülen büyük yatırımlar; liman, havalimanı ve demir yolları da dahil olmak üzere taşımacılık ve lojistik sağlayıcıları üzerinde baskı oluşturabilir. Taşımacılık şirketleri, bu yeni çevreye adapte olmak ve sürdürülebilirlik sağlamak için operasyonlarını, maliyet yapılarını ve iş modellerini gözden geçirmek durumunda kalabilir" dedi.

DAIMON
Gümrük Müşavirliği A.Ş.

Yeniay Lojistik A.Ş.

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

DEMİRYOLU REKABETÇİ GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD, çalışmalarında ve raporlarında sürdürülebilirlik esası ile "UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2019"u yayınladıktan sonra bu sene de "UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2020"yi yayınlayarak sektörün hizmetine sunduk. UTİKAD olarak bu önemli raporu COVID-19 pandemisinde ülkemiz lojistik faaliyetlerinin devamını sağlayan lojistik sektörünün sahadaki çalışanlarına ithaf etmekten mutluluk duyuyoruz.

Ölçülebilir veriler aracılığı ile Türkiye'deki uluslararası lojistik sektörünün faaliyetlerini, yük taşımacılığına ilişkin kapasiteyi, güncel gelişmeleri ve ilgili mevzuatı bir araya getiren UTİKAD Lojistik Sektörü Raporu 2020; UTİKAD Sektörel İlişkiler Müdürü Alperen Güler imzası taşıyor. Raporda yer alan önemli konulardan biri de demiryolu taşımacılığının mevcut durumu ve geleceği; bu bağlamda demiryolu taşımacılığını "Lojistik Sektörü Raporu 2020"den alıntılar ile tekrar gözden geçirmek isterim.

Demiryolu yük taşımacılığı, koronavirüs pandemisi sebebiyle deniz limanları, karayolu sınır kapıları ve uçakların hareketlerine yönelik alınan kısıtlayıcı önlem ve tedbirlerden görece muaf oldu. 2010 yılından 2020 yılının üçüncü çeyreği sonuna kadar olan dönemde Türkiye'nin dış ticaretinde demiryolu taşımacılığının değer bazındaki payı diğer tüm taşıma türlerinin payından düşüktür. Koronavirüs pandemisi sebebiyle 2020 yılında tercih edilen ve "temassız ticaret" faaliyetlerine olanak sağlayan demiryolu yük taşımacılığının payının marjinal seviyede arttığı görülmektedir. 2012 yılı sonrası ithalat taşımalarında demiryolu taşımacılığının oranı 2020 yılının ilk üç çeyreğine kadar yüzde 1'in altında kaldı; 2020 yılının ilk üç çeyreği sonunda ise tekrar yüzde 1'in üzerine çıkabildi. Son 10 yılda ihracat taşımalarında demiryolu taşımacılığının payı sürekli olarak yüzde 1'in altında kaldı; 2019 yılında yüzde 0,54 olan demiryolu yük taşımacılığının payı 2020 yılının ilk üç çeyreği sonunda yüzde 0,80'e yükseldi. 2010 yılından 2020 yılının üçüncü çeyreği sonuna kadar olan dönemde, demiryolu taşımacılığı ağırlık bazında da en düşük paya sahip oldu. 2020 yılında hem yurtiçi hem de uluslararası yük trenleri Marmaray Tüp Geçidi'ni kullandı.

Hava ve denizyolunda artış gösteren navlun fiyatları ve transit süre sebebiyle demiryolu yük taşımacılığı koronavirüs pandemisi sebebiyle rekabetçi gücünü artırdı. Hatta demiryolu yük taşımacılığı tüm diğer taşıma türlerine getirilen kısıtlamalardan görece muaf kaldığı için, uluslararası yük taşımacılığının kesintiye uğramadan devam ettirilebildiği bir taşıma türü olarak öne çıktı.

Uluslararası Demiryolu Birliği tarafından yapılan tahminlere göre kötümser senaryoda demiryolu yük taşımacılığının 2020 yılındaki gelir kaybı yaklaşık 26 milyar ABD Doları, 2021 yılı gelir kaybı ise 19 milyar ABD Doları olacak. İyimser senaryoda ise, 2020 yılı gelir kaybı 19 milyar ABD Doları, 2021 yılı gelir kaybı ise yaklaşık 6 milyar ABD Doları olarak gerçekleşecek.

Olası bir kriz anında yine demiryolu ve intermodal yüklemelerin kurtarıcı rolü üstleneceği bir gerçektir. 2021 yılı ve sonrasında demiryolu ve intermodal taşımalara yönelim ve arzın artması beklenmektedir. Demiryolu ve intermodal taşımalar için heyecan verici bir durum yaşandı. Avrupa Birliği Parlamentosu ve Konseyi tarafından 2021 yılı Demiryolu yılı olarak ilan edildi. Demiryolunun en sürdürülebilir ve yenilikçi ulaşım yöntemi olarak teşvik edilmesinin yanı sıra "European Green Deal" ile vurgulanan 2050 iklim hedeflerinin gerçekleştirmesine katkı sağlamak için etkinlikler ve kampanyaların yapılacağı bildirilmiştir. Bu gelişmenin ülkemize yansımalarını merakla bekliyoruz.

Son olarak ise "Lojistik Sektörü Raporu 2020"yi okumak isteyen üyelerimizin ve sektör paydaşlarımızın rapora UTİKAD'ın internet sitesi ve sosyal medya kanallarından ulaşabileceğini belirtmek istiyorum. Raporumuzun ülkemize ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyoruz.

CONTAINER TERMINAL WILHELMSHAVEN / GERMANY – NEW PARTNER FOR EAST MED

We offer optimum conditions for your business! Eurogate Container Terminal Wilhelmshaven is Germany's only deep-water port, with a water depth of 18 metres.

The carrier SEALAND, a MAERSK company, connects Wilhelmshaven with Mersin via the liner service SLB North Sea.

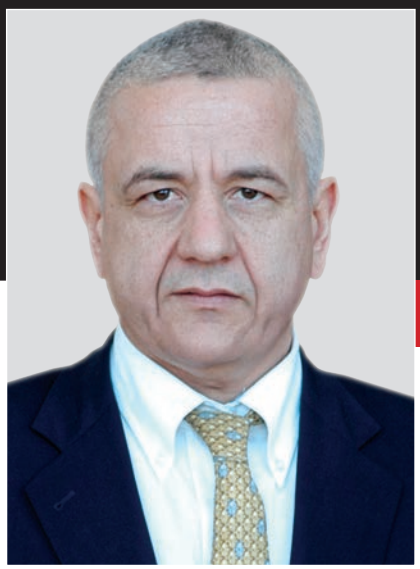
Of course, we also have the ideal sites for your business, whether multi-user or high-bay warehouse, order picking and distribution centre or purpose-built logistics facility.

Think big – and act at the Freight Village + Container Terminal Wilhelmshaven!

SLB North Sea

www.freightvillage-wilhelmshaven.com

WILHELMSHAVEN
FREIGHT VILLAGE | CONTAINER TERMINAL



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

21. YÜZYIL DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ YÜKSELİŞİDİR

Baş döndürücü hızla ilerleyen teknoloji ve onun ürünü olan ulaşım ve iletişim, ülkeler arasındaki ilişkiyi inanılmaz ölçülerde artırmıştır. Yaşanan küreselleşme süreci de malların, hizmetlerin, sermayenin, kişilerin dünyada daha serbest dolaşımını öngörmektedir. Sınırların ortadan kalktığı, rekabetin arttığı dünyamızda yaşanan bu değişimi en fazla etkileyen ve etkileyecek olan sektörlerden biri "ulaştırma" sektörüdür.

Küreselleşme ve bölgeselleşme bağlamında, uluslararası arenada, ulaştırma sektörünün liberalizasyonu; ulusal altyapı şebekelerinin entegrasyonu; daha etkin, rekabetçi ve güvenli bir hizmet sunumu için ortak politikalar belirlenmektedir. Bu politikalarda, ekonomik gelişmenin yadsınamaz bir unsuru olarak ulaştırma alt sistemlerinin koordineli ve kombine yapıda faaliyet göstermesi temel alınmakta, özellikle demiryolu sektörünün gelişimi üzerinde durulmaktadır.

Bugün çeşitli ulaştırma sistemlerinin birbirlerine olan üstünlüklerinin azalmaya başlaması ,bu ulaşım sistemlerini eskiye göre birbirlerine daha çok muhtaç olmaya da sevk etmiş, bu nedenle ulaştırma sistemlerinin bütünleştirilmesi ve kombine taşımacılık önem kazanmıştır. Bu bağlamda demiryolları da ön plana çıkmaya başlamıştır. Toplam ulaşım talebinin önümüzdeki dönemde daha fazla olacağı dikkate alındığında, demiryolu taşımacılığının önemli ölçüde büyüyeceği beklenmektedir. Pek çok ülke, petrol fiyatlarındaki %750'ye kadar varan büyük orandaki yükselişler nedeniyle, 1970'li yılların ikinci yarısından itibaren kendi ulaştırma sistemlerini yeniden gözden geçirme durumunda kalmışlardır. Bu durumda daha az enerji ile daha çok taşıma yapılabilecek taşıma sistemine yönelme ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

Bu bağlamda, "Yeni Demiryolu Çağı" başlamıştır. "Yeni Demiryolu Çağı"na ulaşmak için dünya demiryolları önemli bir yapısal değişim sürecinden geçmektedir. Bu süreç içinde demiryollarının hem kendi yapıları, hem de ulaştırma politikaları içindeki konumu ve devletle ilişkileri sorgulanmakta ve yeniden düzenlenmektedir. Söz konusu düzenlemelerin temel amacı, demiryollarını amaca yönelik hizmet sunmaktan alıkoyan gereksiz devlet müdahalesinden kurtarmak ve yeni ulaştırma politikaları ve kurumsal yapılanmanın yeniden oluşturulması sayesinde etkinliğini artırmak suretiyle sübvansiyonları azaltmaktır. 1950'li yıllardan bu yana Avrupa'nın gündeminde olan, ekonomik yönden güçlü tek Avrupa ideali, 1992 yılında Maastricht Zirvesiyle çok yönlü bir birliktelik niteliğini almıştır. Ekonomik ve toplumsal bütünlük için kilit sektörlerden biri olan ulaştırma alt sistemlerindeki gelişmeler de Avrupa Birliği tarafından önemle değerlendirilmekte ve yönlendirilmektedir. AB ülkeleri bu bağlamda; demiryolu sektörü ile ilgili 91/440 sayılı Avrupa Konseyi Direktifi doğrultusunda yönetim özerkliği sağlanmış, mali yapıları iyileştirilmiş, verimlilikleri artırılmış demiryolu kuruluşları yaratmak için izlenecek yeni demiryolu stratejileri üzerinde çalışmaktadırlar.

Avrupa'da demiryollarının yaygınlaştırılması planlarının arkasındaki başlıca nedenleri olarak şunlar sayılabilir:

a) Karayolu ve özellikle havayolu taşımacılığında giderek artan trafik tıkanmalarının, kıtanın ulaştırma sistemini tehdit etmesi,

b) Demiryollarının çevre ve enerji sorunlarına karşı en uygun ulaştırma türlerinden biri olması,

c) Avrupa ölçeğinde, yüksek hızlı ulaşım sistemleri için çok önemli bir talep potansiyelinin bulunması,

d) Ulaştırma sistemlerinin üye ülkeler düzeyinde entegrasyonu çabaları.

Avrupa'da demiryolu politikaları çeşitli platformlarda ele alınmakla beraber temelde ana stratejileri Avrupa Birliği oluşturmaktadır. Avrupa Birliği'ne aday bir ülke olarak AB politikalarını yakından izlememiz gerektiği aşikardır.

Türkiye; dünyadaki ekonomik, sosyal ve siyasal gelişmeleri göz önünde bulundurarak;

a) Yurtiçi ulaştırma sisteminde demiryolunu, işlevini gereğince ve etkin biçimde yerine getirmek üzere geliştirme,

b) Avrupa Birliği'ne adaylık olgusu paralelinde Birlik ulaştırma ve demiryolu politikalarına uyumu sağlayacak önlemleri alma,

c) Avrupa-Asya bağlantısındaki Türkiye'nin özel konumunu değerlendirme, amaçları üzerinde yoğunlaşmıştır.

Küreselleşmenin her alanda etkili olduğu, bireyler, kurumlar ve uluslar için fırsatların ve risklerin arttığı bu dönemde, Kalkınma Planları, Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve kültürel alanlarda bütüncül bir yaklaşımla gerçekleştireceği dönüşümleri ortaya koyan temel politika dokümanıdır. Kalkınma planlarında ve programlarda; Yük taşımacılığında demiryolu ve denizyoluna ağırlık verileceği, hızlı tren ile yolcu taşımacılığının yaygınlaştırılacağı, hizmet kalitesini artırmak ve kamu üzerindeki mali yükünü azaltmak amacıyla, ulaştırma ihtiyaçlarının karşılanmasında özel sektör katılımını artıracak modeller sunulmaktadır.

21.yy'da, küreselleşmenin ve rekabetin baskısıyla demiryolu ve demiryolu taşımacılığı çok öne çıkacaktır. Türkiye olarak bu süreci iyi değerlendiremezsek, dünya ulaşım yollarının ve "kombine taşımacılık" sisteminin dışında kalabiliriz. Kamu ve özel sektör tarafından bu sürecin çok iyi değerlendirilmesi gerekmektedir.

SGS TRANSITNET İLE HIZLI, EKONOMİK, ÜSTELİK ÇOK KOLAY...

Transit destek hizmetlerinde global lider ve öncü **SGS TransitNet**'i tercih edenler, spedisyon kullanmadan ve ofisten ayrılmadan, **elektronik ortamda T1 / T2 / TR Beyanı** sunabiliyor. Üstelik tüm taşıma sürecini, varış gümrüğünde sonlanana kadar, yine ofisten takip edebiliyor. Siz de **SGS TransitNet**'in Türkiye dahil **35 Avrupa ülkesinde geçerli** sistemiyle tanışın, işinizde rahatlığı yaşayın.

SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi
Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye
t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS

Doğu-batı ve kuzey-güney koridorlarında demiryolu yük taşımacılığında lojistik üs olması konusunda önemli adımlar atan Türkiye için 2020 demiryolunda rekorlar yılı oldu. Uluslararası taşımalar %34 artarak 3,4 milyon tona ulaşırken, toplamda ise 34,5 milyon ton yük taşındı. Rusya ve Çin taşımalarının arttırılması, Pakistan ve Afganistan taşımalarının başlatılması için çalışma yürütüldüğünün bilgisini veren TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Hasan Pezük, İran ve ilerisi ülkelere yapılan yük taşımalarının 1 milyon tona çıkarılmasının hedeflendiğini söyledi. Pezük, ayrıca işletmeye açılan Sivas-Samsun hattıyla Rusya ve Ukrayna'ya ihracat taşımalarında artış yaşanacağını vurguladı.

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI yeni projelerle rekora koştu

Pandemiyle birlikte gündeme gelen temassız ticaret demiryolu taşımacılığını nasıl etkiledi? Yük taşımacılığı içinde demiryolunun payı nasıl bir seviyeye yükseldi? Taşınan yük miktarı ve öne çıkan ürünler hakkında bilgi verir misiniz?

Son 18 yılda Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızın öncülüğünde takip edilen demiryolu öncelikli politikalar sonucunda 171,6 milyar lira yatırım yapılan sektörümüzde çok önemli gelişmeler olmaktadır. Bu kapsamda, Türkiye'nin jeopolitik konumunun avantajının kullanılması için yeni ve önemli demiryolu bağlantıları sağlanırken, ülkemizin doğu-batı / kuzey-güney koridorlarında demiryolu yük taşımacılığında lojistik üs olması konusunda önemli adımlar atılmaktadır.

Bilindiği üzere Covid-19 salgınını önlemek amacıyla ülkelerarası geçişlerin kısıtlanması tüm dünyada tedarik zincirini sekteye uğratmıştır. Bu süreçte, ülkelerin sınır geçişlerine getirdiği önlem ve sınırlamalar sonrası hükümetimiz demiryolu yük taşımacılığının devam etmesi için anında gerekli tedbirleri almış ve demiryolu taşımaları için sınırları açık tutmuştur. Bu dönemde uluslararası taşımalarda özellikle karayolu geçişlerindeki önlemler ve kısıtlamalar nedeniyle buradan demiryoluna önemli oranda yük akışı olmuş ve uluslararası demiryolu yük taşımalarında artış gözlenmiştir.

Hasan Pezük

Kuruluşumuz tarafından da artan bu taleplerin karşılanması ve tedarik zincirinin aksatılmaması amacıyla uluslararası demiryolu yük taşımacılığında gerekli tedbirler alınmış ve tüm demiryolu sınır kapılarımızda taşımacılık insan temassız gerçekleştirilmeye başlanmıştır. İran-Türkiye demiryolu sınır istasyonuna vagon dezenfeksiyon sistemi kurularak, gelen ve giden vagonların dezenfeksiyonu gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Bunun yanı sıra İran transit geçişinin kapatılması ile İran'ı transit geçecek Orta Asya yüklerinin, BTK hattına kayma olasılığına karşılık Kuruluşumuz ve TCDD tarafından BTK (Bakü-Tiflis-Kars) hattı üzerinden taşınan mevcut yüke ek günlük 3.500 ton yükün taşınabilmesi için çalışma yapılmıştır. Bu kapsamda, Gürcistan Ahılkelek'teki aktarma kapasitesine ilave olarak Gürcistan sınır istasyonumuz Canbaz'a bojisi değiştirilerek gelen Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ülkeleri tarafından vagonlarındaki yüklerin Kuruluşumuza ait vagonlara aktarılması için hareketli (portal) vinç kurulmuştur.

2020 yılında TCDD Taşımacılık A.Ş. olarak, yurt içi 26,5 milyon ton, yurt dışı 3,4 milyon ton olmak üzere toplamda 29,9 milyon ton yük taşıması gerçekleştirilerek, tüm zamanların en fazla taşıması yapılmıştır. Diğer 2 adet tren işletmecisi tarafından da 4,6 milyon ton yük taşınmış olup, demiryolu ile toplamda 34,5 milyon ton yük taşınmıştır. Demiryolunun yük taşımacılığı içindeki payı %5'i geçerken, 2023 yılı için hedef %10'dur.

Kısıtlamaların başlangıcında taşıma-

larda gıda ve tıbbi malzemelere öncelik verildi ve bu ihtiyaçların giderilmesinde tedarik zincirinin aksatılmamasına çalışıldı. 2020 yılında demiryolu ile çoğunluklu olarak; dökme yük, inşaat malzemeleri, maden ve akaryakıt taşıması öne çıkmıştır.

"DEMİR İPEK YOLU" PROJESİ ETE KEMİĞE BÜRÜNDÜ

Türkiye, küresel ticaretin yaklaşık yüzde 35'inin gerçekleştiği rotada, çok önemli demiryolu ağlarını hayata geçiriyor. Demiryoluyla uluslararası alanda hangi bölgelere ne kadar yük taşınıyor?

Ülkemizden Avrupa yönüne; Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Polonya, Avusturya, Slovakya, Çekya ve Almanya'ya,

BTK hattı üzerinden; Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan, Kırgızistan ve Tacikistan'a,

yine bu hat üzerinden Rusya ve Çin'e blok yük trenleri işletilmektedir. Ayrıca Van / Kapıköy sınır garımız üzerinden İran ve İran ötesi ülkelere de blok yük trenleri işletilmektedir. Pakistan ve Afganistan'a tren işletilmesi yönünde çalışmalar sürdürülmektedir.

Tek Kuşak Tek Yol Projesi kapsamında "Demir İpek Yolu" olarak adlandırılan BTK hattı sayesinde Çin-Türkiye arasında blok konteyner trenleri işletilmeye başlanmıştır. Çin /Xi'an'dan çıkan ilk konteyner treni 6 Kasım 2019 tarihinde Ankara'ya varmış, Ulaştırma Bakanımız, Ticaret Bakanımız ve Çinli yetkililerin katıldığı törenle Marmaray'ı da geçerek Çekya'nın Prag şehrine uğurlanmıştır. Çin-Türkiye arasında toplam 11 blok konteyner treni çalıştırılmıştır.

> "Türkiye-İran taşımalarının 2021 yılında 1 milyon tona çıkarılması ve İran üzerinden de Çin'e yük taşınabilmesi görüşmelerimiz devam etmektedir. Türkiye-İran-Pakistan arasında karşılıklı işletilecek trenlerin tarifesi ve teknik gereksinimlerinin belirlenmesi çalışmaları sürdürülmekte olup yakın zamanda Türkiye'den seferlerin başlatılması planlanmaktadır."

Türkiye'den Çin'e ilk ihracat trenimizle 4 Aralık 2020 tarihinde, ikinci ihracat trenimizle ise 21 Aralık 2020 tarihinde taşıma gerçekleştirilmiştir. Üçüncü ihracat trenimiz, Eti Maden'in boraks yüküyle yüklenerek çıkış yapmıştır.

Yine, BTK hattı üzerinden Türkiye-Rusya Federasyonu'nun başkenti Moskova'ya beyaz eşya yüklü ilk blok konteyner ihracat treni, 29 Ocak'ta Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Adil Karaismailoğlu ve Enerji Bakanımız Fatih Dönmez' in katıldığı törenle Ankara'dan uğurlanmıştır.

Türkiye-Çin-Türkiye hattında 1450 adet konteyner taşınmıştır. Türkiye-Avrupa-Türkiye hattında ise yaklaşık 2,5 milyon ton yük taşıması gerçekleştirilmiş, 2020 yılında toplam uluslararası taşıma 3,4 milyon tona ulaşmıştır. 2019 yılına göre uluslararası yük taşımalarımızda %34 artış sağlanmıştır.

TÜRKİYE RAYLARLA PAKİSTAN VE AFGANİSTAN'A BAĞLANACAK

Türkiye-İran hattında da önemli gelişmeler yaşanıyor. Bu kapsamda İran, Orta Asya ülkeleri, Pakistan, Afganistan ve Basra Körfezi ülkelerine yapılan taşımacılık hacminin nasıl bir düzeye çıkarılması hedefleniyor?

Türkiye İran arasında salgın koşullarına rağmen günlük 3 tren işletilerek 2020 yılında önceki yıla göre 210 bin ton artış sağlanarak 564 bin ton yük taşınmış olup %60 artış sağlanmıştır. Türkiye-İran taşımalarının 2021 yılında 1 milyon tona çıkarılması ve İran üzerinden de Çin'e yük taşınabilmesi için İran ve güzergahtaki diğer ülke demiryolları ile görüşmelerimiz devam etmektedir. İran'daki Khaf-Sangan-Shamtigh (İran sınırı) Rozanak istasyonu (Afganistan toprakları) arasında 1435 mm açıklığa

sahip, 62 kilometrelik Avrupa standartlarında demiryolu hattı 10 Aralık 2020 tarihinde hizmete açılmıştır. Bu bağlantı sayesinde, Ülkemizden Kuruluşumuza ait vagonlarla, İran'ı transit geçerek Afganistan'ın içerisine (Rozanak istasyonu) kadar taşıma yapılması mümkün hale gelmiş olup ilk trenin, 2021 yılı içerisinde çalıştırılması planlanmaktadır.

ECO (Ekonomik İşbirliği Teşkilatı) kapsamında, İran üzerinden Türkiye-Pakistan arasında tarifeli yük tren seferlerinin yeniden başlatılması kararlaştırılmış, karşılıklı olarak işletilecek trenlerin tarife ve teknik gereksinimlerinin belirlenmesi çalışmaları devam etmektedir. Bu çalışmaların tamamlanmasının ardından Türkiye-İran-Pakistan parkurunda yük treni seferlerinin başlatılması hedeflenmektedir.

ÇİN'E İHRACAT TAŞIMALARINA ÖNCELİK VERİLECEK

Pandemiyle birlikte tedarikçi haritasında önemli bir değişiklik yaşanması ve Türkiye'nin ön plana çıkması bekleniyor. Bu değişimde demiryolu taşımacılığı nasıl bir rol üstlenecek?

Demiryolu ile çoğunluklu olarak; dökme yük, inşaat malzemeleri, madenler taşınırken, farklı sektörlerle işbirliğine gidilmesi, destinasyonların çeşitlendirilmesi, uygun vagon üretimleri ve sunulan avantajlarla farklı tipte yüklerin taşınması sağlanmaktadır. Uluslararası mevcut taşımaların yanında; kimyasal ürünler, gıda maddeleri, temizlik ürünleri, demir-çelik ve ürünleri, tahıl, hububat, elektronik ürünler, beyaz eşya, otomotiv ürünleri, yaş sebze ve meyve gibi geniş bir yelpazeye ulaşılmıştır. Salgın döneminde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız ve ilgili diğer kuruluşlarla gerekli tüm tedbirler alınarak tedarik zincirinin aksamamasını sağlanmıştır. Önümüzdeki dönemde tedarikçi haritasındaki değişikliklerin Türkiye'nin konumunu daha da öne çıkartacağı düşünülmektedir. Özellikle Orta Asya ülkeleri, Orta Doğu ve Çin H.C. ile yapılan ticarette Türkiye'nin önemi daha da ön plana çıkmaktadır. Bu konjonktüre uygun olarak doğu-batı ve kuzey-güney akslarında ülkemiz üzerinden bağlantıların güçlendirilmesi için çalışılmaktadır. Türkiye'den Çin'e ihracat taşımalarına öncelik verilecektir. Yeni demiryolu bağlantıları, güçlenen çeken çekilen araç filosu ve altyapısıyla ülkemiz demiryolu taşımacılığı özellikle bu tip kriz dönemlerinde sorumluluğunun bilincinde olarak tedarik zincirinin aksamaması için her türlü önlemi alacaktır.

Özel sektöre vagon ve lokomotif kiralama konusunda neler söylersiniz?

Özel sektörün tren işletmeye başlamasına katkı sağlamak amacıyla, maliyet analizleri yapılarak, vagon-loko kaynaklarımızın %4'ü bu amaçla kullanılmıştır. Özel sektöre, 600 adet yük vagonu ve 18 adet lokomotif kiraya verilmiş durumdadır.

MARMARAY'DAN 578 TRENLE 256 BİN TON YÜK TAŞINDI

Marmaray'da 2020 yılında yurt içi ve yurt dışına kaç adet yük treni geçti?

Marmaray'dan bugüne kadar yurt içi ve yurt dışına toplam 578 yük treni ile 256 bin ton taşıma gerçekleştirilmiştir.

2021 ve sonrasında yük taşımacılığı için araç filosuna yönelik yapılan planlar nelerdir?

2026 yılına kadar 64 elektrikli lokomotif ve 20 dizel lokomotif alımı planlanmıştır. İhracat taşımalarını arttırmak için, özellikle 80 ve 90'lık konteyner vagonu teminine öncelik verilmiştir. 2023 yılına kadar 700 Sggrs(80'lik), 700 Sggmrs(90)lık, 600 adet Falns, 400 Rilns, 60 adet tır kasası olmak üzere toplam 2460 adet vagon alımı planlanmıştır.

Demiryolu taşımacılığına yönelik 2021 yılına ilişkin gündeminizde olan yeni projeler neler?

Rusya ve Çin taşımalarının arttırılması amacıyla, ayrıca Pakistan ve Afganistan taşımalarının başlatılması yönünde çalışmalar sürdürülmektedir. İran ve ilerisi ülkelere demiryoluyla yapılan yük taşımalarının 1 milyon tona çıkarılması hedeflenmektedir. Sivas-Samsun demiryolu hattından tekrar tren işletmeciliğine başlanılmış olup, Samsun Limanı'ndan, özellikle Rusya ve Ukrayna'ya ihracat taşımalarında artış beklenmektedir.

TIR KASASI TAŞIMACILIĞI ARTIRILACAK

TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Hasan Pezük, salgın döneminde karayolunda yaşanan kısıtlamaların demiryolu ile TIR dorsesi taşımacılığını ön plana çıkardığını söyledi. Türkiye ile Avrupa arasında TIR dorsesi taşınan tren sefer sayılarının artırıldığını ve yeni tren seferlerinin başlatıldığını vurgulayan Pezük, "Özel tertibatlı vagonlarla, her vagonda 2 tır kasası taşınmakta olup, 2020 yılında 10.266 adet TIR kasası taşınmıştır. Halen Çerkezköy ve Çatalca'dan devam eden TIR kasası taşımalarının 2021 yılında artırılarak devam ettirilmesi planlanmaktadır." dedi.

Geçmişten Geleceğe,
Birlikte El Ele
UTİKAD'ı Yönetmeye Talibiz

GEÇMİŞTEN GELECEĞE
utikad

2021 'DEMİRYOLU' YILI OLACAK MI?

Mete TIRMAN
Konsped Genel Müdürü

Evet, bir yılı, hem de oldukça zorlu bir yılı geride bıraktık. Yeni yıl her zaman büyük umutlarla birlikte karşılanırdı. Bu kez, bu konuda en azından ben olumsuzum. Umuyorum ki, bu yazıyı okuyanlar benimle aynı fikri taşımıyorlardır.

Yeni yıl, beni çok mutlu eden bir haberle birlikte geldi. Avrupa Birliği Parlamentosu ve Konseyi 2021 yılını "DEMİRYOLU YILI" olarak ilan etti. 37 yıl önce bu alana girdiğimde "Gelecek Demiryolunun Olacak" demiştim. Ne kadar haklı çıktım. Bu yıl Demiryolu Yılı olacak.

Genç arkadaşlarım geçmişteki demiryolu yaşamını pek bilmezler. O zamanki demiryolu yaşamında önemli gelenek ve kurallar vardı. İsterseniz bunlardan bazılarını sıralayayım;

» Kimsenin aklına demiryolu taşıması gelmezdi. Ne varsa kara ve denizyolunda vardı,

» Demiryolu ailesi yalnızdı. Bu nedenle, aile bireyi olan TCDD çalışanları, demiryolu taşıması yapan az sayıdaki TİO'lar birbirlerine çok saygı duyar ve ellerindeki tüm olanaklarıyla demiryolu taşımasını geliştirmeye çalışırlardı,

» TCDD içinde gelenekleşmiş kurallar bütünü vardı. Kimse, bu kuralların dışında davranmazdı,

» TCDD'nin yönetim kadrolarında aşağıdan yukarıya doğru yükselme heyecanı yaşanırdı,

» Demiryolu eğitim sistemi içinden gelenler büyük bir aşkla ve gururla TCDD içinde çalışmaya başlarlardı,

» Türkiye içinde ve Türkiye ile diğer ülkeler arasında yapılan taşımaların miktarını artırmak için ellerinden geleni esirgemezlerdi.

Daha yazacak çok şey var. Tabii ki, sorunlarda vardı o zamanlar. Ama bu günkü gibi değildi bu sorunlar…

Bu yıl elbette Türkiye' de de "Demiryolu Taşımacılığı Yılı" olacak. Hem de, 2020'nin bize hediye ettiği Covid salgınının diğer sektörleri sıkıntıya sokarken, demiryolu taşımacılığına karşı pozitif ayrımcılık yaptığı bu yılı demiryolu taşımacılığı açısından daha da değerli yapabilecek. 2021 yılında Türkiye'nin taşımacılık dünyası içinde demiryolu taşımasının payının bir ölçüde de artması bizleri çok sevindirecektir. Basın, yayın organlarında demiryolu taşımacılığının daha çok yer alması, ülkenin yönetim kadroları arasında demiryolu intermodal taşımasının daha çok konu edilmesi bizleri çok mutlu ediyor, ama…

Evet 2021 "ama"lar yılı olmaya aday. Nedir bu "ama" ile başlayan konular…

» 2023 yılı hedeflerindeki toplam yük taşımasındaki demiryolu payını %15'e ulaştırmamız lazım, ama halen bu hedeften oldukça uzaktayız,

» %15 demiryolu payına ulaşmada serbestleşme önemli bir rol oynayacaktır, ama özel sektörün tren işletmecisi için rol almasının önündeki engeller halen aşılamamıştır,

» Özel sektörün demiryolu taşımasında %15 orandaki paya ulaşması için en önemli rolü oynaması sağlanmak zorunda, ama gelişmenin en önemli gereksinimi olan serbest rekabet ortamını sağlamaktan giderek uzaklaşıyoruz,

» Özel sektörün serbest rekabet içinde yer almasının sağlanması en önemli gereksinimdir, ama tüm intermodal gelişme alanlarında ilgili demiryolu kuruluşlarının neden oldukları "haksız rekabet" yaratan uygulamalardan hızla uzaklaşmalıdır,

» İntermodal demiryolu taşımasının istenen düzeyde gelişmesi için bu alana daha çok firmanın katılmasını sağlayacak ortamların yaratılması lazım, ama bu amaç için bir araya gelen Türkiye'nin en önemli taşıma işleri organizatörlerine gerekli desteği vermek bir yana, bunların gelişmesinin önünü kesen uygulamalar her geçen gün varlığını sürdürmektedir,

» Tüm Avrupa ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'nin de hedefi 2021 yılını "Demiryolu Yılı" olmasıdır, ama bu ortamın yaratılabilmesi için ülkenin en değerli kuruluşlarından biri olan TCDD'nin herkese eşit davranması, ihtiyaç duyduğu organizasyon desteğini hak eden kuruluşlara vermesinin sağlanması lazımdır.

2021 bizler için son derece önemli bir yıl olacak. Umuyorum ki, 2022 yılının başında yine UTA Dergisi'nde yayınlanacak yazımda "ama"larla başlayan hiçbir cümle kurma imkanım olmaz. Umuyorum ki, hep beraber sadece olumlu cümleler kuran yazılara imza atalım.

Umuyorum ki, 2021 çok güzel bir "Demiryolu Yılı" oldu diye bağıralım. Aksi taktirde, "37 yılıma yazık oldu" demek zorunda kalacağım…

berrsort express

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

Berrmak - Başakşehir / İstanbul

www.berrmak.com

Berrmak GmbH - Berlin / Almanya

berrmak@berrmak.com +90 212 486 25 79

OYAK OMSAN LOJİSTİK

Marmaray'dan ilk otomobil taşımasını yaptı

Cömert Varlık

Türkiye'de demiryolu tren işletmeciliği yetki belgesine sahip ilk özel tren işletmecisi olan OMSAN Lojistik, yurt içinde otomobil taşımacılığından sonra yeni bir ilke daha imza attı: Marmaray üzerinden dünyanın ilk kıtalar arası otomobil taşımacılığını gerçekleştirdi. OMSAN Lojistik Genel Müdürü Cömert Varlık, "Marmaray'ın sunduğu güvenli, çevreci ve hızlı ulaşım avantajını kullanarak uluslararası demiryolu taşımacılığına hız vereceğiz" dedi.

OMSAN Lojistik demiryolu taşımacılığında hangi hizmetleri sunuyor? Ne tür yükleri, hangi transit sürelerle, nereden nereye taşıyorsunuz?

OMSAN Lojistik olarak, küresel bir oyuncu olma vizyonuyla hareket ediyor, müşterilerimize yüksek katma değerli hizmetler sunuyoruz. Yenilikçi uygulamaları hayata geçirirken, alanında öncü bir şirket olma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

2017 yılında, Türkiye'nin demiryolu tren işletmeciliği yetki belgesine sahip, ilk özel tren işletmecisi olmaya hak kazandık. Bu belgeyi aldıktan sonra ilk olarak Demirdağ-İskenderun hattı cevher taşıma projesini hayata geçirdik. Bugün aynı demiryolu hattında özel tren işletmeciliğinin yanı sıra TCDD Taşımacılık A.Ş. trenleri ile Aliağa – Boğazköprü ve İskenderun – Boğazköprü hatlarında baca tozu taşımacılığı yapıyoruz.

OMSAN olarak, 500'den fazla öz mal ve kiralık vagon, 15 adet kiralık lokomotif, 300'e yakın konteynerden oluşan demiryolu filomuzla müşterilerimize ulusal ve uluslararası demiryolu taşımacılığı hizmeti veriyoruz. 2010 yılından beri yurt içi demiryolu taşımacılığı faaliyetlerimizle Türkiye'nin çeşitli noktalarında kömür, petrokok, cevher, klinker, baca tozu ve rulo sac taşımaları gerçekleştiriyoruz. Özel tren işletmeciliği kapsamında, Demirdağ-İskenderun arasında gerçekleştirilen cevher taşımalarında, transit süre 18 saat olup bu süre standart tren taşımalarına göre minimum 4 saat daha avantajlı oluyor.

ULUSLARARASI TAŞIMALARA HIZ VERECEK

Otomotiv sektörüne yönelik geliştirdiğiniz özel çözümlerden söz eder misiniz?

Karayolu üzerinden oto-taşıyıcılarımızla gerçekleştirdiğimiz Romanya–Türkiye ithalat sürecimizde, 2014 yılı itibarıyla çoklu taşıma modlarını devreye aldık. Bu kapsamda, Romanya içerisinde fabrika ve liman arasında çalışan oto taşıma vagonlarımızla limana sevk edilen araçlar, operasyonun devamında denizyolu ile Türkiye'ye getirildi. Demiryolu uygulamasının devreye alınması, aynı zamanda birçok araç üreticisi markanın karbon salınımını azaltma hedeflerine de hizmet etmemizi sağladı.

2018 yılında ise, haftalık düzenli seferlerle, bitmiş araçların bayi dağıtım süreçlerinde demiryolu alternatifini kullanmaya başlayarak bu alanda bir ilke imza attık. Yurtdışından Türkiye'ye getirilen araçların, oto taşıma vagonlarıyla, Köseköy–Yenice hattında düzenlenen seferler yardımıyla bayi dağıtımlarını gerçekleştirdik. 2020 yılında bitmiş araç pazarındaki hacim artışını yönetmek adına, aynı modeli TCDD Taşımacılık A.Ş.'ye ait kapalı vagonlarla da gerçekleştirmeye başladık.

Bu yıl ise 2020 yılında çalışmalarına başladığımız projemizin meyvelerini almaya başladık. Marmaray üzerinden Avrupa'dan Asya'ya otomobil taşımacılığı projemizle dünyada bir ilke imza atmış olduk. 550 metre uzunluğundaki oto taşıma trenimiz ile Romanya'dan yüklediğimiz 200 adetten fazla otomobili, 60 metre derinliğiyle raylı sistemler tarafından kullanılan dünyanın en derin batırma tüp tüneline sahip olan Marmaray'dan geçirerek İzmit Köseköy'e ulaştırdık. Böylece dünyada denizin altından bu derinlikte otomobil taşıyan ilk şirket unvanının da sahibi olduk. Kıtalar arası demiryolu taşımacılığıyla yüklerin güvenli bir şekilde varış yerlerine ulaştırılmasını sağladık. Başarıyla gerçekleştirdiğimiz bu seferin ardından yeni uluslararası tren seferlerinin düzenlenmesi için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz.

Demiryolu taşımacılık hizmetleriyle müşterilerinize sunduğunuz avantajlar neler?

Müşterilerimize maliyet ve zaman avantajının yanı sıra sunduğumuz kaliteli operasyonlarla mal ve can emniyeti yönünden güvenli taşımacılık hizmeti sunmaktayız. Bunun yanı sıra yarattığımız en büyük katma değerin "Yeşil Taşımacılık" olarak nitelendirilen demiryolu taşımacılığının yaygınlaştırılması olduğunu söyleyebiliriz. Çevre temizliği, trafik, karbon emisyonu salınımının azaltılması konularında çok önemli katkı sağlayan demiryolu taşımacılığı, sürdürülebilirlik anlamında da ülkemize fayda sağlamaktadır.

3,5 MİLYON TONDAN FAZLA YÜK TAŞIDI

Pandemi süreci demiryollarına talebi arttırdı mı? OMSAN Lojistik, 2020 yılında demiryolu ile ne kadarlık bir yük taşıması gerçekleştirdi?

Tüm dünyada giderek daha fazla önem kazanan demiryolunun Türkiye ihracat taşımalarındaki payı henüz yüzde 1'in altında olmasına rağmen bu oranın yükselişte olduğunu söyleyebiliriz. Pandeminin yoğun yaşandığı dönemlerde karayollarında sınırların kapanması, geçiş belgesi sıkıntıları demiryoluna ilgiyi artırdı. Haziran ayında normalleşme sürecinin başlaması ve ihracatın hızlanması demiryoluna artı bir ivme kattı. OMSAN Lojistik olarak ise 2020 yılında demiryolu ile 3,5 milyon tondan fazla bir yük taşıması gerçekleştirdik.

Bu dönemde uluslararası taşımalarda önemli projeler devreye alındı. 2021 ve sonrasında ihracatta demiryolu taşımacılığının her zamankinden daha önemli bir rol üstlenmesi bekleniyor. OMSAN Lojistik bu konularda ne tür adımlar atmayı planlıyor?

OMSAN Lojistik olarak, dijital ve çevreci iş modellerimizle birlikte entegre hizmetlerimizin arasında bulunan, Türkiye'de sınırlı sayıda hizmet sağlayıcısı olan, çevreci ve rekabetçi taşıma modu demiryolu taşımacılığının portföyümüzdeki ağırlığını artırmayı hedefliyoruz. Yakın tarihte, 200 adetten fazla aracın tek seferde, aktarma yapmadan ve vasıta değiştirmeden kıtalar arası demiryolu taşımacılığıyla Romanya'dan güvenli bir şekilde varış yerlerine ulaştırılmasını sağladık. Marmaray'ın sunduğu bu güvenli, çevreci ve hızlı ulaşım avantajını kullanarak uluslararası demiryolu taşımacılığına hız vereceğiz.

Entegre lojistik hizmetlerimizi global bir boyuta taşıma vizyonuyla kurduğumuz ve önemli yatırımlarımız arasında bulunan Fransa, Romanya, Rusya, Fas ve Kazakistan'daki şirketlerimiz bize büyük bir coğrafyada söz sahibi olma gücü sağlıyor. Sektör trendlerini yakından izleme avantajı sunan bu yatırımlarımızla yurt dışındaki varlığımızı güçlendiriyor, lojistik hizmeti almak isteyen birçok müşterimize ulaşabiliyoruz. Bu anlamda demiryolunun artan önemini de göz önünde bulundurarak, yurt dışındaki şirketlerimizle değişik coğrafyalardaki hizmet ağımızı genişletmeyi ve demiryolu taşımalarını stratejik hedeflerimiz kapsamında artırmayı planlıyoruz.

ENTEGRE HİZMET YELPAZESİNİ GENİŞLETECEK

Demiryolu taşımacılığında 2021 ve sonrasına yönelik büyüme hedefleriniz neler?

Demiryolu taşımacılığı, önümüzdeki dönemde de en çok tercih edilen alternatiflerden biri olacak. 2021 ve sonrasında da şirketimizin orta ve uzun vadeli strateji planlarına bağlı kalarak, sektördeki yenilikçi uygulamaların öncüsü olmaya ve sektörümüzün gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğiz. Ulusal bir lojistik firması olmanın ötesinde global lojistik hizmet sağlayıcısı olma hedefiyle entegre hizmetler yelpazemizi genişleteceğiz. Tüm iş süreçlerimizde dijitalleşmeyi, müşteri memnuniyetini ve yetişmiş insan unsurunu odağımızdan kaçırmayarak; hem yurt dışı hem de yurt içindeki demiryolu operasyonlarımızın payını artırmaya yönelik hedeflerimizi hayata geçirerek sürdürülebilir büyümemizi devam ettireceğiz.

UZUN VADELİ STRATEJİLERE VE TEŞVİKE İHTİYAÇ VAR

OMSAN Lojistik Genel Müdürü Cömert Varlık, demiryolunda artan talebi karşılayacak uzun vadeli stratejilerin oluşturulması gerektiğine dikkat çekti. "Pandemi bize demiryolunun önemini gösterdiği kadar daha iyi hizmet için iyileştirilmesi gereken altyapı ve ekipman eksikliği problemlerine öncelik verilmesi gerektiğini de görmemizi sağladı" diyen Varlık, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de demiryolu yolcu taşımacılığına yönelik çok önemli çalışmalar yapıldı. Marmaray demiryolu taşımacılığında yeni bir dönem başlattı. Operasyonel süreçte; ara nakliye, yükleme-boşaltma, lashing vb. hizmetlerin eklenmesiyle birlikte demiryolu taşımacılığındaki maliyetler artıyor. Özel sektörün bu alana yatırım yapabilmesi için teşviklerle desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz."

PASİFİK EURASIA ihracatçıya demiryoluyla 4 AYRI COĞRAFYANIN KAPISINI AÇTI

Türkiye'nin demiryolu hamlesine güçlü destek sunan şirketlerden Pasifik Eurasia, Türk ihracatçısını raylarla en uzak coğrafyalara taşıyor. Orta Asya'da Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Tacikistan'a, Asya'da Çin'e, Avrupa'da özellikle Batı Avrupa ülkelerine ve Rusya'da 30 farklı destinasyona hizmet sunduklarını belirten Pasifik Eurasia Genel Müdürü Fatih Nusret Dur, bu yıl üzerinde çalıştıkları Irak demiryolu projesiyle Orta Doğu taşımalarını arttırmayı, Trans- Hazar güzergahındaki taşıma sürelerini kısaltmayı, Rusya hattına ise yeni rotalar kazandırmayı hedeflediklerini söyledi.

Pasifik Eurasia hakkında bilgi vererek, lojistik altyapınızdan söz eder misiniz?

Pasifik Eurasia, Asya ve Avrupa arasındaki transit taşımalar ile uluslararası ticareti zenginleştirmek, lojistik alternatiflerini ve zincirlerini geliştirmek; küçük, orta ve büyük işletmelere lojistik konusunda seçenek sunmak, istihdama ve ülkemizin ihracatına katkı sağlamak amacıyla kuruldu.

Fatih Nusret Dur

Ülkemize özellikle Orta Asya tarafında yeni pazarlar yaratmak üzere yola çıktığımızda hedef pazarlarımız olan Asya ülkelerinde demiryolunun önemini biliyorduk. Bu nedenle lojistik altyapımızı pazara uygun olarak demiryolu ağırlıklı olarak kurduk. Şuan, Orta Asya ülkelerinin tamamına demiryolu üzerinden uygun lojistik maliyetler ile hizmet veriyoruz. Geliştirdiğimiz kapıdan kapıya teslim modelimiz ile taşımalarda hem maliyet avantajı hem de uygun transit süreler sağlayarak ülkemiz ihracat/ithalatçılarına ekstra katkı sağlayacak yeni pazarlara erişim sağlıyoruz.

Satış, Pazarlama, Lojistik Operasyon, Finans ve İş Geliştirme birimleri olarak yapımızı 60 kişilik profesyonel kadromuz ile sürdürüyoruz. Dünyanın çeşitli coğrafyalarına yayılmış bir ofis ağımız var. Bu nedenle ofislerimizde çok uluslu bir yapıya sahibiz. Başta Rusça, Kazakça, İngilizce gibi pek çok dili operasyonlarımızda aktif olarak kullanıyoruz. Bu çok uluslu işbirlikleri bizlere güçlü bir enerji, farklı bakış açıları ve birliktelik sağlıyor. Bu bakış açıları ve birlikteliğimiz sayesinde fark yaratarak ilkleri hep birlikte gerçekleştiriyoruz.

Bugün kaç farklı destinasyona demiryolu taşımacılık hizmeti sunuyorsunuz? Ne tür yükleri, hangi transit sürelerle, nereden nereye taşıyorsunuz?

Hizmet verdiğimiz coğrafyaları genel olarak Asya, Orta Asya, Avrupa ve Rusya olarak dörde ayırabiliriz. Orta Asya coğrafyasına baktığımızda Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Tacikistan'a, Asya hattında direkt olarak Çin'e, Avrupa hattında ağırlıklı olarak Batı Avrupa ülkelerine ve Rusya'da ayrım olmaksızın 30 farklı destinasyona hizmet sunuyoruz.

İhtiyaca göre konteyner, vagon gibi ekipmanları müşterilerimizin kullanımına sunarak Türkiye'nin her bölgesinden çıkış yapabiliyoruz. Kapıdan kapıya teslim modeli ile ekipmanı müşterimizin fabrikasına kadar ulaştırıyor, yükleme sonrasında tekrar istasyona getirerek gerekli demiryolu platformlarına yüklüyoruz. Varış istasyonlarında ise yine alıcının istediği lokasyona yükün ulaşımını sağlıyoruz.

Orta Asya demiryolu servislerimiz üzerinde genellikle hububat, inşaat malzemeleri, rulo saç, gıda malzemesi, seramik gibi hacimli yüklerin taşıması gerçekleşiyor. Avrupa hattına baktığımızda daha çok endüstriyel ürün taşımalarının gerçekleştiğini söyleyebiliriz. Tarihimizde ilk olarak başlattığımız Çin İhracat Blok Tren servisimiz ile Çin'e beyaz eşya ve BOR madeni taşıması yaptık. Demiryolunda çoğu yük taşınabilecek durumda, sadece coğrafyalarda pazar yaratmak gerekli.

Şuan İzmit-Çin (Xi'an) taşımaları yaklaşık 2 hafta sürede tamamlanmaktadır. Bu gerçekten diğer taşıma modellerine göre de çok makul bir süredir. Orta Asya coğrafyalarına ortalama 20-28 günlük bir transit süreden bahsedebiliriz. Avrupa'da ise ortalama 6 günlük bir transit süremiz var.

HUBUBAT VE SOĞUK ZİNCİR TAŞIMALARINA START VERDİ

Sektörlere yönelik ne tür özel hizmetler sunuyorsunuz? Hububat ve soğuk zincir taşımalarınız hakkında bilgi veriri misiniz?

Demiryolu taşımacılığında her sektörün kendine has özellikleri bulunuyor. Özellikle ürünlere hakim olmak ve müşterilerimizin yüküne en uygun taşıma imkanını sunmak bizim için oldukça önemli. Demiryolları üzerinde kullanılan vagonlar arasında 2 ve 4 akslı platform vagonlar, 60' konteyner vagonları, 2 ve 4 akslı kapalı vagonlar, tank vagonlar, cevher vagonları, granül ürünlerin taşındığı vagonlar bulunmakta. Bu vagon tiplerinin tamamına hakim olarak müşterimize en uygun seçeneği sunuyoruz. Ya da bazı ürünlerin konteyner ile taşınması daha uygun lojistik maliyetlere gelebiliyor. Müşterilerimizin yükünü iyi tanıyarak tecrübeli ekibimiz ile birlikte onlara lojistik maliyet açısından en uygun olan ekipmanı öneriyoruz. Baktığınız zaman bu tamamen bilgi, tecrübe ve deneyime bağlı olarak sunduğumuz özel bir hizmet.

Hububat taşımalarımız için ise sektörde oluşan ihtiyaç doğrultusunda Pnömatik makine yatırımımızı tamamladık ve Kars (Canbaz) istasyonumuzda vagondan vagona hububat aktarma merkezimizi işleme aldık. Böylece Türkiye'nin ilk vagondan vagona tahıl/bakliyat Aktarma Merkezimizi faaliyete geçirmiş olduk. Üreticilerimiz ucuz ve kaliteli hammaddeye rahatlıkla ulaşabilecek duruma geldi. Pnomatik makinamız saatte 60 ton tahıl/bakliyatı bir vagondan diğer vagona aktarabiliyor. Kurduğumuz demiryolu taşıma sistemine aktarma makinamızı da entegre ederek üreticilerimizin lojistik maliyetlerini düşürüyoruz. Artık üreticilerimiz Sibirya, Urallar, Tataristan, Kazakistan'daki kaliteli buğdayı Türkiye'ye daha uygun fiyata istediği ölçüde getirebilir duruma geldi. Aynı zamanda ihracatçılarımızı, Rusya'da karayolunun ulaşamadığı yerler ve Sibirya dahil olmak üzere, demiryolu ağımızla konteyner temini dahil en uç noktalara kadar taşıyoruz. Kurduğumuz tüm bu sistem Türkiye hububat sektörüne özel olarak ihtiyaçlar doğrultusunda tasarladığımız bir sistem.

Soğuk tedarik zincirinde ise

ÇİN'E İHRACAT SEFERLERİNE BAŞLADI

Uzak Doğu hattında sunduğunuz hizmetten söz eder misiniz? Bu hatta bugüne kadar ne kadarlık bir yük taşıması gerçekleştirdiniz? Gündeminizdeki yeni projeler neler?

İlki Kasım 2019'da Çin'den Avrupa'ya ulaşan transit trenin yanı sıra Çin ile Türkiye ve Avrupa hattında toplam 14 blok tren işlettik. Çin'den gelen ithalat trenlerimize istinaden Uzak Doğu hattında tarihimizde ilk Çin'e ihracat blok tren servisimizi başlattık. Servisimiz ile şuan blok trenler vasıtasıyla ithalat ve ihracat taşımaları yapıyoruz. İlk iki ihracat trenimiz ile 2,600 adet buz dolabını Çin pazarına ulaştırdık, üçüncü ihracat trenimiz şuan yolda ve ülkemiz için önemli bir maden olan BOR'u Çin'e ulaştırıyor. 754 metre uzunluğunda, 42 konteyner yüklü son ihracat trenimiz, Eskişehir Kırka'dan yola çıkan rafine bor ürünlerini Çin'in Xi'an şehrine 2 haftalık bir zaman diliminde ulaştıracak. İhracat trenimiz Türkiye parkurunu tamamladıktan sonra Bakü-Tiflis-Kars demiryolu üzerinden Xi'an şehrine ulaşacak. Türkiye'den Çin'e toplam 7 bin 792 kilometre yol kat edecek. Seyahat boyunca 2 kıta, 2 deniz ve 5 ülkeden geçecek. Denizyoluyla yaklaşık 45 ila 60 gün arasında gerçekleştirdiğimiz ihracatı demiryoluyla 15-20 gün içerisinde yapabileceğiz. Bu hattın tamamen düzene girmesi ile birlikte Asya hattında yeni rotaları da devreye almak için projeler yürütüyoruz.

Mersin bölgesinden yaş meyve/sebze yükleyerek Rusya'nın Astrahan bölgesine uğurladığımız 14+1 frigo trenimizi 35 saat gibi rekor bir sürede Kars sınırına ulaştırdık. Bu trenimizde 14 Reefer konteynerin içerisinde yaş narenciye ürünleri bulunuyor ve soğutmayı +1 olarak tabir edilen jeneratör enerjisi sağlıyor. Jeneratörün sağladığı enerji sayesinde konteynerler yol boyunca çalışıp, ısısını muhafaza ederek demiryolunda kırılmayan bir soğuk tedarik zinciri yaratacak. İlaveten, Rus Demiryolları ile yapılan anlaşmaya istinaden otonom kendinden yakıtlı ve jeneratörlü genset taşımaları da önümüzdeki dönemde bu halkaya eklemeyi planlıyoruz. Özellikle Volga- Don nehirlerinin donduğu bu zorlu koşullarda denizyolu ve karayoluna alternatif olarak demiryolu taşımalarımız öne çıkıyor. Rusya Federasyonu Demiryolları (RZHD) ile yaptığımız anlaşma ile Türkiye resmi partneri olarak hem bölge ülkelerinde hem de Türkiye'de özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapacağı ticareti Rusya'nın her bölgesine ulaştırmayı hedefliyoruz.

DEMİRYOLU ÇİN İÇİN TRANSİT SÜREYİ ÜÇTE BİR ORANINDA KISALTIYOR

Demiryolu taşımacılık hizmetleriyle müşterilerinize hizmet, zaman, maliyet, rekabet vb. açısından ne tür avantajlar sunuyorsunuz?

Demiryolu taşımaları havayolu taşımalarına göre daha ucuz ve özellikle Asya rotalarında denizyolundan daha hızlı bir taşımacılık modeli. Gideceğiniz mesafe ve tonajınız ne kadar artarsa demiryolu da o kadar uygun lojistik maliyete kavuşmuş oluyor. Şuan Çin'e denizyolu ile 40-45 gün gibi sürelere varış yaparken demiryolu ile 1/3 katı daha kısa sürede 14 günde varış yapabiliyorsunuz. Baktığınız zaman bu hem zaman hem de maliyet açısından inanılmaz bir süre. Çünkü Çin pazarı şuan satın alma paritesi bakımından en büyük tüketici pazarı. Bu denli büyük bir pazara 2 haftada erişim sağlayabiliyoruz. Denizyolunda yaşanan konteyner krizleri, gemilerdeki yer sorunları gibi etkenler ile de kıyaslarsak; demiryolu rekabetçi fiyatları ile öne çıkıyor.

IRAK DEMİRYOLU PROJESİ ÜZERİNDE ÇALIŞIYOR

2020 yılını nasıl kapattınız? Bu yıl için gündeminizdeki yeni projeleri ve büyüme hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

2020 yılına demiryolunda ilkleri gerçekleştiren bir vizyon ile başlamıştık. Bu vizyon doğrultusunda Türkiye tarihinde ilk Çin ihracat blok trenimizi uğurladık ve hattı 14 gün gibi stabil süreye oturttuk. Hububatçılarımız için ilk vagondan vagona hububat aktarma merkezimizi hizmete alarak kaliteli buğdayın ülkemize ulaşmasını kolaylaştırdık. 2020 yılında aktif olarak bulunduğumuz hatlarda ülke hacmimizi artırdık.

2021 yılı içerisinde yine ilkleri başaran bir vizyon ile ilerlemeyi düşünüyoruz. Bu doğrultuda Irak demiryolu projemiz üzerinde çalışmaları sürdürüyoruz. Orta Doğu taşımalarını daha da artırma gibi düşüncelerimiz var, aynı zamanda Trans- Hazar güzergahındaki taşıma sürelerini daha da kısaltma gibi hedefler ile ilerliyoruz. 2021 yılı için ülkece demiryolu hatlarında büyüme hedefimiz var. Bu nedenle ülkemizi yeni demiryolu hatlarına entegre etmek için çalışıyoruz. Rusya hattına entegre olmamız ile %80 Moskova ekseninde dönen ticaretimize yeni rotalar kazandırarak hacmimizi artıracağız.

DEMİRYOLU BAĞLANTILI LOJİSTİK MERKEZLER TÜRKİYE'Yİ ÜS HALİNE GETİRECEK

Demiryolu taşımacılığının payının artırılması için nasıl bir yol haritasına ihtiyaç var?

Demiryolu payının artırılması için öncelikle demiryolu kültürünün ülkemize anlatılması gerektiğini düşünüyorum. Örneğin, Almanya'dan Bağdat'a kadar uzanan demiryolu 1940 yılında ilk treni uğurlamıştır, fakat baktığımızda bu demiryolu günümüzde hiç aktif olarak kullanılmamış. Yol haritası olarak öncelikle yıllardır planlanan hatların ne gibi sorunlarla karşılaştığını iyice araştırmamız ve bu sorunlara çözümler üretmemiz gerektiğini düşünüyorum. Sonrasında, demiryolunu sektörümüze iyice anlatarak lojistikçilerimizin maliyetlerini düşürürken, demiryolunu da hesaba katmalarını sağlamalıyız.

Tüm bu doğrultuda yeni kurulacak olan lojistik merkezlerin önemi bir hayli fazla olacak. Demiryolu bağlantılı lojistik merkezleri, intermodal taşımaların önünü açacağı gibi Türkiye'yi Asya ile Avrupa arasında tam bir lojistik merkez üssü haline getirebilir. Lojistik merkez yatırımlarının doğru ve etkin bir şekilde kurgulanması büyük önem arz ediyor. İyi yetişmiş, kalifiyeli insan gücü ise tüm bu ekosistemin itiş gücü olacaktır. Bu nedenle yeni tedarik zinciri sistemlerimizi iyi kurgulamalı ve gençlerimizi oldukça iyi yetiştirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

DEMİRYOLUNUN TANITIMI İÇİN SEFERBER OLDU

Türkiye'de demiryolunun pek fazla bilinmemesini karşılaştıkları en büyük engel olarak gösteren Pasifik Eurasia Genel Müdürü Fatih Nusret Dur, "Öncelikle ülkemize demiryolunu tanıtmamız ve bu kültürü anlatmamız gerekti. Bu nedenle satış faaliyetlerinden daha önce tanıtım faaliyetlerine odaklanarak müşterilerimize demiryolunu anlattık. Bu doğrultuda pazarlama birimimiz haftada 1.000-1500 adet hiç demiryolu yapmamış müşteriye ulaşarak demiryolu faaliyetlerini tanıttı. Pandemi döneminde ise demiryoluna olan talep oldukça arttı ve yeni normale uygun çözümlerin geliştirilmesi gerekti. Artan talep ile birlikte bizler de dijital yatırımlarımızı artırarak operasyon dönüş süremizi artırdık. Kapasite yetersizliğinin önüne geçmek amacıyla mevcutların efektif kullanılması için tam bir koordinasyon gereklidir ve ilgili kurumlarla görüşerek bu koordinasyonu sağladık. Önümüzdeki yıllarda ise ülke olarak bu sektörde yeni yatırımların yapılacağını söyleyebiliriz. Pandemi döneminde tüm özel ve kamu sektörümüzün iyi bir performans gerçekleştirdiğini düşünüyorum, hatta çoğu ülkeye örnek olduk" dedi.

Demiryolunun otomotiv lojistiğinde POPÜLARİTESİ ARTTI

İki yıl önce limanın demiryolu bağlantısına yatırım yapan DP World Yarımca Terminali, özellikle otomotiv ihracatında önemli bir alternatif yarattı. Bu hizmeti yoğun bir şekilde kullanan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, taşıdığı bitmiş ürün, parça ve aksesuarlarla demiryolu hattındaki toplam otomotiv yükünün yüzde 12'sinden fazlasını yaptı.

2020'de yaşanan zorluklar, özellikle otomotiv endüstrisinde tedarik zincirlerinin ve uluslararası limanlara bağlanan demiryolu taşımacılığının önemini bir kez daha gözler önüne serdi. İki yıl önce limanın demiryolu bağlantısına yatırım yapan DP World Yarımca Terminali, geçtiğimiz yıl hem ihracat hem ithalat yüklerine alternatif bir taşıma yöntemi sunarak yük miktarında da artış yakaladı.

Geçtiğimiz yıla göre konteyner taşımacılığında demiryolu hattının kullanımı TEU bazında organik büyümeyi aşarak yüzde 10'un üzerinde arttıran DP World Yarımca, demiryolunun küresel taşımacılıkta öneminin artması ve Doğu Avrupa ile Çin arasındaki ağın her geçen gün gelişmesi ile bu rakamın daha da artacağına kesin gözüyle bakıyor.

TOYOTA'DAN DEMİRYOLU ATAĞI

Geçtiğimiz yıl, DP World Yarımca'nın demiryolu bağlantısından yararlanan en önemli sektörlerden biri de otomotiv oldu. Otomotiv sektörü tüm demiryolu taşımasının yüzde 14'ünü tek başına yaptı. Limana 60 kilometre mesafedeki Toyota'nın Sakarya üretim tesisleri de konumu nedeniyle bu hizmetin en yoğun kullanıcılarından biri oldu. Otomotiv devi, taşıdığı bitmiş ürün, parça ve aksesuarlarla demiryolu hattındaki toplam otomotiv yükünün yüzde 12'sinden fazlasını yaptı.

Ürettiği araçların yaklaşık yüzde 90'ını dünyanın 150 farklı ülkesine ihraç eden Toyota Türkiye, Sakarya fabrikasında üretilen araçları fabrikadan tırlarla limana ulaştırarak deniz yolu ile ihracatını gerçekleştiriyor. Potansiyel araç taşıması yılda yaklaşık 32 bin TIR, gerçekleşen parça lojistiği 54 bin TIR olan Toyota Türkiye, Japonya'dan deniz yolu ile gelen araç parçalarını, DP World Yarımca ve Evyap Liman İşletmeleri ile gerçekleştirdiği iş birliği neticesinde; Yarımca'daki limanlardan tren yolunu kullanarak Arifiye İstasyonu'na ulaştırıyor. Araç parçaları, Arifiye İstasyonu'ndan haftada 60 konteyner olmak üzere tırlarla fabrikaya aktarılıyor.

TOSHIHIKO KUDO: DAHA AKTİF KULLANACAĞIZ

Tren yolu lojistiğinin Türkiye ekonomisine de önemli bir katkı sağlayacağını belirten Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve CEO'su Toshihiko Kudo, "Nispeten daha az kullandığımız tren yolu lojistiğini daha da verimli kullanabilmek adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kara yoluna göre çok daha çevre dostu bir taşımacılık yöntemi olan demiryolunun trafik yoğunluğunun azalması anlamında da önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyorum. Faaliyetlerimizi her daim genişletebilmek ve böylelikle Türkiye ekonomisine katkımızı arttırabilmek için araç ihracatı ve parça ithalatı konularında tren lojistiğini daha aktif kullanabilmek adına çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

KRIS ADAMS: DEMİRYOLU VE DENİZYOLU KOMBİNASYONU ARTACAK

DP World Yarımca CEO'su Kris Adams ise, Toyota gibi müşteriler sayesinde en uygun maliyetli ve çevre dostu taşımacılık çözümü olan demiryolu ve denizyolu kombinasyonunu artırmaya devam edeceklerini belirtti. Adams, böylece tüm taşımalarda hem finansal olarak hem de çevresel etki açıdan en sürdürülebilir çözümü sunabileceklerini açıkladı. Adams, "İki yıl önce limanımızda demiryolu bağlantısı yatırımını yaptık. Anadolu'da üretim yapan tüm firmalar için demiryolu ile denizi bir araya getirmek kritik önem taşıyor. Türkiye'de bizim gibi özel ve kamu kuruluşlarının attığı adımlar sayesinde hem ihracatta hem de ithalatta hız ve maliyet açısından avantaj sağlayabiliyoruz. Ayrıca yükleri daha çevreci bir şekilde istenilen yerlere taşıyabiliyoruz" şeklinde konuştu. Kris Adams ayrıca, demiryolu ve denizyolunun birlikte kullanımının önümüzdeki yıllarda küresel taşımacılık sektöründe çok daha yaygın hale geleceğini söyledi.

Toshihiko Kudo

Kris Adams

DEMİRYOLLARINDA SERBESTLEŞME daha başarılı olabilirdi!

Süleyman YAVUZ
Demiryolu Lojistik Genel Müdürü ve
TCDD Hareket Dairesi eski Başkanı

Dededen toruna demiryolu kültürü ile yetişmiş bir ailenin orta göbek temsilcisiyim. Babam, Cumhuriyetin kuruluş yıllarında çok önemli görevler üstlenmiş, ulaştırmanın omurgasını teşkil eden demiryollarının parlak dönemini yaşadı.(1930-1960) Duraklama dönemine geçtiği yıllarda ondan devir aldım. Ben de geri bırakılmanın üzüntüsünü yaşadım. Fakat iki mühendis oğlumun da içerisinde bulunduğu, kuruma yeni adım atmış gençlere daha iyi bir demiryolu bırakma umudumu hiç kaybetmedim.

Bir taraftan dünya demiryollarının değişim sürecini yakından izlerken, bir taraftan da, Türk demiryolu ulaştırmasının serbestleştirilmesi projesini hazırlayan yabancı danışman firmaların ve Dünya Bankası uzmanlarının çalışmalarına katıldım. Yük taşıma birimi çalışma gurubunun başkanlığını yürüttüm. Yapısal reformu ilk uygulayan İngiltere demiryollarının geçiş sürecini ve sorunlarını bir ekiple yerinde inceledim. Yazımın başlığında işaret edilen konuya geçmeden önce, yapısal değişim sürecini bizzat yaşayan olarak, dünyadaki ve Türkiye'deki yapısal reform sürecinin hikayesine kısaca değineceğim.

KARAYOLU AĞIRLIKLI BÜYÜME SİSTEMİ BOZDU

Ulaşım sistemlerinin birlikte büyümesi gerekirken, 1950'li yıllardan itibaren devletin yanlış politikaları sonucu karayolu ağırlıklı büyüme sistemler arasında dengeyi bozdu, teşvikler ve yatırımların önemli kısmı karayollarına kaydırıldı. O yıllarda Türkiye'de ulaştırmaya ayrılan yatırımların alt sektörlere dağılımına bakıldığında, geçmiş hükümetlerce demiryollarının gelişmesine izin verilmediği açıkça görülür. 2000'li yılların ilk çeyreğine kadar demiryollarının payı yüzde 8-10 u geçmezken, Karayollarının yatırımlardaki payı yüzde 50-60 seviyelerine gelmişti. Modernizasyon yatırımları durdurulduğu gibi, zorunlu bakım onarımlara dahi yeterli ödenek verilmedi ve bir sonraki yıllara ertelendi. Demiryolları, geri kalmış teknoloji ile yeterli hizmeti veremedi, devamlı zarar eden bir kuruluş olarak devletin sırtında yük oldu.

1990'LARDA SERBESTLEŞME RÜZGARI BAŞLADI

Dünya petrol krizinin yaşandığı 1975'li yıllara kadar Avrupa demiryollarında durum farklı değildi. Gelişmiş ülkeler benzer bir krizi yaşamamak için enerjisi petrole dayalı sektörleri mercek altına aldı. Toplam ülke enerjisinin %30'nu tüketen ulaştırma sektörü de bunların arasındaydı. Kamu ve özel sektör uzmanlarının araştırmalarında; karayolu ağırlıklı büyümenin, trafik sıkışıklığı, çevre kirliliği, ton x km. yakıt maliyetinin yüksekliği, kaza ve olayların toplumsal maliyetinin ülke ekonomisini ve halkın sağlığını tehdit etme noktasına getirdiği anlaşıldı. Bu dengesizliğin giderilmesi yönünde çareler aranırken demiryollarının faydalı yönleri yeniden öne çıktı. Bu tespitlerden sonra tüm dünyada ulaştırma politikaları bazı temel ilkeler çerçevesinde yeniden tanımlandı. "AB'nin 91 / 440 sayılı direktifi ile" demiryolu ulaştırmasının devlet tekelinden kurtarılarak serbestleştirilmesi, rekabete açılması, modernizasyon yatırımları ile canlandırılması yönünde önemli adımlar atıldı. 1991 yılında başlayan serbestleşme hareketleri devamlı geliştirildi ve kısa zamanda tüm ülkelere yayıldı. Birçok ülke, yapısal reform sonucu ya kara geçti, ya da, zararını önemli ölçüde azalttı.

TÜRKİYE 2011'DE SERBESTLEMEYE ADIM ATTI

Dünyada bu gelişmeler olurken Türk demiryollarında da benzer bazı çalışmalar yapıldı. İlk çalışma 1987 yılında "SOFRERAIL" firmasının danışmanlığında 5 kişilik uzman ekiple başladı ve yaklaşık bir yıl sürdü. Benim de katıldığım bu çalışmada, TCDD'nin merkez ve taşra teşkilatının faaliyetleri ile yasal dayanakları incelendi. Kurumun canlandırılması için yeni bir yapı önerildi ve raporlandı. Uzmanlar ülkelerine dönerken, "Bu projenin uygulamaya konulması yönünde umutlu değiliz. Siyasi yönde istek olmadıkça, yapısal reformların başarı sansı yoktur. Bu çalışmalar, maliyetleri arttırmaktan başka bir işe yaramaz" dediler. Gerçekten dedikleri gibi oldu. Emekle hazırlanan raporları bir daha açan olmadı,

1995 yılından itibaren 6 çalışma daha yapıldı. Ancak bu çalışmalar da sonuçsuz kaldı. Yasal alt yapı hazır değildi. Asıl serbestleşme Kasım 2011 T.de 655 sayılı KHK ile başladı. Mayıs 2013 tarihinde yürürlüğe giren 6461 sayılı "Türk Demiryolu Ulaştırmasının Serbestleştirilmesi" hakkındaki kanunla TCDD'nin organizasyon yapısı yeniden düzenlendi. 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren de TCDD Taşımacılık AŞ, TCDD'nin bağlı kuruluşu olarak şirket statüsü ile tren işletmeciliğine fiilen başlamış oldu. Aynı yıl iki özel şirket daha yetki belgelerini alarak tren işletmecisi oldular.

Türkiye'de bu yapısal değişimle eş zamanlı olarak demiryollarının canlandırılması için modernizasyon yatırımlarına da hız verildi. Bir taraftan altyapı iyileştirilirken bir taraftan da Yüksek Hızlı Tren projeleri hayata geçirilmeye başladı. Türk demiryollarının yeniden ayağa kaldırılması yönündeki bu gelişmeler kamuoyunda, bilhassa demiryolcularda yeni bir umut ve heyecan yarattı.

Yapısal reforma geçiş sürecinde 7-8 firma, tren işletmecisi olma isteği ile lokomotif ve vagon arayışına girdi, ancak bazı belirsizlikler nedeniyle beklemede kaldılar. Kalkınma planlarında ve Ulaştırma Şura'larında sistemler arasında dengenin

sağlanması için öngörülen büyüme ve taşıma payları, kamu özel sektör işbirliğine ve özel sektör katılımının %50 olacağı varsayımına göre belirlendiğinden ve bu katılım sağlanmadığından hedeflere ulaşılamadı.

NEDEN İKİ FİRMA DIŞINDA BAŞKA TREN İŞLETMECİSİ ÇIKMADI?

Yaklaşık 3 yılı geçmesine rağmen özel kesimden iki firma dışında başka tren işletmecisi çıkmadı. Bu şirketler de, biri kendi ürünü olmak üzere dökme yük taşıyor. Uzun süren yol kapanmalarına ve bazı olumsuzluklara rağmen faaliyetlerini güçlükle sürdürüyorlar. Özel kesimden iki firma dışında neden başka tren işletmecisi çıkmadı? Bu sorunun cevabı araştırılırsa, serbestleşmenin önündeki engeller daha iyi anlaşılır. Bunların bir kısmına aşağıda değineceğim.

Tren işletmecisi olmak isteyenler, başlangıçta lokomotif ve vagon teminin-de zorluklar yaşadı. Tedarik maliyetinin yüksek olması, Avrupa pazarında olduğu gibi işletme amacı ile oluşturulmuş araç parklarının olmaması bir engel oluşturdu. Sektörün önünün açılması adına TCDD Taşımacılık AŞ, kendi kullandığı vagon ve lokomotiflerden yeni işletmecilere geçici süreli kiralık olarak vermiş ise de, bundan sonra gelecek işleticilere vermesi mümkün görülmüyor. Bu uygulama her iki tarafı da sıkıntıya soktu. İşleticiler, araçların ne zaman alınacağı kaygısını yaşadı. TCDD Taşımacılık AŞ' dahil, tüm tren işletmecileri ayırımcı olmayan adil rekabet şartlarında lokomotif ve vagon temin edebilmelidir. Bunun için de TCDD'nin lokomotiflerinin bağımsız bir birime devir edilmesi, kullanıcılara tahsisi ile bakım ve onarımların bu birim tarafından yönetilmesinin yararlı olacağı görüşündeyim.

ÖZEL SEKTÖR TEŞVİK EDİLMELİ

TCDD Taşımacılık AŞ, Kamu İktisadi Teşekkülü olan TCDD Genel Müdürlüğünün bağlı kuruluşudur. Bu iki kuruluş arasında koordinasyonun sağlanması zor olduğu gibi, bu yapıya göre, Taşımacılık AŞ'yi diğer tren işletmeciler karşısında daha avantajlı duruma getiriyor. Ayrıca TCDD Taşımacılık AŞ'nin görev zararının Hazine tarafından karşılanıyor olması da onu daha ayrıcalıklı kılmakta ve dolaylı olarak tekel yapısını sürdürmesine fırsat vermektedir. Her ne kadar görev zararının devlet tarafından karşılanma süresi 2020 sonu itibariyle sona ermiş ise de, bunun devam edeceği anlaşılıyor. Diğer tren işletmecilerinin bazı teşvik ve düzenlemelerle aynı seviyeye getirilmesi haksız rekabeti önleyecektir.

Demiryolları ile taşınan yük hacmi ülkelerin ekonomik faaliyetlerinin önemli bir göstergesidir. Ülkemizin tarım, sanayi, üretim- tüketim kesimleri ile demografik ve coğrafik yapısı dikkate alındığında, ulaşımın %80'i yük, % 20'si yolcu taşımasına uygun olduğu görülür. Sistemler arasındaki dengesizliğin giderilmesi yük trenlerinin geliştirilmesi ile mümkündür. Yapısal reformun öncesi ve sonrası yatırımlar daha çok Yüksek Hızlı Tren projelerine ayrıldı. Ulaşım uzmanlarının tespitlerine göre yüksek hızlı trenler uçakların alternatifi olduğundan, nüfusu 1 milyonun üzerinde ve aralarında 500-700 km. mesafe olan şehirlerarasında verimli olabilmektedir. Ankara – İstanbul yüksek hızlı tren bu normlara uygun olduğundan çok iyi hizmet vermektedir.

Cumhuriyetin ilk yıllarında yapılan demiryolu hatlarının geçiş güzergahları ekonomik gerekçelerden çok, askeri amaçlar dikkate alınarak çizilmiştir. Fiziki ve geometrik standartları düşüktür. Ülke ekonomisinin sağlığı açısından hat kapasitesini arttıracak sinyalizasyon ve elektrifikasyon gibi iyileştirmelere ihtiyaç vardır. Ancak bunlar yapıldığında demiryollarının yük taşımadaki payı öngörülen %15 hedeflerine ulaşabilir. Taşıma birim maliyetleri de düşeceğinden, özel sektör için daha cazip hale gelmiş olur.

LİYAKAT BOZULURSA KAZALAR ARTAR

Demiryollarında yapısal reform kapsamında personel politikası da serbest piyasa şartlarına uyumlu hale getirilebilirdi. 657 sayılı Devlet Memurları kanunu kapsamında istihdam edilen TCDD Taşımacılık AŞ'de çalışanlar, yapısal reformla birlikte Anonim Şirket statüsüne geçmiştir. Liyakat ve performans dikkate alınarak, sözleşmeli işçi statüsünde ve İş Kanunu hükümlerine göre istihdamı sağlanabilirdi. Yeterli performansı gösteremeyenler tazminatı verilerek işten çıkartılabilir, yerine daha verimli ve kalifiye eleman alınabilirdi. Bu günkü uygulamada, verimsiz olanlar geri hizmete alınarak ne kendilerine, ne de ülkeye faydası olmayan bir ordu yaratılmaktadır.

İngiltere demiryollarında yapısal değişimin başlamasını takip eden günlerde bir birini takip eden büyük kazalar oldu. Yapılan araştırmada kazaların; alt yapı ve taşımacılık birimlerinin yeni işleticilerinin eski ve deneyimli personeli çıkartarak daha düşük ücretle aldıkları tecrübesiz personelden kaynaklandığı anlaşıldı. Güvenli ve verimli tren işletmeciliği için Liyakat ve maliyet/performans kıyası en önde tutulmalı ve taviz verilmemelidir. Siyasiler, bazen nüfuz sağlamak veya kadrolaşmak amacı ile yetişmiş uzman elemanları geri plana alarak yerine işi bilmeyen liyakatsız atamalar yapabilmektedir. Masanın her iki tarafında geçen 60 yıllık tecrübeme dayanarak belirteyim ki, demiryolu ulaştırmasında liyakat sistemi ne zaman bozulduysa arkasından ölümlerle sonuçlanan önemli kazalar bir birini takip etti.

VAGON KİRALAMADA ONLINE GEÇİLMELİ

Bilhassa uluslararası taşımalarda müşterinin vagon talepleri merkezin onayından sonra karşılanmaktadır. İstasyonda vagon mevcut olmasına rağmen onay gelmeden tahsis yapılmamakta, bu da 1-3 gün gecikmelere neden olmaktadır. Müşteri vagon talep ve tahsis işini kendi bilgisayarında online olarak sistem üzerinden yapabilmelidir. Bu uygulama vagon rotasyonunu önemli oranda düşürecek ve kaynak israfını da önlemiş olacaktır.

Yetkili taşıma organizatörleri TCDD Taşımacılık AŞ'nin ücret tarifelerinden, vagon tahsislerinden ve taşıma hizmetlerinden eşit yararlanmalı, yalnız birine ayırım ve ayrıcalık yapılarak organizatörler arasında tekel yaratılmamalıdır. Böyle bir uygulama kamuyu zarara uğratacağı gibi, taşıtıcıların başka alternatif aramalarına yol açacaktır.

TCDDE'NİN BAĞLI ORTAKLIKLARI TEK ÇATI ALTINDA TOPLANMALI

Lokomotif ve vagon yapımı ile bunların bakım onarım hizmetlerini yürüten, TCDD'nin bağlı ortaklıkları olan TÜLOMSAŞ, TÜDEMSAŞ ve TÜVASAŞ, TURASAŞ adı altında birleştirilerek yeniden yapılandırıldı. Bu kuruluşlar imalat, bakım ve onarım işlerinin önemli bir kısmını taşeronlara yaptırmaktadır. Bu uygulama devam ettiği sürece zarar etmesi kaçınılmazdır. Sonuçları açısından söz konusu kuruluşların özelleştirilmesinin yararlı olacağı görüşündeyim.

Sonuç olarak; yeniden yapılandırılan Türk demiryolu ulaştırması, devam eden siyasi destekle ve adil bir rekabet ortamında yeniden canlanacak, diğer sistemlerle birlikte büyüyerek ülkemizin kalkınmasında önemli görevler üstlenecektir.

Sarp Intermodal yeni yurt dışı YATIRIMLARINA HAZIRLANIYOR

2020'de iş hacmini ve müşteri artışını 2 kat arttıran Sarp Intermodal, bu yıl yurt dışı yatırımlar ile likit ve kimyasal taşıma operasyonlarına yoğunlaşacak. 2020'de erteledikleri yurt dışı yatırımlarını bu yıl gerçekleştirmeyi planladıklarını ve bu kapsamda Avrupa dışındaki ülkelerde yatırım arayışı içinde olduklarını vurgulayan Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, büyümeye devam eden likit ve kimyasal taşıma operasyonlarıyla Avrupa'da bu alandaki en iddialı şirketlerden biri olmayı hedeflediklerini söyledi.

Onur Talay

Hizmet sunduğunuz bölgeler, taşıdığınız yükler ve transit süreleri hakkında bilgi verir misiniz?

Sarp Intermodal olarak, Türkiye'den demiryolu ile ulaşılabilecek tüm Avrupa ülkelerine taşımalar gerçekleştiriyoruz. Bulgaristan, Almanya, İtalya'daki ofis ve şirketlerimizle Avrupa içinde de demiryolu entegreli taşımalar yapabiliyoruz.

Sahip olduğumuz farklı ekipman türleri ile (Swap Body, 45'lik Konteyner, Isotank, Askılı Konteyner vb.) hemen hemen tüm yük çeşitlerini demiryolu entegreli olarak taşıyabiliyoruz.

Transit süreler ülkelere göre değişebiliyor. Örneğin demiryoluna entegre intermodal taşımacılık ile Türkiye'den Almanya'ya 7-9, Fransa'ya 9-10 gün içinde ulaşabiliyoruz. Transit sürelerimiz olağandışı durumlar olmadığı sürece değişmiyor. Aynı şekilde ithalat taşımaları konusunda da düzenli ve sürekli operasyonlar gerçekleştiriyoruz.

Avrupa'da demiryolu ile direkt ulaşımın olmadığı konumlara ise demiryolu+karayolu kombinasyonlarını kullanarak kapıdan kapıya teslimat yapıyoruz.

FİLO VE EKİPMAN YATIRIMINA DEVAM ETTİ

2020 yılını nasıl bir büyümeyle kapattınız? Hangi alanlarda yatırım yaptınız?

Sarp Intermodal olarak normal şartlarda her yıl %20-25 bandında bir büyüme gerçekleştiriyorduk. Bu büyüme doğrudan yeni müşterilerin katılmasıyla oluşuyordu. Korona virüs pandemisiyle birlikte iş hacmimiz ve yeni müşterilerimizin artışı normale göre 2 kat daha fazla oldu. İntermodal taşımacılık bu süreçte, temassız olması, ekonomik ve çevresel etkiler nedenleriyle ilk tercih haline geldi. 2020 yılı için planladığımız yurt dışı yatırımlarımızı pandemi nedeniyle 2021 yılına erteledik. Bu nedenle artan iş hacmimizi de gözeterek ekipman yatırımlarımıza odaklandık. Yeni çekiciler alırken, kimyevi ve likit madde taşımalarında kullandığımız ekipman havuzumu genişlettik, Isotank yatırımı yaptık.

Sarp Intermodal olarak Avrupa dışındaki bölgelere de yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?

Geçtiğimiz yıl pandeminin de etkisiyle birlikte demiryolu ile yapılan ihracat taşımaları önemli oranda artış gösterdi. Ancak hala beklenen düzeyde değil. İntermodal taşımacılıktaki kullanım oranlarının artışıyla birlikte, demiryolunun daha aktif kullanılacağını ve büyüme gerçekleştirebileceğini düşünüyoruz. Odağımız Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında taşımalar gerçekleştirmek olsa da, diğer hatlarda Sarp Intermodal ve grup şirketlerimiz nezdinde ne gibi

adımlar atabileceğimizi sürekli olarak planlıyoruz.

LİKİT VE KİMYASAL TAŞIMACILIĞINDA İDDİALI

2021'deki yurt içi ve yurt dışı büyüme hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı öğrenebilir miyiz?

2020'de gerçekleştirmediğimiz, ertelediğimiz yurt dışı yatırımlarımız vardı. Bu nedenle Avrupa dışında ne tür yatırımlar yapabileceğimize dair projeksiyonlar üzerinde çalışıyoruz. Düzenli olarak büyüyen likit ve kimyasal taşıma operasyonlarımızla birlikte Avrupa'da bu alandaki en iddialı şirketlerden biri olmak istiyoruz.

Bunun yanında, pandemi etkisiyle intermodal taşımacılıkta kullanım oranları artış gösterdi. Sarp Intermodal olarak ülkemizde uluslararası ticaret yapan tüm şirketleri intermodal ile tanıştırmak istiyoruz. Bu sayede intermodal taşımacılığın Türkiye'deki gelişiminin Avrupa seviyelerine yaklaşabileceğine inanıyoruz.

Sektörlere yönelik en ciddi avantajımız, sektör ayırt etmeksizin her yüke uygun ekipmana, altyapıya sahip oluşumuz. Geniş ekipman seçeneklerimiz, çevreci ve ekonomik bir taşıma modu olan intermodal ile tüm sektörlere yönelik taşımalar yapabiliyoruz.

Sunduğunuz hizmetlerle müşterilerinize ne tür avantajlar sunuyorsunuz?

> "Pandemi etkisiyle intermodal taşımacılıkta kullanım oranları artış gösterdi. Sarp Intermodal olarak ülkemizde uluslararası ticaret yapan tüm şirketleri intermodal ile tanıştırmak istiyoruz. Bu sayede intermodal taşımacılığın Türkiye'deki gelişiminin Avrupa seviyelerine yaklaşabileceğine inanıyoruz."

İntermodal, zaman ve maliyet açısından başlı başına avantajlı. Demiryolu taşımacılığı da intermodal taşımacılığın en önemli kollarından birisi. İntermodal taşımalarımızda sağladığımız en önemli avantajımız termin sürelerimiz. Müşterilerimiz, yüklerinin ne zaman teslim edileceğini net olarak biliyor. Bunun yanında, maliyet ve zaman açısında da sürdürülebilir hizmetler veriyoruz. Müşterilerimiz daha uygun maliyetle, daha sabit transit sürelerle yüklerini güvenle teslim edebiliyor.
Bu da onlara rekabet avantajı sağlıyor. Aynı zamanda tüm operasyonlarımızı sahip olduğumuz ekipmanlarla yapıyor olmamız, bizi bir adım öne çıkarıyor. Ekipman sorunu yaşamıyoruz. Hacmimize göre düzenli yatırım planları yapıyoruz. Yükün teslim alınmasından yüklenip indirilmesine, taşıma modu değişiminden kapıdan kapıya teslimine kadarki tüm süreci, kendi ekipmanlarımızla yönetiyoruz.
Bu sayede müşterilerimizi üçüncü taraflardan kaynaklanan maliyet artışlarından da korumuş oluyoruz.

UTİKAD'DA YENİ BİR DÖNEM BAŞLAYACAK

Geçmişten Geleceğe UTİKAD ekibi olarak UTİKAD yönetimine talip oldunuz. Bu konuda söylemek istedikleriniz nelerdir?

Mart ayında gerçekleştirilmesi planlanan 38. Seçimli Olağan Genel Kurul sonrasında sektörümüz için koyduğumuz hedeflerimizi bir an önce hayata geçirmek ve UTİKAD'ı daha ileriye taşımak istiyoruz. Bu kapsamda UTİKAD üyeleri ile pandemi koşullarına uygun olarak düzenli şekilde bir araya geliyoruz. Sorunlarını, sektöre dair beklentilerini dinleyerek hedeflerimizi anlatıyoruz. Geçmişten Geleceğe UTİKAD ekibi olarak eğitimden sektörel düzenlemelere, uluslararası temsiliyetten lojistik maliyetlerin düşürülmesine ve kadın iş gücünün artırılmasına kadar birçok konuda hedeflerimizi açıkladık. Tüm hedeflerimiz www.utikadgecmistengelecege.com web sitemizde detaylı olarak yer alıyor. Ekibimiz için oldukça aktif ve verimli geçen bu süre sonucunda inanıyoruz ki, Mart ayı ile birlikte UTİKAD için yeni bir dönem başlayacak.

Galata Taşımacılık pandemiye rağmen YATIRIMDA HIZ KESMEDİ

Pandemi döneminde teknolojik altyapılarının ve hizmet çeşitliliği stratejilerinin kendilerine önemli avantajlar sağladığını vurgulayan Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, krize rağmen intermodal ve ulusal taşımacılık alanında önemli ekipman yatırımı gerçekleştirdiklerini, Bursa'da depo, Ankara ve Mersin'de temsilcilik açtıklarını, karayolunda hizmet verdikleri ülke sayısını 17'ye çıkardıklarını söyledi.

Galata Taşımacılık, bu yıl 76'ıncı yılını kutlayan İtalya'nın en köklü uluslararası taşımacılık ve lojistik şirketi Alpi World'un %50 iştirakiyle 1997'de kuruldu. Alpi World'un global şube ve yatırım ağı sayesinde kurulduğu günden bu yana kara, hava ve denizyolunda başta parsiyel taşımacılığa yönelik ihtisaslaşmış bir yapı ve 200'ün üzerinde profesyonel çalışanı, Türkiye'de de 5 şubesi ile yılda 100.000'nin üzerinde bir yük kapasitesi ile müşterilerine hizmet sunan Galata Taşımacılık, İstanbul ve Bursa'daki depoları ile lojistik hizmetler de üretiyor. 2019 sonunda devreye aldığı 45"PW HighCube konteynerleriyle intermodal taşımacılık modunu da hizmetlerine ekleyen şirket, 2021'de özellikle bu hizmeti öne çıkarmayı hedefliyor.

"2020 herkes için olduğu gibi, bizim için de zor bir sene oldu" diyen Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, hizmet verdikleri sektör çeşitliliğinin başarılı bir şekilde bu zor seneyi yönetmelerinde önemli bir rol oynadığını söyledi. 2020'ye bir dizi yatırımla girdiklerini ifade eden Zagaia, şunları belirtti: "Bizim için en önemli etken bu yatırımları sürdürülebilir bir şekilde operasyonlarımıza dahil etmek oldu: Aralık 2019 sonu teslim aldığımız 45"PW HighCube intermodal konteynerlerimiz, ulusal lojistik tarafında filomuza eklediğimiz yeni araçlar, Bursa'da açtığımız lojistik depomuz, Ankara & Mersin temsilciliklerimiz gibi. Lakin hepsini başarılı bir şekilde sisteme dahil ettiğimiz gibi aynı zamanda 2020'nin ikinci yarısında halihazırda 16 olan karayolunda hizmet verdiğimiz ülke sayısını 17'ye çıkararak Çekya'yı dahil ettik. Ancak Afrika kıtasındaki büyüme stratejimiz kapsamında bir kaç sene önce Tunus'ta yaptığımız ortaklığın civar ülkelerdeki benzer yatırımları gerçekleştirmeyi önümüzdeki döneme bırakmayı uygun gördük. Ekonomik olarak 2020 yılını bütçelediğimiz hedefler doğrultusunda bitirdik, bunda da en önemli etken kurulduğumuz yıldan bu yana hedef olarak koyduğumuz gerçekleştirilebilir hedeflerdir."

Vittorio Zagaia

Birkaç yıl önce başlattıkları teknolojik değişimin de pandemi döneminde hizmetlerini sürdürülebilir bir şekilde yönetmelerine imkan sağladığını vurgulayan Zagaia, "Bunun yanı sıra tüm çalışanlarımızın yadsınamaz insan üstü eforu, sene sonu hedeflerimizde her zamanki gibi önemli bir rol oynamıştır. Bizim için belki de en önemli gündemlerden biri bu, başlattığımız teknolojik değişimi sürdürülebilir bir şekilde operasyonlarımızda daha da etkin kullanmaya yönelik çalışmalara devam etmek" dedi.

İNTERMODAL ÖNE ÇIKACAK

Vittorio Zagaia, 2021 senesine temkinli ve gerçekçi hedeflerle girdiklerini söyledi. İlk üç ayın yılın geri kalanında nasıl bir strateji izleyecekleri noktasında belirleyici olacağını belirten Zagaia, "Bugün artık konulan hedeflerin ortam şartlarına göre uyarlanabilir ve değiştirilebilir olması konusunda proaktif bir yaklaşımı benimseyen şirketlerin daha başarılı olacağına inanıyoruz. Biz, taşıma hizmeti sunduğumuz her dört modu birbirini tamamlayıcı değil, adeta tek iş kolumuz bu modlardan bir tanesiymiş gibi kurguladığımızdan, her birine verdiğimiz önem istisnasız aynıdır. Lakin denizyolu taşımacılığında yaşanan ekipman sıkıntısı ve navlun artışı, ithalatın durdurulmasına yönelik uygulamalarla azaltılması hususu karayolunda da benzer bir sıkıntıyı karşımıza çıkarıyor. Denizyolunda bu sürecin en az bir sene süreceğini de öngördüğümüzü söylemek durumundayım. Hal böyleyken intermodal alternatif bir taşıma şekli olarak öne çıkabilir. Lakin bizim için, kurulduğumuz ilk günden bu yana en önemli yapı taşlarımızdan biri olan güvenilir ve müşteri odaklı duruşumuzu bu dönemde de sürdürmek adına tüm imkanlarımızı her zamankinden daha fazla seferber edeceğimiz aşikardır" dedi.

UTİKAD'IN BAŞARILARINA BAŞARI EKLEYECEĞİZ

İçinde yer aldığı "Geçmişten Geleceğe" ekibine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Vittorio Zagaia, ekibin yıllarını bu sektöre vermiş, sektörün her kolunda faaliyet gösteren temsilcilerden oluştuğunu söyledi. "Her birimiz birçok STK'da yıllardır görev alıyoruz ve bunca seneden sonra artık sektörümüzün çatı derneği UTİKAD'ın sorumluluğunu taşımak adına bir araya geldik" diyen Zagaia, sözlerini şöyle sürdürdü: "Hedefimiz sektörümüzün her açıdan daha da kuvvetlenmesi ve UTİKAD ile sektörümüzün sesinin daha gür çıkması. Sektörümüzün ülke ekonomisine yarattığı katma değerin stratejik bir konumlandırmayla öne çıkması ve desteklenmesini sağlamak istiyoruz. UTİKAD tarihinde bir ilki yaparak hedeflerimizin hepsini daha yola çıkarken oluşturduğumuz web sitemiz ve sosyal medya platformlarında şeffaf bir şekilde dernek üyelerinin ulaşabileceği şekilde paylaştık, hatta bugünden çalışmalarımıza başladık. Bir taraftan sektörümüze daha fazla ilgi duymaları için gençlerimizle buluşmalar yaptık, diğer taraftan anlık gelişmeleri değerlendirdiğimiz, sektörümüz sorunlarını masaya yatırdığımız, tartıştığımız ve bilgilendirme odaklı tüm üyelerimize açık online toplantılar organize ettik. Kısacası uçtan uca Türkiye'deki tüm üyelerimizi kapsayacak, yeni üyeler kazandırarak derneğimizi kuvvetlendirecek, sektörümüzün sesi, kulağı olacak bir UTİKAD için bir araya geldik. Bugüne kadar geçmiş dönem UTİKAD yönetimlerinin emekleri ile gerçekleşen başarılarına başarılar eklemek için yola çıktık."

İtalya yatırımıyla otomotiv taşımalarını hızlandıracak

Lima Lojistik, otomotiv lojistiğindeki iddiasını geçen yıl İtalya'da açtığı ofisle güçlendirdi. Lima Lojistik Kurucu Ortağı Cenker Ural, İtalya ofisi üzerinden Avrupa otomotiv trafiğini ithalat ve ihracat olarak iki yönlü hızlandırmayı hedeflediklerini söyledi.

2013 yılında 4 ortak tarafından Bursa'da kurulan Lima Lojistik, havayolu, denizyolu, karayolu, fuar lojistiği, proje taşımacılığı ve uluslararası hızlı kurye taşımacılığı alanlarında hizmet veriyor. Yüzde 100 yerli sermayeli firma olarak lojistik sektöründeki faaliyetlerine devam ettiklerini belirten Lima Lojistik Kurucu Ortağı Cenker Ural, küresel firma olma yolunda emin adımlarla ilerlediklerini söyledi. Geçtiğimiz yıl açılışını gerçekleştirdikleri İtalya Milano ofisleriyle Türkiye'nin hizmet ihracatına katkı sağladıklarını vurgulayan Ural, "Katma değerli yeni servislerimizle İtalya-Türkiye ve Türkiye-Avrupa hava kargo trafiğini yeni tip korona virüs (Covid-19) salgınının olumsuz etkilerine rağmen çift yönlü olarak hızlandırıyoruz" dedi.

Cenker Ural

HAVADAKİ KRİZİ ÜRÜN ÇEŞİTLİĞİYLE AŞTI

Lima Lojistik, havayolunda başta otomotiv sektörü olmak üzere tekstil, yaş meyve sebze ve medikal sektörlerindeki önemli kuruluşlarla yaptığı anlaşmalarla büyümelerine katkı sağlıyor. Türkiye'de adından söz ettiren büyük kuruluşlarla yüksek hacimli kontratlar imzaladıklarını belirten Cenker Ural, "Dünyanın neresinde üretilirse üretilsin tüm otomotiv yedek parçaları, kumaşlar, gıda ürünleri, medikal malzemeler ve her sektörün ihtiyaç duyabileceği üretim malzemeleri 24 saatten daha kısa bir sürede müşterilerimize ithalat ve ihracat servislerimizle ulaşıyor" dedi. Pandemi etkisiyle hava kargo taşımacılığının ciddi bir krizle karşı karşıya kaldığını hatırlatan Ural, Lima olarak salgın kaynaklı kriz durumundan taşıdıkları ürünlerin çeşitliliğini geliştirerek çıktıklarını vurguladı. Ural, "Bugüne kadar çok fazla taşımadığımız maske, eldiven, önlük, solunum cihazı vb. medikal sağlık ürün taşımalarıyla krizin olumsuz etkilerini hafifletebildik. Pandeminin bu yılın ilk 6 ayında dünya ekonomisine etki etmeyi sürdüreceğini düşünüyoruz. Yılın ikinci yarısıyla birlikte normalleşme sürecine geçmeyi ve tüm dünyada hareketlenme olmasını umuyoruz" dedi.

DENİZYOLUNDA PROAKTİF ÇÖZÜMLER SUNUYOR

Pandemiden başlangıçta en az etkilenen denizyolunun yılın son çeyreğinde en çok etkilenen taşıma modu haline geldiğini vurgulayan Cenker Ural, navlunlardaki ciddi artışın, ekipman sıkıntılarının ve gemi yetersizliğinin deniz taşımacılığında aksamalara ve transit sürelerin uzamasına yol açtığını söyledi. Faaliyete başladıkları ilk günden bu yana tüm hat, acente ve partnerleriyle ilişkilerini üst seviyede tuttuklarını belirten Ural, müşteri bağlılığını ve memnuniyetini her zaman korumaya çalıştıklarını söyledi. Yaşanan krizleri anlık aksiyonlarla doğru yönetmeye çalıştıklarını ifade eden Ural, "Konteyner taşımacılığının doğası gereği, yaşanan küçük bir kriz kısa sürede domino taşı gibi tüm limanları sarabiliyor. Çoğu zaman bu sıkıntıları öngörmek mümkün olamayabiliyor. Uzman ekiplerimizin gayretli çalışmalarıyla müşterilerimizi en doğru servislere yönlendiriyoruz ve sağlıklı hizmetler sunuyoruz" dedi.

Cenker Ural, 2021'de gündemlerindeki en önemli konulardan birinin e-ticaret lojistiği olduğunu söyledi. E-ticaret alanındaki ihtiyaçların hız, rekabet avantajı yaratma, esneklik ve sorun çözme olduğuna dikkat çeken Ural, "Bugüne kadar hizmet verdiğimiz tüm taşıma alanlarında başarılı olduğumuzu gösterdik. Uluslararası arenadaki yaygın acente ağımız, Lima'nın tüm dünyada markalaşmasını sağladı. Müşteriler karşısında bilinilirliğimiz arttı ve bize yeni iş kapıları açıldı. 2021'de hizmetlerimiz arasına e-ticaret lojistiğini eklemeyi planlıyoruz" dedi.

Sektörde araç ve depolama tesisi yatırımı yapmadan sadece insana ve projeye yatırım yaptıklarını söyleyen Cenker Ural, Bursa merkezli olarak çıktıkları yolda 7 yıl gibi kısa bir zaman içerisinde İstanbul, İzmir, Eskişehir, Balıkesir ve Denizli'de ofisler açtıklarını dile getirdi. Ural, her geçen gün sayıları artan satış ve operasyon ekipleriyle birlikte yeni projeler üzerinde çalışmayı sürdürdüklerini, iş geliştirmeye yönelik yatırımlar yaparak yurtiçi ve yurtdışında yeni pazarlara ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

UTİKAD ÇATISI ALTINDA GEÇMİŞTEN GELECEĞE, BİRLİKTE EL ELE...

Türk lojistik ve taşımacılık sektörünün çatı kuruluşu UTİKAD'ın yönetimine aday olduklarını belirten Lima Lojistik Kurucu Ortağı Cenker Ural, "Bugüne kadar yapılanların değerini biliyoruz. Geçmişte UTİKAD için görev yapan her bir kişiye gönülden teşekkür ediyor ve Geçmişten Geleceğe, Birlikte El Ele yaklaşımıyla derneğimizi daha yükseklere çıkarmayı hedefliyoruz. UTİKAD'ın genç üyeleriyle tecrübeli üyelerinin bir araya gelmesini sağlayacak ortamların yaratılması önceliğimizdir" dedi. Üyeleriyle daha fazla iletişimde olan bir UTİKAD yönetimi oluşturmanın ana hedefleri olduğunu ifade eden Ural, dernek içerisinde temsil edilen il sayısını attıracaklarını, temsilcilik sayısını 5'e çıkaracaklarını söyledi. UTİKAD üyelerinin TOBB, TİM, İTO, DTO, DEİK, İTHİB, İTKİB gibi önemli kuruluşlarda görev alarak derneğin gücünü ve etkisini artırmasını hedeflediklerini belirten Ural, derneğin bilinirliğini artırmak amacıyla her yıl UTİKAD Lojistik Ödülleri uygulaması başlatmayı düşündüklerini vurguladı.

ULUSAL LOJİSTİK'TE KADIN İSTİHDAMI %40'A ULAŞTI

Osman Gökhan İskender

Ulusal Lojistik, sektöründe kadınlara alan açarak fark yaratan şirketlerden. Firma olarak kadın erkek eşitliğini önemsediklerini ve desteklediklerini belirten Ulusal Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Gökhan İskender, bu kapsamda kadın istihdam oranını yüzde 40'a çıkardıklarını ve bunu arttırmaya dönük çalışma yürüttüklerini söyledi.

2001 yılında Halkalı Gümrük Müdürlüğü denetiminde antrepo hizmetleri vermek üzere kurulan Ulusal Lojistik, bugün İzmit İstanbul arasında konuşlanmış 4 ayrı lokasyonda yer alan toplam 110.000 metrekarelik tesislerinde antrepo, depolama, 3PL ve e-ticaret depolama hizmetleri alanlarında faaliyetlerini sürdürüyor. Teknoloji alanında entegrasyonunu tamamlayan, %40 kadın istihdamıyla sektöründe örnek oluşturan şirket, 2021 yılında gerçekleştireceği yeni yatırımlarla Marmara ve Ege bölgelerindeki yapılanmasını tamamlamayı hedefliyor.

YENİ DEPO YATIRIMLARI YAPACAK

Ulusal Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Gökhan İskender, pandemi sürecinin herkese tecrübe edilmeyen bir deneyim kazandırdığını ve lojistik emekçilerinin ne kadar önemli bir role sahip olduğunun tüm dünyada yakından görüldüğünü söyledi. Ulusal Lojistik olarak bu dönemde tedarik zincirinin devamı için gerekli önlemleri alarak çalışmalarına kesintisiz devam ettiklerini belirten İskender, "15 günlük periyotlarda tüm depolarımızda görevli mesai arkadaşlarımızın Covid testlerini düzenli yaptırarak, aksaklığa mahal vermeden hizmetlerimizi sunduk. Ofis alanlarımızda bulunan mesai arkadaşlarımız ise dijital altyapımız sayesinde evlerinde çalışmalarına devam etti ve halen etmekteler. Pandemi sürecinde mevcut yatırımlarımızı korumak adına tüm ekibimizle elde olanı koruma kararı aldık ve bunu da başardık diyebilirim. Hedeflediğimiz büyüme oranını koruyarak depolama gücümüzü ilave metrekareler ile arttırdık. Pandemi konusunu kapatmadan önce bu süreçte bizlerin konforu ve sağlığı için korkusuzca mücadele eden tüm kamu ve özel sağlık çalışanları ile lojistik zincirde görevli emekçilerimize, tüm kolluk kuvvetlerimize canı gönülden şükranlarımı sunarım" dedi. 2021 yılı için yatırım planlarının hazır olduğunu vurgulayan İskender, öncelikli olarak Batı Trakya ve Ege Bölgesi'nde yeni depo yatırımlarıyla Marmara ve Ege bölgelerindeki zinciri tamamlamayı hedeflediklerini söyledi.

KADIN ÇALIŞAN SAYISINI ARTTIRACAK

Lojistik sektöründe kadın istihdamı konusuna da değinen Osman Gökhan İskender, firma olarak kadın erkek eşitliğini önemsediklerini ve desteklediklerini belirtti. "Sektörde kadın olmanın zorluğu her geçen gün azalmakla birlikte, her geçen gün de yapılan işin sorumluluğu artmaktadır" diyen İskender, sözlerini şöyle sürdürdü: "Karşımızda ne istediğini bilen, isteğini ifade edebilen güçlü kadınlar var. Organize olma becerileri, kendilerini geliştirmeye yönelik yaklaşımları ile de pek çok başarılı projelere imza atmaktadırlar. Ulusal Lojistik, yüksek farkındalığa sahip olması sebebi ile de kadın çalışanların desteklenmesi, kariyer planlamalarına yardımcı olması ve iş hayatında erkeklerle eşit etkiye sahip olması için destekleyici bir yapıya sahiptir. Ulusal Lojistik'te şu an çalışanlarımızın %60'ı erkek ve %40'ı da kadınlardan oluşmaktadır. Bu oranı artırmaya yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Aldığımız yeni projelerde kadın çalışan sayısını artırmaya yönelik çalışmalar yürütüyoruz. Projelerde kadın işi, erkek işi diye bakmıyoruz. Maaş ödemelerimizde de herhangi bir cinsiyet farkı uygulamıyoruz."

ALTYAPISINI TEKNOLOJİ İLE GÜÇLENDİRDİ

Dijital dönüşüm ve teknolojik altyapının sağlam olmasının tüm firmaların en önemli konusu olduğuna dikkat çeken Osman Gökhan İskender, "Dijital dönüşüm 5 yıl önce de önem arz eden bir konuydu, şimdi de aynı. Tek fark pandemi nedeni ile dijitalleşmede yaşanılan hızlı değişim oldu. 2015 yılı itibari ile başlattığımız teknolojik altyapı revizyonları ve online takip modüllerimizi sıkıntısız bir şekilde dijitali süreçlerimize hızla adapte ederek entegrasyonlarımızı tamamladık. Günümüzün getireceği yeni teknolojik gelişmeleri buna paralel altyapımıza ilave ederek mükemmeliyetçi bakış açımızı tüm tedarikçisi olduğumuz müşterilerimize yansıtmaya gayret edeceğiz" dedi.

"GEÇMİŞTEN GELECEĞE" BİR YENİLENME HAREKETİDİR

UTİKAD yönetimine adaylığını açıklayan "Geçmişten Geleceğe" ekibi içinde yer alan Ulusal Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Gökhan İskender, "Geçmişten Geleceğe" ekibinin bir yenilenme hareketi olduğunu söyledi. İskender, "Geçmiş tecrübelerini günümüz modernizasyonu ile harmanlayan, ananelerini kaybetmeden geleceği yapılandırmayı hedefleyen bir duruştur. STK olmaktan öte, ülkemizin ekonomik büyümesinde lojistik sektörünün doğru biçimde konumlandırılması adına atılan bir adımdır. Bu ekip sektörümüzün güçlü sesi ve temsilcisi olarak lojistiği ilgilendiren her alanda fikir ve değer üreten bir kuruluş olma amacı ve gayretinde olacaktır" dedi.

YENİAY 2021'DE YÜZDE 25 BÜYÜME HEDEFLİYOR

Nermin Önder

Yeniay 2021 yılı için büyüme hedefini yüzde 25 olarak belirledi. Gerçekleştirdikleri yatırımlarla 2021'e hazır olduklarını belirten Yeniay Lojistik'in kurucu ortaklarından Nermin Önder, Türkiye'de ilk 10 acente içinde yer aldıkları hava kargoda büyümeye devam edeceklerini, denizyolunda atılım yapacaklarını, mikro ihracat alanında ise adımlarını hızlandıracaklarını söyledi.

YENİAY LOJİSTİK

Yeniay Lojistik hakkında bilgi vererek, lojistik hizmetlerde yoğunlaştığınız alanlardan söz eder misiniz?

1999 yılında başlayan serüvenimiz hem uluslararası taşımacılık hem de gümrük müşavirliği alanında gelişerek devam etti. Bu süreçte ulusal ve uluslararası birçok firmaya ve markaya hizmet verdik. Özellikle 2015 yılından sonra daha fazla global şirketlerle iş birlikteliklerimiz başladı. Bu bağlamda yeni bir vizyon ve bir marka ile yola devam etmek amacı ile şirket statüsünü anonim şirkete çevirerek, Yeniay Lojistik'in kuruluşunu yaptık. Hava kargoda istikrarlı bir şekilde Türkiye'de en fazla havayolu taşımacılığı yapan ilk 10 acente içinde yer alan Yeniay, deniz kargo ve proje tır taşımacılık hizmeti de sunmaktadır. Son olarak aldığımız Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) belgesi ile hava ve kara hızlı kargo taşımacılık hizmetlerine başladık.

Daimon Gümrük Müşavirlik AŞ olarak ise, gümrükleme hizmetleri, tedarik zinciri yönetimi danışmanlığı ve eğitim hizmetleri sunuyoruz. Çalışanlarımız A karne, B karne yetki belgesine sahip, konusunda ihtisaslaşmış müşteri temsilcilerimiz ile Türkiye'nin tüm gümrüklerinde hizmet sunuyoruz. Vizyonumuz, hizmet sunduğumuz firmalara katkı sağlamayı amaçlayan güvenilir, güncel, hızlı ve entegre çözümleri ile sektöründe tercih edilen ilk firma olmak.

Pandemi nedeniyle oldukça zor geçen 2020 yılını nasıl kapattınız?

Yeniay Lojistik olarak pandemi sürecinde müşterilerimizin beklenti ve talepleri doğrultusunda hizmetlerimizi geliştirdik. Bölgesel olarak sürekli değişen, inişli çıkışlı grafik gösteren fiyatlardan müşterilerimizi koruma odaklı aksiyon aldık. Kesinlikle ulaşılabilir olma noktasında titiz davrandık. Hava taşıma potansiyelimiz geçtiğimiz yıllara oranla aynı seviyede kaldı, büyüme hedefimizi 2021 yılında gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Deniz kargo taşıma alanında özellikle kadromuzu genişlettik bu alanda 2021 yılında atak yapmayı planlıyoruz. Hava ve kara hızlı taşıma alanındaki adımlarımızı hızlandıracağız.

Bu yıl için hedefleriniz neler?

Yeniay Lojistik özellikle uzun yıllar hizmet verdiği ulusal müşterilerinin potansiyeliyle hava kargoda ilk 10 acente içinde yerini aldı ve ısrarlı bir şekilde yerini korudu. Taşıma potansiyeli olan uluslararası firmalarla görüşmelerimiz devam ediyor. 2021 yılında bu görüşmelere hız verip %25 büyümeyi hedefliyoruz. Bu bağlamda tüm departmanlarımıza yeni personel alımı yapıp hazırlıklarımızı tamamladık.

Dijitalleşme alanında gündeminizde neler var?

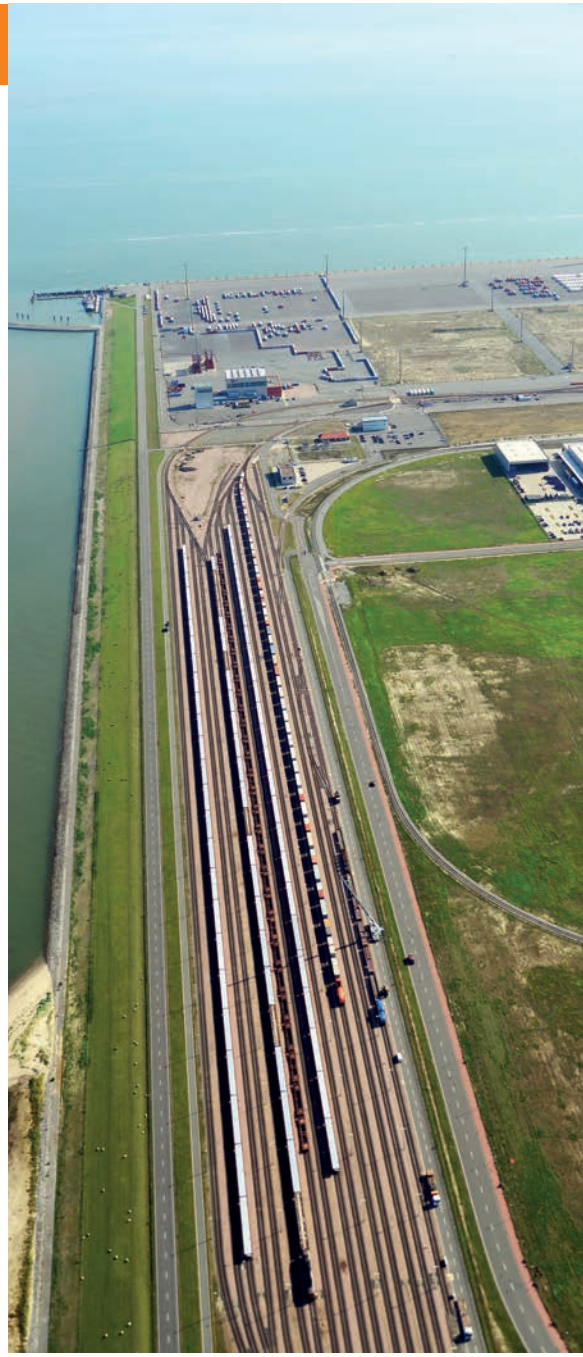
Mevcut durumda zaten bütün işlemleri elektronik ortamda yapabilmekteyiz. Ayrıca tüm hizmetlerimizin entegrasyonu ve muhasebe dahil olmak üzere, tüm işlemlerin ve arşivin izlenebilirliğini sağlayacak hatta müşterilerimizin içinde SAP ve benzeri sistemler kullananların işlerini kolaylaştıracak bir sistem altyapısı üzerine çalışıyoruz. Bir Alman şirke bu konuda bize destek olacak.

SEKTÖRE SAĞLAYACAĞIM KATKI İKİNCİ GÜZEL HİKAYEM OLACAK

"Geçmişten Geleceğe UTİKAD" ekibinde yer alarak UTİKAD Seçimli Genel Kurulu'nda yönetime adaylığını açıklayan Yeniay Lojistik'in kurucu ortaklarından Nermin Önder, bu konuda şunları belirtti: "Bıkmadan söylediğim hayatımın en güzel sözü; işimi çok seviyorum, beni tanıyanlar bunu çok iyi bilir. Dahil olduğum 'Geçmişten Geleceğe UTİKAD' ekibiyle lojistik sektörüne sağlayacağımız katkı benim ikinci güzel hikayem olacak. Ekipteki tüm arkadaşlarım işlerinde başarılı, sektörde adını yaptıkları ile duyurmuş çok değerli iş insanları. 40 kişilik lojistiğin her alanını temsil eden işletme sahibi ya da CEO'larından oluşuyor. Tek bir kişinin değil, en küçük kararlar dahi 40 kişinin bir araya gelip fikirlerin paylaşılması sonrasında oylama ile karara bağlanıyor. Ekibe dahil oldum çünkü doğru bildiklerim yanı sıra, beni fikirleri ile besleyen değerli meslektaşlarım ile sektöre katkı sağlayacak, yenilikleri çok sesli bir şekilde sektöre kazandırıp tespit edilen eksikleri giderebileceğiz. 40 kişilik ekip ile birlikte tüm üyelerimize dokunulacak. Şimdiden tüm UTİKAD üyelerinin ziyareti tamamlandı, her biri ile tek tek görüşüldü. Diğer önemli konu, ülkemizin bir hastalığı var koltuk sevdası. Hedeflerimizin bir tanesi, dört yıl görevde kalıp sonra bayrağı yeni arkadaşlara teslim etmek. Bu başlangıcın bir geleneğe dönüşmesini umuyorum."

DEMİRYOLU İLE HİNTERLAND'A DOĞRUDAN ULAŞIM

JadeWeserPort Wilhelmshaven Limanı demiryolu ağı sayesinde müşterilerine hinterlandına sorunsuz, hızlı ve ekonomik konteyner taşımacılığı hizmeti sunuyor.



Almanya'nın bir numaralı konteyner derin su limanı JadeWeserPort Wilhelmshaven, ulusal ve uluslararası lojistik sektörüne sınırsız, doğrudan otoyol bağlantısı ile birlikte demiryolu ağı üzerinden de ulaşılabilir bir dizi varış noktası sunuyor. Liman lokasyonu, hem terminalin kendisinde hem de geniş alanda tasarlanmış lojistik merkez ile doğrudan bağlantılı bir demiryolu altyapısına sahip. Blok tren konteynerlerin yüklenmesi ve boşaltılması için, demiryolu terminalinde her biri tren uzunluğunda 6 adet demiryolu hattı yer alıyor.

Demiryolu terminali, deniz tarafındaki aktarmaya doğrudan bağlantısı ile ideal bir lojistik dağıtım sistemi oluşturuyor. Liman rıhtımıyla doğrudan bağlantısı sayesinde intermodal konteyner terminali ideal bir yük aktarma merkezi oluşturuyor. Otomotiv tren taşımacılığının tahliye altyapısı yakın zamanda oluşturulduğu için otomobil segmenti için aynı tren terminalinde hizmet verilebiliyor. JadeWeserPort Wilhelmshaven Limanı Alman Demiryolları "Deutsche Bahn'ın" çift raylı Wilhelmshaven – Oldenburg ana hattına bağlı.

Bu geniş demiryolu ağı ile konteynerler Almanya, Avusturya ve İsviçre'nin önemli ekonomi merkezlerine ulaştırılabiliyor. Çok sayıda demiryolu operatörü Maschen, Bremen ve Kuzey Ren-Vestfalya eyaletinin Ruhr bölgesinden haftalık çıkışlar sağlıyor. Bu hizmet sayesinde müşterilerine hinterland'ına sorunsuz, hızlı ve ekonomik konteyner taşımacılığı sunuluyor.

ALBATROSEXPRESS DEMİRYOLU AĞINA DAHİL OLDU

Konteynerlerin limandan hinterlanda taşınmasında pazar lideri olan TFG Transfracht GmbH, Wilhelmshaven Limanı'nı geniş bir coğrafyayı kapsayan AlbatrosExpress demiryolu ağına dahil etti. Bu hizmet Avrupa'nın deniz limanı hinterland ulaşımında en yoğun intermodal tren ağını oluşturuyor ve Wilhelmshaven Limanı'nı TFG'nin 25 terminalinin tümüne bağlıyor. Bu terminaller arasında sefer yoğunluğu en yüksek lokasyonlardan Regensburg, Kornwestheim, Erfurt, (Almanya), Basel (İsviçre) ve Enns'de (Avusturya) bulunuyor.

TFG Transfracht sözcüsü Frank Erschkat konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Maschen'deki tren manevra istasyonu, Transfracht'ın hinterland taşımacılık seferleri için merkezi hub noktasıdır ve AlbatrosExpress demiryolu ağımızın Wilhelmshaven ile esnek ve sık seferli bağlantılar sürdürmesine olanak sağlamaktadır. Bu sayede Wilhelmshaven'dan iş günlerini kapsayan ve haftada 100'den fazla tren çıkışını sağlamaktayız" dedi.

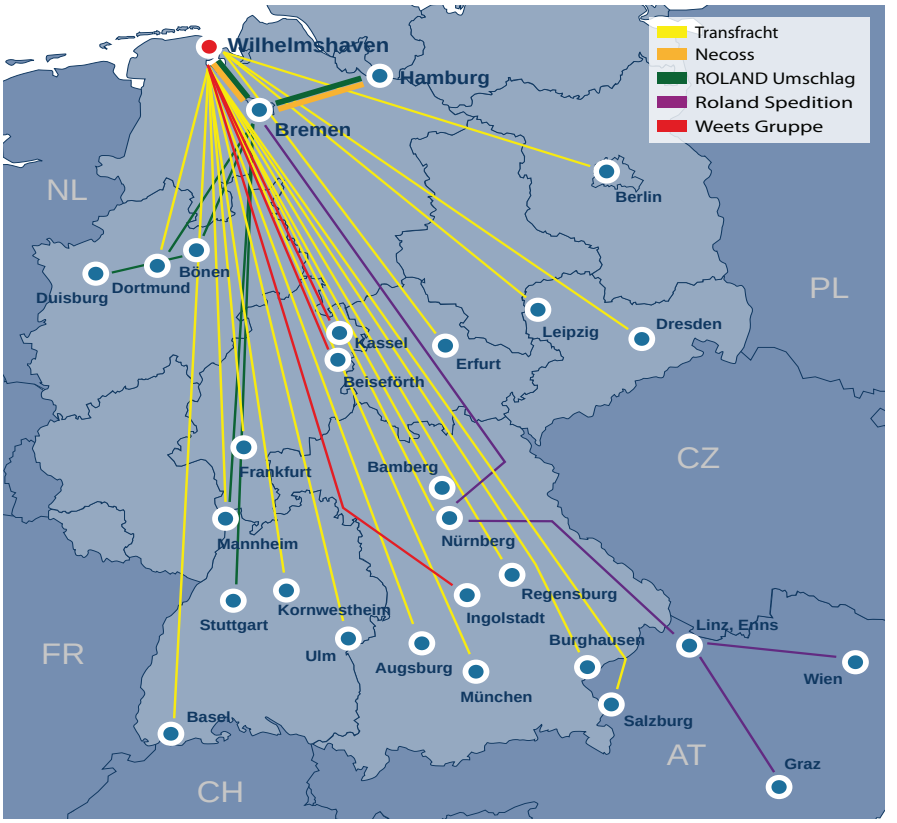
ROLAND UMSCHLAG İLE 25 İSTASYONA BAĞLANDI

İntermodal taşımacılığın en köklü ve özel aktarma hizmetleri şirketlerinden bir olan Bremen merkezli Roland Umschlag da Wilhelmshaven ile DACH (Almanya-Avusturya-İsviçre) bölgesinin yaklaşık 25 istasyonu arasında hizmet veren bir başka güçlü çözüm ortağı konumunda. Roland Umschlag Genel Müdürü Christoph Holtkemper, "Günlük tren seferleriyle Hamburg Eurokombi Terminali üzerinden aktarma oluşturarak Doğu Avrupa'nın tüm önemli istasyonlarına nakliyat yapmak da mümkün" dedi.

2021 Ocak sonu itibariyle NORDFROST Deniz Limanı Terminali'nde de konteynerlerin, dökme yüklerin, genel kargoların ve 120 tona kadar ağır yüklerin NORDFROST'a ait ray tesislerinde yüklenmesi ve indirilmesine başlanacak. NORDFROST tedarik zincirinin tamamını kapsayan bir hizmet sağlayıcı olarak öne çıkıyor.

Deichmann ürünleri konteynerden mağaza rafına JadeweserPort üzerinde ulaşıyor

Avrupa'nın en büyük ayakkabı perakendecisi Deichmann Uzakdoğu'dan Avrupa'ya yaptığı ithalatta JadeweserPort Limanı'nı kullanıyor. Deichmann Tedarik Lojistiği Yöneticisi Marcus Jenner, "JadeweserPort ürünlerimizin sorunsuz bir şekilde ard ülkelere ulaştırılabilmesi için stratejik öneme sahip bir liman" dedi.



1913 yılında Almanya'da kurulan binlerce mağazası ve online satış ağı ile Avrupa'nın en büyük ayakkabı perakende firması olan Deichmann için, JadeWeserPort Limanı üzerinden konteyner ithalatı önemli rol oyuyor. JadeWeserPort Limanı sadece Alman pazarına gelen her yıl 74 milyondan fazla ürünün kontrollü ve dengeli giriş yapılması ile dağıtılmasına olanak sağlıyor. Yaklaşık 400 metrelik boyu, 59 metrelik eni ve 18.000 TEU'dan fazla konteyner kapasitesiyle dünyanın en büyük konteyner gemileri arasında bulunan "Manila Maersk", Almanya'nın tek derin su limanı olan JadeWeserPort'u sıkça kullanıyor.

UZAKDOĞU-AVRUPA HATTINDA EN AVANTAJLI LİMAN

"JadeweserPort ürünlerimizin sorunsuz bir şekilde ard (hinterland) ülkelere ulaştırılabilmesi için stratejik öneme sahip bir limandır" diyen Deichmann Tedarik Lojistiği Yöneticisi Marcus Jenner, azımsanamayacak, hatta Manila Maersk'in ölçüleriyle yarışabilecek kadar volumlü ithalatların bu liman üzerinden sorunsuz aktarılabildiğinin altını çizdi. 2019 yılında Avrupa genelinde 183 milyon satış gerçekleştirdiklerinin bilgisini veren Jenner, satışını gerçekleştirdikleri bu ürünlerin büyük kısmının tekstil ürünü olduğunu ve %90'ından fazlasının Asya'da, özellikle Çin ve Vietnam'da üretildiğini ifade ederek, Uzakdoğu'dan Avrupa'ya yaptıkları volümlü ithalatlarında en avantajlı limanın Jadeweser Port olduğuna dikkat çekti.

KONTEYNERLER WILHELMSHAVEN'DEN DEMİRYOLUYLA ÇIKIYOR

Konteynerlerin JadeweserPort terminaline indirilir indirilmez tekrar yüklendiğini belirten Marcus Jenner, "Biz demiryolunu tercih ediyoruz. Konteynerlerimizin Wilhelmshaven'den çıkışının neredeyse tamamını demiryoluyla gerçekleştiriyoruz. İthalat miktarlarının büyüklüğü düşünülecek olursa, bu tercihimizin mantıklı olduğunu söyleyebilirim. Wilhelmshaven'in geniş ve güçlü demiryolu ağı olmasaydı, burada faaliyet göstermezdik" diye konuştu. Jenner sözlerini şöyle sürdürdü: Wilhelmshaven Deichmann için tek ithalat limanı değil. Ancak JadeWeserPort gelen miktarları dengeli bir şekilde paylaştırmamıza çok yardımcı oldu. Armatör ittifaklarının yoğunluğunun daha da artması, limanlarda gemi varışlarını öyle yoğunlaştırdı ki, başka limanlarda kısa sürede yük teslim almak çok zorlaştı. JadeweserPort'ta gerekli bilgi işlem bağlantılarının kurulumunda da terminal işletmecisi Eurogate destek verdi."

Deichmann Grubu Avrupa'da toplam 10 dağıtım merkezi işletiyor. Bunların 5'i Bottrop, Soltau, Wolfen, Feuchtwangen ve Monsheim'da bulunuyor. Bunlardan Soltau dışındakiler ya kendi demiryolu bağlantılarına sahip ya da bir demiryolu bağlantısına çok yakın konumda yer alıyor. Ayrıca şirketin Hollanda, İsviçre, Slovakya, Büyük Britanya ve Polonya'da da lojistik merkezleri mevcut.

SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ ÖNEMİ

Son yıllarda lojistik multimodal taşımacılıkta demiryolu taşımacılığının daha fazla gündemde yer almaya başladığını görmekteyiz. Ülkemizde 2017'de bir özel şirketin demiryolu işletmeciliğine başlaması ile özel sektörün bu alana ilgisi artmıştır. Modern İpek Yolu projesinde 2019 yılında Marmaray tüp geçidi kullanılarak Avrupa'ya ulaşan tren lojistikte yeni bir başlangıcın habercisi oldu.

Demiryolunun ülke için önemini, ekonomik, sosyal ve çevreci olması ana başlıklarıyla açıklayabiliriz. Demiryolu, özellikle ağır yük taşımacılığında kara yoluna göre ciddi maliyet avantajları sunmaktadır. Madencilik ve otomotiv sektörleri demiryolu taşımacılığında lokomotif olan önemli sektörlerdendir. Pandeminin etkisiyle diğer sektörlerin de demiryolu taşımacılığını tercih ettiği gözlemleniyor. 2020 yılında demiryolu kullanılarak yapılan ihracatın %30'ların üzerine çıktığı gözlemlenmiştir. Demiryollarının modernizasyonu ve demiryolu ağının genişlemesi lojistikte de ciddi avantajlar sağlayacaktır.

Pandemi ile birlikte toplumlarda çevrecilik bilinci de artmıştır. Demiryolu taşımacılığı, maliyetin yanında doğa açısından önemli bir etkiye sahip olan karbon salımında da minimum etkiye sahiptir. Karbon salımında demiryolunun payı %1'dir. Karayolunun payı %72, deniz ve nehir gemilerinin payı %15, havayolunun payı ise %12 oranındadır. (kaynak : https://tr.railturkey.org/)

Avrupa'da demiryolu taşımacılığını kullanan şirketlere ekonomik olarak destekler verilmektedir. Bu desteklerle hedeflenen, doğaya zarar vermeyen çalışma modellerinin oluşturulmasıdır. Demiryolları, bulunduğu bölgenin de kalkınmasına etki ederek sosyo-ekonomik anlamda değer yaratmaktadır. Bu nedenle temiz enerji ve istihdam sağlayan, ekonomik refah yolunda olumlu etkilere sahip olan demiryollarının desteklenmesi oldukça önemlidir.

Ülkemizde de 1856 yılında başlayan ve Cumhuriyetin ilk dönemlerinde devam eden demiryolu tarihsel gelişiminin günümüzde tekrar yükselişe geçtiğini görmekteyiz. 10. Kalkınma Planı'ndaki hedefler de ülkemizin demiraglarla örülmeye devam edeceğinin göstergesidir.

ROBERT T. ATEŞ
CLK Representative EUROPE, Genba Europe BV Managing Director
E-mail: robertates@apollonlogistics.com / Instagram: Robert_ates

DEMİRYOLU, UYGARLIK YOLU

En önemli stratejik varlığın lojistiğimiz olduğunu idrak etmemiz için çok uzaklara bakmamıza gerek yok. Kurtuluş savaşımızın destanına bakarsak, zaten bu ayan beyan ortada. Lojistiğiniz size ya muharebe kazandırır ya da kaybettirir. Bunu bilen büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk Çanakkale'den tanıdığı lojistik dehası Behiç Erkin'i Milli Mücadelemizde görevlendirmekte tereddüt etmedi. Zafer kazanılacaktır ve bunun için kuvvetli lojistik olmazsa olmazdı. Cumhuriyet'ten sonra başka bir mücadele başladı; muasır medeniyetler seviyesine ulaşmak. Behiç Erkin Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Genel Müdürü olarak hizmetlerine devam etti.

Toplam 4112 kilometre demiryolumuzu yabancılar işletiyordu. Bu şekilde demiryollarıyla taşımacılık çok pahalıydı. Uçtan uca tekrar imar ve doğru dizayn edilmesi gereken savaştan çıkmış, hasarlı ve ekonomik yıkıma uğramış ülkemizin her koldan mücadelesi devam etmekteydi. Peki başarıya ulaşmak zorunda olan stratejinizi nereden başlatırdınız? Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün İzmir'de topladığı ve ulaştırma sorununun çok geniş bir şekilde ele alındığı İktisat Kongresi'nin açılış konuşmasında, "Memleketimizi, bundan başka şimendiferler ile ve üzerinde otomobiller çalışır şoseler ile şebeke haline getirmek mecburiyetindeyiz. Çünkü garbın ve cihanın vesaiti bunlar oldukça, şimendiferler oldukça, bunlara karşı merkepler ile, kağnı ile tabii yollar üzerinde müsabakaya çıkmanın imkanı yoktur" diyerek ulaştırma altyapısının önemini vurgulamıştır. Tekrar İktisat Kongresi'ne dönersek, ulaştırma sorununa ülkenin yeniden imarı için çok geniş bir şekilde yer verilmiştir. Başta demiryolu olmak üzere, hemen çalışmalara başlanmış, 1923 Umuru Nafia programında ülkeyi doğu-batı yönünde geçen hatlar ile merkez ve limanlara bağlanan demiryolu ağı planlanmıştır.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk 1924'te Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin ikinci dönem açılış konuşmasında, "Medeniyetin bugünkü araçlarını hatta bugünkü fikriyatını demiryolu haricinde yaygınlaştırabilmek zordur. Demiryolu refah ve uygarlık yoludur" diyerek görüşünü bildirmiştir. Vizyon sahibi büyük yöneticiler, liderler vizyon kelimesinin hakkını verenlerdir. Geleceği dizayn ederler.1923 Yılında 4112 kilometre olan demiryolu uzunluğu 1938'e geldiğimizde 6927 kilometre'ye ulaşmıştır. Büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün tüm yurt gezilerinde deniz yoluyla ulaştığı liman şehirlerinin dışındaki her yere trenle gittiği bilinmektedir.

Günümüzde küresel ulaştırma talebi hızla artıyor. Mevcut eğilimler göz önüne alındığında, yolcu ve yük faaliyetinin 2050'ye kadar ikiye katlanacağı öngörülüyor. Bu tür bir büyüme, sosyal ve ekonomik ilerlemenin bir belirtisidir, ancak bu durum daha büyük enerji talebini, artan CO2 emisyonlarını ve atmosferik kirleticileri beraberinde getirmektedir. Demiryoluna daha fazla bağımlılık, bu büyümeyi azaltma potansiyeline sahiptir. Giderek daha kentleşen bir dünyada, elektrikli tren yolculuğu ve yük taşımacılığı kentsel ihtiyaçlarla iyi bir şekilde eşleşiyor. Yüksek hızlı demiryolu, kısa mesafeli hava yolculuğuna bir alternatif olabilir ve geleneksel yük demiryolu, verimli hareketlilik sağlamak için diğer taşıma modlarını tamamlayacaktır. Temel bulgular der ki, ulaşım sektörü, küresel petrol talebinin yarısından fazlasından ve yakıtın yanmasından kaynaklanan küresel CO2 emisyonlarının yaklaşık dörtte birinden sorumludur. Bu nedenle, ulaşımdaki değişiklikler, küresel olarak enerji geçişlerine ulaşmak için çok önemlidir. Yine de demiryolu, yük ve yolcular için enerji açısından en verimli ulaşım yöntemleri arasında yer alsa da, kamuoyundaki tartışmalarda genellikle ihmal edilmektedir. Ulaşım ve yük taşımacılığı ile ilişkili yenilenebilir enerji kullanımını ve çevresel etkileri azaltmanın bir yolu olarak demiryolunun küresel taşımacılıktaki rolününün nasıl yükseltilebileceği önemli bir çalışma alanı.

Demiryolu, büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün yüz yıl önce belirttiği gibi, uygarlık meseledir. Güçlü ekonomimizin olmazsa olmazıdır. 80 Kod numarası ile Uluslararası Demiryolları Birliği üyesi olan üretim ve lojistik ülkesi Almanya'nın demiryolu ağı 19,983 kilometresi elektrikli olmak üzere, toplamda 33,331 kilometredir. Yaygın bir şekilde tüm dağıtım ağlarımıza, lojistik merkezlerimize ve limanlarımıza demiryolları ile sevkiyat yaptığımız günleri buradan paylaşmak dileğiyle.

TİM'DEN ABD'YE DEİK'DEN LİBYA'YA LOJİSTİK MERKEZ

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ABD'ye, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Libya'ya lojistik merkez kurmak için çalışma başlattı. Yatırımların ABD'ye yapılan ihracatı 100 milyar dolara taşıması, Libya üzerinden Afrika'ya yapılan ihracata ise 10 milyar dolarlık bir katkı sunması bekleniyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), dünyanın en büyük ithalatçısı olan ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefine hızla ulaşılması için çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor. Bu kapsamda ABD'de lojistik merkezi açılması amacıyla çalışmalar yapılıyor. TİM tarafından düzenlenen Tekstil, Mobilya ve Halı sektörlerine yönelik 'ABD Lojistik Merkezi Fırsatları' konulu toplantıda da söz konusu lojistik merkezine ilişkin ortak istişarelerle atılacak yeni adımlar TİM Başkanı İsmail Gülle ve sektör temsilcilerinin katılımıyla değerlendirildi.

"MALİYETLER DÜŞECEK, BAKANLIK İHRACATÇILARA DESTEK VERECEK"

Toplantıda konuşan TİM Başkanı İsmail Gülle, yurt dışı lojistik merkezlerinin faaliyete geçmesi için bir süredir Ticaret Bakanlığı öncülüğünde çalışmaların sürdürüldüğüne işaret ederek "Lojistik merkezlerin konumu olarak Batı Afrika ve Kuzey Amerika öne çıktı. Batı Afrika'da Gana özelinde faaliyetler devam ediyor. Kuzey Amerika'da ise ABD'de açmayı planladığımız lojistik merkezi için detaylı bir çalışma gerçekleştirdik.

İsmail Gülle

ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefimiz var. Bu hedefe hızla ulaşmamız adına, açılacak lojistik merkezlerinin büyük önem taşıdığına inanıyoruz. Lojistik merkezinin konumunu ise, sektörlerimizin maksimum faydasını gözeterek belirlememiz gerekiyor. Sektörel kümelenme, üstün rekabet gücüne sahip olmanın ve ekonomik kalkınmanın temelini oluşturan önemli bir faktör. Lojistik merkezlerimiz özelinde oluşacak sektörel kümelenme ile ihracatçımızın maliyetlerinde önemli düşüşler yaşanacak. Ayrıca ihracatçılarımız Bakanlığımız tarafından verilen desteklerden de faydalanacak" dedi.

"MAINE EYALETİNDE HALI SEKTÖRÜNÜN PAZAR PAYI %78"

Lojistik merkezlerinin konumunun doğru belirlenmesi gayesiyle Türkiye'nin ABD'nin eyaletlerine göre ihracatını analiz ettiklerini vurgulayan Gülle, şunları kaydetti: Bilhassa Halı, Mobilya ve Ev Tekstili sektörlerinin eyaletlerdeki pazar paylarını hesapladık. Halı sektörümüzün, 2020 yılının ilk 11 ayında pazar payı Maine eyaletinde yüzde 78, Güney Carolina'da yüzde 60, New Jersey'de yüzde 48, New York'ta ise yüzde 45 seviyesinde. Mobilya sektörümüzün aynı dönemde pazar payı Delaware eyaletinde yüzde 11, Missouri'de yüzde 5,4, New Jersey'de yüzde 1,7, Washington'da ise yüzde 1,4 seviyesinde. Mobilya sektöründe diğer eyaletlerde pazar payımızın yüzde 1'in altında olduğunu görüyoruz. Ev tekstilinde de aynı dönemde pazar payımız Connecticut'ta yüzde 25,4, Maine'de yüzde 8,3, Wisconsin'de yüzde 7,3, Massachusetts'te yüzde 6,7, Güney Dakota'da ise yüzde 5,9… Özellikle halı ve ev tekstilinde bazı eyaletlerde ülkemizin pazarda ciddi hakimiyet sağladığı anlaşılıyor. Lojistik merkezleri için konum ve sektörlerin belirlenmesinde bu verileri dikkate almamız şart. Bunun yanında pandemi sürecinde elektronik ticaretin önemi de hızla arttı."

"YENİ PAZARLARA ERİŞMEMİZE HIZ KAZANDIRACAK"

Yurt dışı lojistik merkezlerinin ihracatçı için bir bölgesel üs görevi göreceğini; pazara erişim maliyetlerini düşüreceğini ve yeni pazarlara erişilmesine hız kazandıracağına dikkat çeken Gülle, "Lojistik merkezlerimizin konumlarını belirlerken ihracatçımızın bölgeye fiziksel ihracatının yanında e-ihracat olanaklarını dikkate alacak; e-ihracat yapan firmalarımızın da ihtiyaçlarına cevap vereceğiz. Sektörlerden gelecek katkılarla bu alandaki çalışmalarımızı hızlandırarak en kısa sürede, yurt dışı lojistik merkezlerimizi faaliyete geçirme arzusundayız" dedi.

PANDEMİYE RAĞMEN İHRACAT %13,5 ARTTI

Türk ihracatçısı, pandemiden dolayı küresel talep daralmasına rağmen 2020 yılında ABD'ye yüzde 13,5 artışla 10 milyar 186 milyon dolarlık ihracat yaptı. ABD'ye ihracatta en dikkat çekici artışlar ise halı (yüzde 40,2 artışla 932 milyon 355 bin dolar), çelik (yüzde 59 artışla 430 milyon 830 bin dolar), mücevher (yüzde 54, 5 artışla 485 milyon 206 bin dolar), hazır giyim ve konfeksiyon (yüzde 22,6 artışla 793 milyon 626 bin dolara) sektörlerinde yaşandı. Türkiye'nin en önemli 5 pazarından biri olan ABD'ye ilişkin TİM tarafından hazırlanan raporda "Türkiye'nin küresel ticarette en çok konu edilen 1000 ürünün 192'sinde ABD pazarı için önemli bir potansiyeli mevcut" tespitine yer verildi.

AFRİKA'YA İHRACATA 10 MİLYAR DOLARLIK KATKI SUNACAK

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Türkiye-Libya İş Konseyi Başkanı Murtaza Karanfil de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın yurt dışı lojistik merkezlerini hayata geçirmek amacıyla Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), DEİK ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'ni (TİM) görevlendirdiğini aktararak, "İlk yurt dışı lojistik merkezlerinden birisini Libya'da açmak için kolları sıvadık ve çalışmalara başladık. Bunun ön çalışması ve altyapısı için faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Afrika'ya açılan bir kapı olması,

Murtaza Karanfil

Türkiye ve Avrupa'ya kısa deniz mesafesinde bulunması, yakıt, gayrimenkul, ulaşım ve kira maliyetlerinin düşüklüğü Libya'yı bizim için çok önemli kılıyor. Deniz mutabakat anlaşması yaptığımız Libya'da kurulacak lojistik merkezde e-ticarete imkan veren showroomların da bulunması, Afrika kıtasına yaptığımız ihracata orta vadede 10 milyar dolarlık katkı sağlar" dedi. Karanfil, Afrika kıtasına Libya'dan kara yolu ve hava yoluyla ulaşımın kolaylığına dikkati çekerek, buradaki lojistik merkezden ürünlerin 53 Afrika ülkesine ve 1 milyarlık nüfusa çok kolay ulaştırılabileceğini vurguladı.

Murtaza Karanfil, THY'nin, Libya'da bir havayolu şirketiyle işbirliği yapması gerektiğini söyledi. Başka bir ülkeden böyle bir işbirliği yapılmadan THY'nin harekete geçmesi çağrısında bulunan Karanfil, "Bu anlaşmayla Libya, Afrika'nın uçuş ve hava kargo merkezi ilan edilebilir. Nasıl ki müteahhitlikte Libya merkezli genişledik, havacılıkta da Afrika'da bu şekilde genişleyebiliriz. Bu konuda THY ile görüşeceğiz" dedi. Karanfil, ülkedeki limanlarla birlikte havacılığın entegre edilebileceğini, Türkiye'nin bu süreçlerde geç kalmaması gerektiğini söyledi.

ABD'YE İHRACATTA DİKKAT ÇEKEN 2020 İSTATİSTİKLERİ

- **ABD'ye yapılan ihracat:** Yüzde 13,5 artışla 10 milyar 186 milyon dolar.
- **Halı:** Yüzde 40,2 artışla 932 milyon 355 bin dolar.
- **Kimyevi Maddeler ve Mamulleri:** Yüzde 12,7 artışla 835 milyon 823 bin dolar
- **Hazır giyim ve Konfeksiyon:** Yüzde 22,6 artışla 793 milyon 626 bin dolar
- **Mücevher:** Yüzde 54,5 artışla 485 milyon 206 bin dolar
- **Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri:** Yüzde 11,8 artışla 479 milyon 249 bin dolar
- **Çelik Sektörü:** Yüzde 59,0 artışla 430 milyon 830 bin dolar
- **Madencilik Ürünler:** Yüzde 4,7 artışla 389 milyon 849 dolar
- **Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamuller:** Yüzde 17,0 artışla 373 milyon 395 bin dolar
- **Tekstil ve Hammaddeleri:** Yüzde 6,2 artışla 360 milyon 300 bin dolar
- **Elektrik Elektronik:** Yüzde 11,4 artışla 274 milyon 736 bin dolar
- **Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri:** Yüzde 59,1 artışla 234 milyon 974 bin dolar
- **Meyve Sebze Mamulleri:** Yüzde 13,2 artışla 208 milyon 189 bin dolar
- **Tütün:** Yüzde 38,2 artışla 111 milyon 160 bin dolar

10 SORUDA

BREXIT SONRASI TAŞIMACILIKTA NELER DEĞİŞTİ?

MİNE KAYA
SGS TransitNet
Genel Müdürü

Brexit sürecinin Türkiye-Birleşik Krallık taşımalarına yansımalarını değerlendiren SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, iki ülke arasında T1/T2 transit beyannameleri ile taşıma yapmanın halen mümkün olduğunu, ancak ayrıca yeni belgeler almak ve bildirimler yapmak gerektiğine dikkat çekti.

Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nin ayrılmasıyla birlikte, taşımacıları etkileyecek değişiklikler de yürürlüğe girdi. SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, Türkiye-Birleşik Krallık arasında yapılan taşımalarda nelerin değiştiğini, taşımacıların neler yapması gerektiğini ve alınması gereken izin belgelerini 10 Soruda cevapladı.

1. BREXIT nedir?

Birleşik Krallık'ın Avrupa Birliği'nden ayrılması anlamına gelen BREXIT, Britanya'nın ilk 2 harfi BR ve İngilizce çıkış anlamına gelen EXIT'in birleşmesi ile oluşturulmuş bir terimdir. Birleşik Krallık'ta 2016 yılında yapılan referandum ile Avrupa Birliği'nden çıkış kararı alınmıştı. Geçiş süreci ise 31 Aralık 2020'de tamamlanarak 01 Ocak 2021 tarihi itibarıyla Birleşik Krallık AB'den çıkışını tamamlamış ve gümrük açısından 3'üncü bir ülke haline gelmiştir.

2. BREXIT ile birlikte Birleşik Krallık, Ortak Transit Konvansiyonundan da mı çıktı?

Hayır. Birleşik Krallık, BREXIT ile birlikte Ortak Transit Sözleşmesi'nden çıkmadı. Türkiye, İsviçre, Norveç ve Sırbistan gibi Avrupa Birliği üyesi olmamasına rağmen Ortak Transit Konvansiyonu'na üye bir ülke haline geldi. Dolayısı ile T1/T2 transit beyannameleri ile Birleşik Krallık'a veya Birleşik Krallık'tan taşıma yapmak halen mümkün.

3. BREXIT sonrasında Türkiye'den Birleşik Krallık'a yapılan taşımalarda neler değişti?

Birleşik Krallık'a taşıma yaparken BREXIT öncesi durum ile çok önemli bir fark yok. Gerek Türkiye'den gerekse de AB'ye giriş limanlarından (Sete, Trieste gibi) Birleşik Krallık'a açılan T1/T2'lerle Birleşik Krallık içerisindeki varış gümrük idaresine kadar gidilebilmekte. Eski durum ile mevcut durum arasındaki farklar aşağıdaki gibi:

» Artık transit beyannameler üzerinde Birleşik Krallık'a giriş gümrüğünü de belirtmek gerekiyor.

» Birleşik Krallık'ın GVMS sistemine bir GRM ön bildirimi yapmak gerekiyor.

» Fransız Akıllı Sınır Sistemi'ne (French Smart Border System - SI) bir ön bildirim yapmak gerekiyor.

4. BREXIT sonrasında Birleşik Kralllık'tan Türkiye'ye yapılan taşımalarda neler değişti?

» Birleşik Krallık'tan yapılan yüklemelerde, artık sadece fatura ile Birleşik Krallık'tan çıkış yapmak mümkün değil. EX belgesi ile ise sadece AB'ye giriş gümrüğüne kadar gidilebilir. Aracın yoluna devam edebilmesi için ya Birleşik Krallık içerisinde bir gümrük idaresinden ya da AB'ye giriş yapılan ilk liman gümrük idaresinden T1 transit beyanı açmak zorunlu.

» Dover gümrüğünü de içine alan Kent Bölgesine girişte KAP (Kent Access Pass) izin belgesi almak gerekli.

» AB'ye Fransa üzerinden giriş yapılıyor ise, Fransız Akıllı Sınır Sistemi'ne (French Smart Border System - SI) bir ön bildirim yapmak gerekli.

» AB'ye girişlerde ENS beyanı sunmak gerekli.

5. GVMS/ GMR bildirimi nedir?

GVMS (Goods Vehicle Movement Service), Birleşik Krallık Gümrüğü'nün, eşya taşıma araçlarının hareketleri takip ettiği hizmetine verilen isimdir. Birleşik Krallık'a yük getiren araçların GVMS sistemine bir GMR bildirimi yapmaları zorunludur. GVMS'de bildirim yapan araçların Birleşik Krallık'a girişteki transit gümrük işlemleri otomatik olarak yapılmaktadır. GVMS sistemine aşağıdaki link üzerinden girilebilmektedir.

https://www.gov.uk/guidance/list-of-ports-using-the-goods-vehicle-movement-service

6. Fransız Akıllı Sınır Sistemi (French Smart Border System - SI) nedir?

Fransız Akıllı Sınır Sistemi (French Smart Border System - SI), Fransız Gümrüğü'nün sınır geçişlerini takip etmek ve kolaylaştırmak için geliştirdiği bir sistemdir. Gerek Fransa'dan Birleşik Krallık'a gerekse de Birleşik Krallık'tan Fransa'ya taşıma yapan araçların Fransız Akıllı Sınır Sistemine bir ön bildirim yapmaları zorunludur. Ön bildirim aşağıdaki link üzerinden basitçe yapılabilmektedir.

https://moa.douane.gouv.fr/service-en-ligne/ouverture?code_teleservice=Enveloppe-Brexit_PPROD&sid=&app=204

7. KAP (Kent Access Pass) izin belgesi nedir?

Birleşik Krallık'tan AB'ye çıkış yapacak araçların güzergahı üzerinde bulunan ve Dover Limanı'na gitmek için mutlaka geçilmesi gereken Kent Bölgesine giriş için bir KAP izni almak zorunludur. KAP izni aşağıdaki link üzerinden alınabilmektedir. Bu adreste ayrıca araçların Birleşik Krallık'tan sorunsuz çıkabilmeleri için bir kontrol listesi de bulunmaktadır. https://www.gov.uk/check-hgv-border

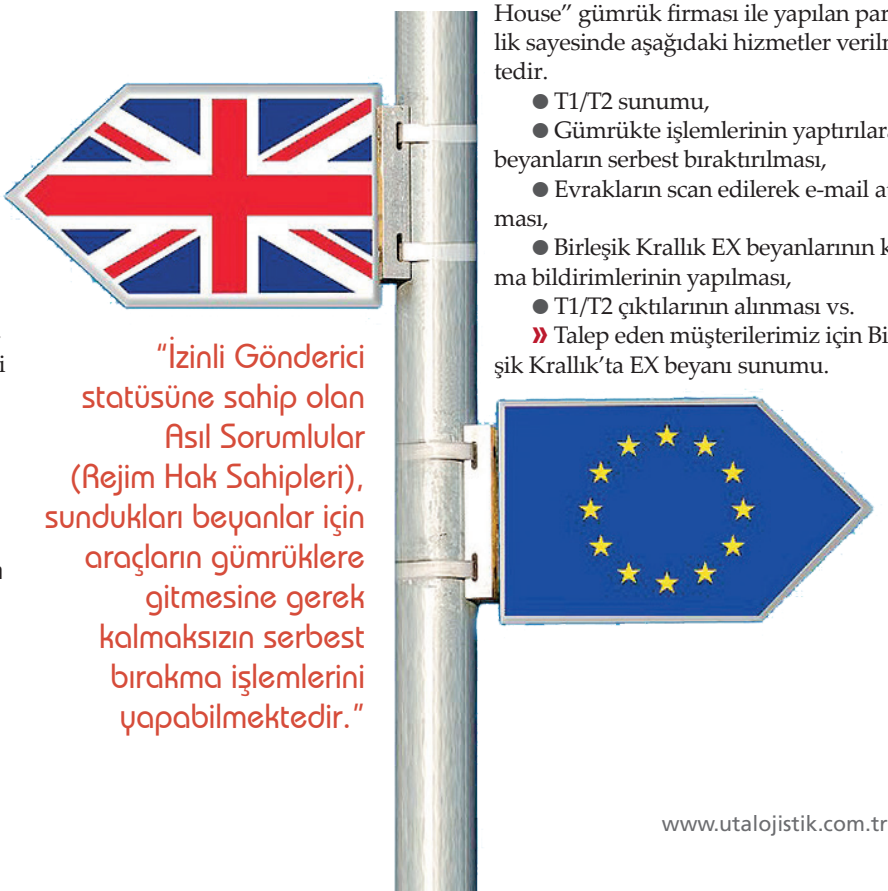
8. BREXIT sonrasında ENS/ EXS uygulamaları ne şekildedir?

Birleşik Krallık'a girişlerde ENS zorunluluğu, 01 Temmuz 2021'e kadar bulunmamaktadır. Bu tarihten sonra uygulamanın tam olarak ne şekilde olacağı henüz açıklanmamıştır. Birleşik Krallık'tan AB'ye girişlerde ENS sunmak ise 01 Ocak 2021'den itibaren zorunludur. SGS TransitNet sistemi, T1 beyanını sistem üzerinden sunmuş olan araçlar için ENS beyanını otomatik olarak oluşturmaktadır.

Taşımacı firmaların AB girişlerinde ENS sorunu yaşamamaları adına daha önce herhangi bir AB ülkelerinden geçerli bir EORI numarası almaları gerekmektedir. Daha önce Birleşik Krallık'tan alınmış bir EORI numarasına sahip firmaların yeniden AB ülkelerinde geçerli olacak yeni bir EORI numarası almaları zorunlu olmuştur.

9. Birleşik Krallık'ta İzinli Gönderici kolaylaştırması ne şekilde çalışır?

İzinli Gönderici statüsüne sahip olan Asıl Sorumlular (Rejim Hak Sahipleri), sundukları beyanlar için araçların gümrüklere gitmesine gerek kalmaksızın serbest bırakma işlemlerini yapabilmektedir.



"İzinli Gönderici statüsüne sahip olan Asıl Sorumlular (Rejim Hak Sahipleri), sundukları beyanlar için araçların gümrüklere gitmesine gerek kalmaksızın serbest bırakma işlemlerini yapabilmektedir."

10. BREXIT kapsamında SGS'nin verdiği hizmetler nelerdir?

» SGS TransitNet, Birleşik Krallık'ta Asıl Sorumlu (Rejim Hak Sahibi) olma sürecini 2020 yılı içerisinde tamamladı. Mevcutta 200 milyon GBP'lik teminatı ile Birleşik Krallık Gümrük İdarelerine T1 beyanı sunabilmektedir. İzinli Gönderici olma süreci de 2021'in ilk günleri itibari ile tamamlanmış ve müşterilerimiz Birleşik Krallık'tan İzinli Gönderici olarak sunduğumuz beyanların kolaylıklarından halihazırda faydalanmaktadırlar.

» Bileşik Krallık'tan EX ile çıkış yaparak AB'ye Fransa, Hollanda ve Belçika liman gümrüklerinden giriş yapan araçlar için, söz konusu AB giriş liman gümrüklerinden T1 beyanları, SGS TransitNet üzerinden sunulabilmektedir.

» T1/T2 beyannamelerini SGS TransitNet üzerinden sunan müşterilerimizin Birleşik Krallık'tan AB'ye girişlerinde gerekli olacak ENS beyanları TransitNet sistemi tarafından otomatik olarak sunulmaktadır.

» Müşterilerimizin talep etmesi halinde GVMS sistemine GMR Bildirimlerini de TransitNet sistemi yapabilmektedir.

» SGS TransitNet, İrlanda'da Asıl Sorumlu ve İzinli Gönderici olma süreçlerini tamamladı. Şu anda, 100 milyon EUR'luk teminatımız ile İrlanda Gümrük İdarelerine İzinli Gönderici olarak T1/T2 beyanları sunulabiliyor.

» Birleşik Krallık'tan yapılan yüklemelerde Ashford Destek Ofisimiz müşterilerimize hizmet vermektedir. BREXIT sonrası Dover'da ortaya çıkan karmaşadan uzakta ve Dover'e sadece 35 km mesafede stratejik bir nokta olan Ashford'daki "The Customs House" gümrük firması ile yapılan partnerlik sayesinde aşağıdaki hizmetler verilmektedir.

- T1/T2 sunumu,
- Gümrükte işlemlerinin yaptırılarak beyanların serbest bıraktırılması,
- Evrakların scan edilerek e-mail atılması,
- Birleşik Krallık EX beyanlarının kapama bildirimlerinin yapılması,
- T1/T2 çıktılarının alınması vs.

» Talep eden müşterilerimiz için Birleşik Krallık'ta EX beyanı sunumu.

E-ticarette başarı faktörü

TEDARİK ZİNCİRİ

Duygu DÖKMECİER
FLO Mağazacılık E-Ticaret Lojistik Direktörü

"Elektronik ticarette başarı tedarik zinciri fonksiyonlarının entegre bir yapı ile makine dişlileri gibi çalışmasına bağlıdır. Müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkartırken geleneksel yapımızı gelecek dönemin ihtiyaçlarına göre şekillendirmek bu başarının anahtarı olacaktır."

Çok temel hatlarıyla üç-dört adımdan oluşan operasyonel bir süreçten bahsediyor olsak da Türkiye'de milyonlarca, dünyada milyarlarca paketin hareketinin olduğu bir ekosistemi doğru yönetmek ve daha da ileriye taşımak için lojistiğin tüm modellerini kombine bir yapı içerisinde tedarik zinciri operasyonlarımıza adapte etmemiz olmazsa olmazımız haline gelmiştir.

Bir siparişin yaşam döngüsünü düşünecek olursak, bu döngü müşterinin web sitesini ziyareti ve bir ya da birden fazla ürünü satınalma kararını vermesi ile başlamaktadır. İşte bu noktadan itibaren de tedarik zincirinin e-ticaretteki en önemli halkalarının görev ve sorumlulukları devreye girmektedir. Siparişin alınmasından sonra paketin hazır hale getirilmesi, müşteriye doğru ve zamanında teslim edilmesi gerekmektedir. Bu genel sürecin dışında paketin ya da ürünün iade edilmesi durumunda ise iade sürecinin de basit ve memnuniyet sağlar şekilde yönetilmesi çok temel bir zorunluluktur.

Tüm bu aşamalarda müşteriyi bilgide tutmak ve müşteri ile sürekli iletişim halinde olmak oldukça önemlidir. Sadece lojistik süreçlerini değil müşteriye dokunan her noktayı uçtan uca en küçük ayrıntısına kadar kurgulamalı ve operasyonel hareketlerin ayak izlerinin oluşturduğu veri en hassas detayda analiz edilmelidir.

E-ticaret kanalından deneyimlenen alışveriş süreci en son noktada çağrı merkezi hizmeti ile doğru ve kaliteli bir şekilde birleştirilmelidir. Sipariş başlangıcından müşteri hizmetleri süreçleri sonuna kadar ilerleyen tüm adımları kapalı devre bir sistem haline getirip mükemmel müşteri memnuniyetini sağlamak e-ticaretin Türkiye'de büyümesine önemli katkı sağlayacaktır.

"Müşteriler artık evinden çıkmadan dükkan dükkan, mağaza mağaza gezmektedir."

Pandemi sürecinin de katalizör görevi görerek hızlandırdığı e-ticaret, perakendeciliğin dinamiklerini de değiştirmiş ve etkilemiştir.

Türkiye'de son yıllarda üstel gelişen perakende sektörü iş yapış şeklini günümüz koşullarına göre evirerek, stoğu verimli yönetip, müşterinin talebini e-ticarette en hızlı ve güvenilir şekilde karşılayacak stok modellemelerine çevirmeye başlamıştır. Fiziksel alışveriş merkezleri artık elektronik ortamda oluşan alışveriş merkezleri halini almıştır. Böylece elektronik ticaret yeni

alışveriş merkezleri olmuş, müşteriler de evinden çıkmadan dükkan dükkan gezerek, seçtiği ürünü aynı mağazadan o anda satın aldığı gibi hemen teslim almak istemeye başlamıştır.

Mağazalarda verilen tüm hizmetlerin elektronik platformlara taşınması kaçınılmaz olmuştur. Hatta teknolojinin süreçlere entegre olması nedeniyle müşteri beklentileri daha da ileriye taşınmıştır. Müşteri online alışveriş deneyimini yaşarken her ihtiyacı olduğunda bilgilendirilmek ve satınalma yaptığı firmaya dilediği anda ulaşmak istemektedir. Ayrıca müşterinin bu deneyimi sonraki alışverişlerinin pozitif ya da negatif yatırımı olmaktadır. Bu nedenle firmanın ya da markanın adının geçtiği her noktada mükemmel müşteri deneyimi gerekir.

YENİ DÜNYAMIZDA GELENEKSEL İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİNE ARTIK YER YOK!

Günümüzde elektronik ticaret ile birlikte müşteriyle ürünü buluşturmadaki yöntemlerde de ciddi farklılaşmalar ve yenilikler olduğu görülmektedir. Perakendeciler, müşterileriyle artık sadece mağazalarda buluşmamakta; aynı zamanda kendileri pazaryeri olmakta, başka pazaryerlerini satış kanalı olarak kullanmakta ve kendi markalarının web siteleri üzerinden hizmet vermektedir. En büyük mağazalar online kanalları haline gelmektedir. Bu çapraz ve birbirinin içine geçen yapılar içerisinde tüm stoğu en verimli ve maksimum satışı sağlayacak şekilde kullanmak ve bu havuz stoğu en doğru lojistik ağ ile müşteriler ile buluşturmak durumundadırlar.

> "E-ticaret kanalları en büyük mağazalar olarak 7/24 hep açık olacaktır. Her daim açık olan bu mağazaların arka planındaki süreçleri her gün bir adım öteye taşıyarak mükemmel müşteri deneyimi mantığına göre kurgulayan firmalar başarıyı yakalayacaktır."

Eskiden tek kanallı yapılar ve bu tek kanallı yapının ihtiyacını karşılayan tedarik zinciri kurguları varken, günümüzde müşteri ile en sık ve en çok etkileşimi yapan firmalar pastadan en büyük payı almakta, bunun için de lojistik süreçlerini bu ihtiyaca göre yapılandırmaktadırlar. Lojistik süreçlerini yapılandırırken de sadece yalın "depo çıkış → müşteriye teslim" şeklindeki tek yönlü hareketin kurallarını belirlemek yeterli olmamaktadır. Müşterinin e-ticaret paketini tercihine göre mağazadan teslim edebiliyor olmak, gerekirse siparişi bölerek adresinde teslim etmek, sonrasında da iade süreçlerinde yine birleşik bir yapı ile müşterinin e-ticaret paketini mağazadan, adresten ya da kargo ile iade edebilme süreçlerini kurgulamak gerekmektedir. Satınalma adımında başlayan para transfer hareketlerini, ters yönlü hareketler olan iade süreçlerinde de doğru ve zamanında yaparak müşterinin güven duygusu pekiştirilmelidir.

> ***"Müşterinin alışveriş yaptığı platformun operasyonel süreçleri bir sonraki alışveriş kararını belirler."***

Tedarik zincirinin operasyonel yapılandırılmasında günümüz dünyasında hataya yer bulunmamaktadır. Müşteri ürünü beğense dahi eğer satınalma yaptığı platformun operasyonel süreçleri ve lojistik hizmetleri ile ilgili iyi olmayan deneyimler yaşar ve memnun kalmazsa, alışveriş alışkanlığını farklı bir platforma kolaylıkla taşıyabilmekte ve bu tecrübesini sosyal medyadan rahatlıkla herkesle paylaşabilmektedir. "Reklamın iyisi de kötüsü de olmaz" söylemi e-ticarette geçerli değildir. Reklamın kötüsü bir anda tüm satışların düşmesine neden olacak domino efektini yaratabilir. E-ticarette yapılan her pozitif ya da negatif hareket "bumerang" gibi firmalara geri döner. Bu nedenle performans hedeflerinin değerlendirilmesi ve ölçüm kriterleri başarının derecesini belirler.

Tüm süreçlerde siparişin ve paketlerin ayak izlerinin analiz edilmesi çok değerlidir. Müşterinin siparişi oluşturmasından itibaren yapılan tüm işlemler için en küçük detayı kapsayacak şekilde paketin yolculuğunun izi sürülmeli ve takibi yapılmalıdır. Operasyonel mükemmellik için bu hareketlerden oluşan ayak izlerin verileri en hassas detayda analiz edilmeli, gerekirse müşterinin ihtiyacına göre operasyonlara yeni ürün ve hizmetler eklenmelidir. Takip ve veri analizini iyi yapan, çıkan sonuçlara göre çabuk aksiyon alan çevik hareket eden firmalar bayrak yarışında önde gideceklerdir.

Kısaca, e-ticaret kanalları en büyük mağazalar olarak 7/24 hep açık olacaktır. Her daim açık olan bu mağazaların arka planındaki süreçleri her gün bir adım öteye taşıyarak mükemmel müşteri deneyimi mantığına göre kurgulayan firmalar başarıyı yakalayacaktır.

FORD TRUCKS

6 ürün ve hizmetle 2021'e hızlı başladı

Ford Trucks, "Birlikte Geleceği Yüklüyoruz" mottosuyla gerçekleştirdiği lansmanda; 250 adet üretilecek, koleksiyon niteliğindeki yeni 'F-MAX Blackline' ve dolu depoyla 5000 km'ye kadar varan menzil sağlayan yeni 'F-MAX L'yi müşterilerine sunarken, F-MAX'te standart olarak sunulacak olan ve %5'e varan yakıt tasarrufu sağlayan "Eco+ Mode ", ConnecTruck uygulamasının geliştirilen özellikleri ve şehir içi kullanıma yönelik modellerde de "9 ileri otomatik şanzıman" ve "dümenlenebilir arka aks" opsiyonları tanıttı.

Serhan Turfan

Ağır ticari sektöründe gerek mühendislik tecrübesi gerekse de 60 yıllık mirası ile öne çıkan Ford Trucks, 2021'e hem iki yeni ürün hem de mevcut ürün portföyünde sunduğu özellik ve teknolojileri geliştirerek 'merhaba' dedi. Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören, Ford Trucks Türkiye ve Uluslararası Pazarlar Pazarlama Müdürü Emine Coşkun, Ford Otosan Kurumsal İletişim Direktörü Burçak Türkeri'nin katıldığı ve oyuncusu Ümit Erdim'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen dijital lansmanda, büyüyen F-MAX Ailesi ve sunduğu yeni özellikler ve hizmetler tanıtıldı.

PAZAR PAYINI 3'E KATLADI

Konuşmasına 2020 yılını değerlendirerek başlayan Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Ford Trucks olarak, seneyi %31,7 pazar payıyla kapadık. Pazar payımızı yükseltmemizde F-MAX'in başarısının etkisi büyük oldu. Çekici segmentindeki pazar payımızı 2017'den bu yana yaklaşık 3 katına çıkarmayı başararak 2020 yılı sonunda %25,5'e getirdik ve Türkiye ile birlikte tüm uluslararası bölgelerimizde de pazar payımızı artırdık. Bu başarımızı daha da ileriye taşımak amacıyla, ürün portföyümüzde ve sunduğumuz teknolojilerde müşteri beklenti ve talepleri doğrultusunda yenilikler yaparak markamızı geleceğe taşımaya devam ediyoruz. Markamızın müşterilerimize vadettiği en büyük katma değerin 'toplam sahip olma maliyeti' olduğuna inanıyoruz. Her yeni ürünümüzü tasarlarken müşterilerimizin operasyonlarını daha karlı bir şekilde yönetmelerini sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

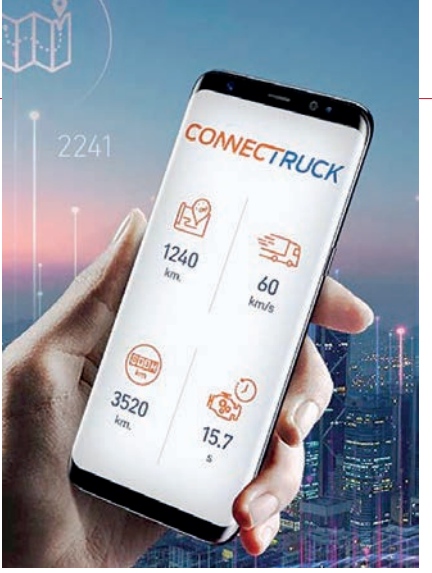
"STANDARTLARI BELİRLEMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Ar-Ge çalışmaları doğrultusunda yeni nesil teknolojileri müşterileri ile buluşturduklarını ifade eden Turfan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ford Otosan Ar-Ge ekiplerinin özverili çalışmaları ve tasarım mühendislikleri ile baştan sona sıfırdan tasarlanan ITOY ödüllü F-MAX'e, özel serilere ilgi gösteren, farklı bir tarz ya da daha fazla prestij isteyen müşterilerimiz için yepyeni bir görünüm kazandırdık. Koleksiyon niteliğinde; şık stili ve tasarım detayları ile dikkat çeken yeni F-MAX Blackline'ı müşterilerimizle buluşturmaktan gurur duyuyoruz. Bağlantılı araç teknolojileri çalışmalarımızın ilki olan ConnecTruck'ta

ise uzaktan kontrol özelliğini ve filo yöneticilerine büyük fayda sağlayacak web portalımızı sunmaya başladık. Öte yandan toplam sahip olma maliyeti için yakıt tasarrufuna odaklanarak F-MAX L'yi ve 'Eco+ Mode'u geliştirdik. Ayrıca müşterilerimizi dinleyerek, ihtiyaç duydukları alanları belirledik ve bu doğrultuda şehir içi kullanıma yönelik modellerimizde 9 ileri otomatik şanzıman ve arka dümenlenebilir aks opsiyonlarını sunmaya başladık. Ford Trucks olarak, 2021'de de standartları belirlemeye, müşterilerimize daha fazla verimlilik, performans ve en ileri teknolojileri sunmaya devam edeceğiz."

CONNECTRUCK İLE İSTENİLEN VERİYE ANINDA ERİŞEBİLECEK

Araçlarını, veriye dayalı, bağlantılı ve geleceğin teknolojilerini sunan bir mobilite ürününe dönüştüren Ford Trucks, bu doğrultuda Ford Otosan'ın ilk bağlı araç projesi olma özelliğini taşıyan ve 2 yıldır sunulan ConnecTruck uygulamasını da geliştirmeye ve müşterilere fayda sunacak şekilde tasarlamaya devam ediyor. ConnecTruck, ağır ticari endüstrisi için global çapta bir ürün geliştirme altyapısı sunarken, sürücü ve filo yöneticilerine ise büyük tasarruf ve kolaylık sağlıyor. Ford Trucks, araçları beklenmedik arıza hallerinde uzaktan teşhis edebiliyor, durumu çağrı merkezi ve bayileri ile paylaşabiliyor. ConnecTruck uygulaması kapsamında, bu yıl yeni nesil mobil uygulaması ile birlikte heyecanla beklenen 'uzaktan kontrol' özelliği de devreye alındı. Bu sayede kullanıcılar, 'My Ford Trucks' uygulaması üzerinden araçlarını uzaktan kontrol edebilecek ve birçok veriye ulaşabilecekler. My Ford Trucks uygulamasını kullanan kullanıcılar, artık yeni bir web platform üzerinden daha kolay kullanımıyla yeni kanalı deneyimleyebilecek. ConnecTruckGlobal.com web adresinden kendi şifreleriyle giriş yapıp filodaki araçların nerede, ne zaman, ne yaptığını, hangi rotada olduğunu harita üzerinde görebilecek, anlık ve geçmişe dair tüm araç bilgilerine zahmetsizce erişebilecekler.



250 ADET ÜRETİLECEK

Uluslararası ödüllü F-MAX'in koleksiyon niteliğinde sınırlı sayıda üretilecek özel versiyonu 'F-MAX Blackline', kapı üzerinde yer alan, her bir araç için özel serisi numarası ve Blackline adını taşıyan yeni serisiyle müşterilere farklı bir ayrıcalık yaşatıyor. Sadece 250 adet üretilecek bu özel seri, F-MAX severler için aytozu gri rengi üzerine aracın tarzını yansıtan siyah mavi sportif çizgileri, siyah LED farlar, siyah çelik jantlar ve siyah ayna kapaklarına sahip. F-MAX Blackline'ın içinde de dış detaylarla uyumlu, şık ve etkileyici, siyah iç döşeme, siyah baş üstü dolapları, siyah ön panel yatak ve yatak altı dolapları yer alıyor. F-MAX Blackline'ın içindeki en dikkat çekici detaylar olan, özel deri siyah koltuklar ve siyah deri direksiyon, mavi sportif detaylarla müşterilere sunuluyor.

5000 KM'YE KADAR VARAN MENZİL SAĞLAYAN YENİ "F-MAX L"

Ford Trucks mühendislerinin tamamen müşteri beklenti ve talepleri doğrultusunda geliştirdiği daha uzun menzil sağlayan ve dingil mesafesi artırılan yeni 'F-MAX L' ise büyük yakıt depo opsiyonuyla müşterilere tek depoyla 5.000 km'ye varan menzil imkanı sunuyor. Yakıt deposu standart F-MAX'e göre, 300 litre arttırılan F-MAX L, 1350 litrelik yakıt deposunun yanı sıra 3.60 metreden 3.75 metreye artan dingil mesafesi ile kullanıcılara önemli taşıma avantajları sunuyor. Dileyen müşteriler, sadece dingil mesafesini artırarak 1050 litre depo hacmi olan versiyonu da seçebilecek. 2021 itibarıyla iki körüklü arka havalı süspansiyonlu modellerde devreye alınacak F-MAX L versiyonun 2022 yılı itibarıyla da dört körüklü arka havalı süspansiyonlu olarak ürün gamına eklenmesi planlanıyor.

"ECO+ MODE " İLE %5'E VARAN YAKIT TASARRUFU

Yakıt tüketimi ve toplam sahip olma maliyetinin ağır ticari araç sektöründeki en önemli kriterler olduğundan yola çıkan Ford Trucks, müşterilerin daha fazla verimlilik sağlaması adına %5'e varan yakıt tasarrufu sağlayan 'Eco+ Mode' sürüş modunu tüm F-MAX'lerde standart olarak sunuyor. Max Cruise (Harita Destekli Hız Sabitleyici) özelliği, haritadaki bilgilere göre GPS üzerinden aracın kendi hızını ayarlamasını ve sabitlemesini sağlıyor. Bu da yakıt tüketimini azaltılmasına katkı sunuyor. Ayrıca, 'Eco Roll' modu sürekli aktif hale gelirken, böylece yokuş inişlerinde optimum ivmeyi yakalayarak minimum yakıt ile maksimum mesafeyi katediyor. Araç 5 dakika rölantide beklediği zaman motoru stop ederek; beklemelerde de ekonomik olma özelliğini koruyor. Bu, özellikle gümrükte beklerken ya da yükleme yapılırken eğer araç açık unutulduysa motoru otomatik olarak kapatarak yakıt tasarrufu sağlıyor. Sürücü Eco+ Mode'u kendisi araç içinde bir tuşla açıp kapatabileceği gibi filo yöneticisi de araç dışında My Ford Trucks uygulamasıyla açıp kapatabiliyor. Yüksek performans sağlaması amacıyla kullanılan 'kick down' özelliği 'Eco+ Mode' seçildiğinde de aktif oluyor ve bu da aracın fazla yakıt tüketiminin önüne geçiyor. Agresif kullanımın önüne geçmek isteyen filo sahipleri bu modu uzaktan çalıştırdığında şoförün araç içinden kapatması da engelleniyor.

9 İLERİ OTOMATİK ŞANZIMAN

Ford Trucks mühendislerinin Türkiye ve Avrupa'daki müşteri talepleri ve davranışlarını inceleyerek yol kamyonlarında sunduğu yeni 9 ileri otomatik şanzımanlı versiyonu, özellikle şehir içinde trafiğin yoğun olduğu bölgelerde sürücülere önemli sürüş kolaylığı sağlarken, dur kalk sonucu artan yakıt tüketimini ve dolayısıyla toplam sahip olma maliyetini de azaltıyor. ZF Ecotronic 9 ileri otomatik şanzıman 330 PS'lik hafif damper ve hafif yol kamyonlarında artan sürüş konforu sağlıyor.

DÜMENLENEBİLİR ARKA AKS

Şehir içi kullanımlarda manevra kabiliyeti ve düşük dönüş yarıçapının önemi doğrultusunda harekete geçen Ford Trucks mühendisleri, geliştirdiği dümenlenebilir arka aks projesiyle 9 lt 6x2 araçlarda 4x2'lik bir manevra kabiliyeti sunuyor. Yeni aks sistemiyle, dönüş (manevra) çapı %9 iyileşirken, dümenlenebilir arka aksın özellikle kamu kullanımlarında müşterilere fayda sağlaması hedefleniyor. Ford Trucks, bu özelliği 9 lt araçların ardından, 2022 yılında 13 litre motor hacmine sahip modelleri için de sunmayı planlıyor.

Süer Sülün
Alper Kurt

MERCEDES-BENZ TÜRK'ten ekonomiye 1 milyar Euro'luk katkı

2020 yılında yaklaşık 1 milyar Euro'luk ihracat gelirine ulaşarak Türkiye ekonomisine katkısını sürdüren Mercedes-Benz Türk, kamyon satışlarını ise bir önceki yıla göre %141 arttırdı. Kamyon ürün grubunda yenilikler sunarak 2021'e başlayan şirket, bu yıl da sürdürülebilir büyümeye odaklanacak.

Hoşdere Otobüs Fabrikası ve Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği araçlar ile kamyon ve şehirlerarası otobüs pazarında gelenekselleşen liderliğini 2020'de de korudu. 2020 yılını büyüme ile tamamlayan şirket, 2021'de de sürdürülebilir bir büyümeye odaklanacak. 2020 sonu itibarıyla Türkiye'deki faaliyetleri için toplamda 1.3 milyar Euro'yu aşkın yatırım değerine ulaşan Mercedes-Benz Türk, pandeminin etkisine rağmen otobüs ihracatından 422 milyon Euro, kamyon ihracatından 479 milyon Euro, AR-GE ve diğer alanlardaki hizmet ihracatından da 41 milyon Euro'yu aşkın gelir elde etti. Mercedes-Benz Türk, 2020 yılında yaklaşık 1 milyar Euro'luk ihracat gelirine ulaşarak Türkiye ekonomisine katkısını aralıksız sürdürdü. 2019 yılına kıyasla şehirlerarası otobüs satışlarını yüzde 90, kamyon satışlarını ise yüzde 141 arttıran Mercedes-Benz Türk'ün kamyon ve otobüs alanındaki 2. El faaliyetlerini sürdüren TruckStore ve BusStore markaları, 2020 yılında hem iç pazar hem de ihracat pazarlarında faaliyetlerini aralıksız sürdürdü. 2020 yılında 485 adet kamyon satışı gerçekleştirilirken, 62 adet de otobüs satışı yapıldı.

SÜER SÜLÜN: EKONOMİNİN AŞISI ÜRETİMDİR

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün; "Mart 2020 itibarıyla ülkemizde etkilerini hissettiğimiz Covid-19 pandemisine rağmen; 'Ekonominin aşısı üretimdir' diyerek Aksaray Kamyon Fabrikamız ve Hoşdere Otobüs Fabrikamızda sürdürülebilir üretime odaklandık. 2019 yılına kıyasla şehirlerarası otobüs satışlarımızda yüzde 90, kamyon satışlarımızda ise yüzde 141'lik artış ile 2020 yılını zirvede tamamladık. Pandemi döneminde müşteri memnuniyetini odağımıza alarak, müşterilerimize kesintisiz hizmet sağlamak amacıyla satış sonrası servis ağı faaliyetlerimizi bu zorlu koşullara rağmen aralıksız sürdürdük. Eylül 2020'de 95.000'inci otobüs ve Ekim 2020'de 285.000'inci kamyon üretimine imza attık. 53 yıllık toplam yatırımlarımız 1.3 milyar Euro'yu aşarken, 2020 yılında üretim, AR-GE ve hizmet ihracatımızla ülkemize yaklaşık 1 milyar Euro'luk gelir sağladık" dedi.

ALPER KURT: KAMYONDA LİDERLİĞİMİZİ DEVAM ETTİRDİK

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ise şunları belirtti: "Mart ayında etkilerini hissetmeye başladığımız pandemi sebebiyle farklı koşullarda tamamladığımız 2020 yılında, Türkiye iç pazarında kamyon satışlarımızı 2019 yılına göre yüzde 141 arttırarak 6.932 adede ulaştık ve bir kez daha Türkiye kamyon pazarının lideri olduk. Türkiye'deki her 10 kamyondan 6'sını üreten Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikamız; üretimiyle, istihdamıyla, AR-GE faaliyetleri ve ihracatı ile Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına önemli katkılar sağlamayı sürdürdü. Şirketimiz, 2020 yılında Türkiye'den ihraç edilen her 10 kamyondan 8'inin üretimine de imza attı. Pandemi döneminde müşterilerimize kesintisiz hizmet sağlamak amacıyla satış sonrası servis ağımız 7 gün 24 saat hizmet verdi. Bütün bu başarılara ulaşmamızda her koşulda başarılı ve özverili çalışmalarını sürdüren ekibimizin katkısı büyük. Kamu bankalarından yerli üretim araçlara özel kredi desteğinin etkisiyle hareketlenen kamyon pazarında, ithal araçlarımız için de sağladığımız kredi destekleriyle müşterilerimizin beklentilerini karşıladık. Aralık 2019'da 'Hepsi bir. O benzersiz' sloganıyla Türkiye lansmanını gerçekleştirdiğimiz yeni Actros, kısa sürede pazarın odak noktası oldu. Yıl boyunca kamyon teslimatlarımızı aralıksız sürdürdük. Eylül ayında Hüner Grup'a 300

adetlik kamyon teslimatı gerçekleştirerek 2020'nin en büyük kamyon teslimatına imza attık. Hem özel hem de kamu alanında gerçekleştirdiğimiz kamyon teslimatları sonucunda, gelenekselleşen kamyon pazarı liderliğimizi 2020'de de devam ettirdik. 2021 yılında tüm modellerimizde yenilikler sunarak, müşterilerimizin beklentilerini en kapsamlı şekilde karşılayarak, bu yıl da liderliği hedefliyoruz."

ROADSHOW İLE YENİ ACTROS MÜŞTERİLERİYLE BULUŞTU

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Yeni Actros, Şubat 2020 itibarıyla Türkiye pazarında satışa sunulmaya başlandı. Yeni Actros çekici ailesi; yakıt ekonomisi, teknoloji, güvenlik ve konfor odaklı yapılan standart donanım değişiklikleri ile pazarda ön plana çıktı. Yeni Actros çekiciler Türkiye'nin farklı bölgelerini ziyaret etti. Bir ay süren Türkiye turunda, Yeni Actros roadshow ekibi toplamda 6 farklı şehirde 7 lokasyonda müşterileri ile buluştu. Milyonlarca kilometrelik zorlu testleri ardında bırakarak yollarla buluşan Yeni Actros çekiciler, roadshow kapsamında 4.000 kilometre daha yol kat etti.

YENİ EĞİTİM MODELİYLE DENEYİMLEDİ

Pandemi nedeniyle Yeni Actros çekici ailesinin eğitimleri bütünsel bir eğitim modeli geliştirilerek hem fiziksel hem de online platformlarda gerçekleştirildi. Tüm yıl devam eden uygulama eğitimleri ve Nisan ayı itibarıyla devreye alınan online eğitimler ile tüm Mercedes-Benz Türk kamyon yetkili servislerinin aracı deneyimlemesi sağlandı. Tüm tedbirlerin alındığı fiziksel eğitimlerde 7 farklı lokasyonda yaklaşık 140 bayi çalışanı eğitim aldı. Pandemi ile bu yeni eğitim konseptine hızlıca geçilip uygulamada da başarılı sonuçlar alındı. Pandemi bittikten sonra da yüksek verim alınan bu eğitim sisteminin devam edilmesine karar verildi.

TESLİMATLAR HIZ KESMEDİ

Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler olarak sağlanan destekler, satış sonrası hizmetlerin yaygın servis ağı ve ilgisi ile Mercedes-Benz'in ikinci el değerini koruması gibi faktörler sayesinde kamyon teslimatları 2020 yılında da hız kesmedi. Yurtiçi ve yurtdışı nakliye faaliyetlerinde, gıda ve hızlı tüketim ürünlerinin nakliyesinde, inşaat sektöründe kullanılan Actros, Atego ve Arocs model kamyonlar firmaların ve şoförlerin birinci tercihi olmaya devam etti.

KAMYON ÜRÜN GRUBUNDA YENİ MODELLERİN SATIŞINA BAŞLIYOR

Türkiye kamyon pazarında 2020 yılını da liderlikle tamamlayan Mercedes-Benz Türk, Actros, Arocs ve Atego'dan oluşan çekici, inşaat ve kargo-dağıtım gruplarında yeni modellerinin üretimine ve satışına başladı. Pazar koşulları ve müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda model ailesinde yenilikler gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, yeni nesil kamyonları ile güvenlik, konfor ve 2. El değerinin korunması anlamında hem filo müşterilerinin hem de bireysel kullanıcılarına önemli avantajlar sunuyor.

Actros Çekilerin Kapsamı Zenginleştirildi: Mercedes-Benz'in Premium segmentte başarı yakaladığı Actros 1851 çekicilerin kapsamı da 2021 yılında daha da zenginleştirildi. Yeni Actros 1851 Plus paketi ile bu segmentte daha yüksek donanım beklentisine sahip müşterilere hitap edilirken, bir diğer yenilik olan Actros 1842 LS ile, odağında ilk yatırım maliyeti bulunan yurtiçi taşımacılık müşterilerine hitap eden bir seçenek olarak Mercedes-Benz portföyüne eklendi.

Arocs Kamyonların Motor Güçleri Arttırıldı: Mercedes-Benz Arocs, 2021 yılı için çok kapsamlı yenilikler barındırıyor. Mevcut modellerde yeni opsiyon ve paketler sunulmaya başlanırken yeni serilerin lansmanı da 2021 yılında markanın gücüne güç katacak. İnşaat kamyon grubunun en güçlü modellerinden Mercedes-Benz Arocs 8x4 Damper Serisi kamyonlar ve beton pompası üst yapısına uygun çift çeker Arocs kamyonların motor güçleri artırıldı. Beton mikseri segmentinde ise yeni Arocs 3740 aileye katıldı.

Kargo ve Dağıtım Grubu Farklı Müşteri İhtiyaçlarına Göre Yenilendi: Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen Actros'un nakliye araçları, hem ürün kapsamı hem de konumlandırması farklı müşteri segmentlerinin ihtiyaçları gözetilerek yenilendi. 8x2 dağıtım segmentindeki 3242 L Plus paketi ile sürücü konforuna yönelik Premium bir araç da 2021 kapsamında müşterilerin beğenisine sunuldu.

ATEGO standart donanılar genişletildi: 2021 yılında tüm Atego araçların standart donanımları da sürücü konforunu gözetecek şekilde zenginleştirilirken şehir içi dağıtım odaklı yeni Atego 1018 standart paketi de seriye katıldı.

Tüm yeniliklerin tamamlanmasıyla Mercedes-Benz Türk, gelenekselleştirdiği Türkiye kamyon pazarı liderliğini 2021 yılında da pekiştirmeyi hedefliyor.

GENÇLERE VE SANATA BÜYÜK DESTEK

Mercedes-Benz Türk, kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle çocukların ve gençlerin temel hakları arasında yer alan "eğitim" alanında faaliyetlerini sürdürmeye 2020'deki pandemi döneminde de devam etti. Şirket, 16 yıldır "Her Kızımız Bir Yıldız", 6 yıldır "EML'miz Geleceğin Yıldızı" ve 7 yıldır "MobileKids" projeleriyle toplumun farklı alanındaki ihtiyaçlara katkı sağlıyor. Mercedes-Benz'in toplumda kadının her alanda hak ettiği güce kavuşması, kadınlara sosyal ve ekonomik hayatta fırsat eşitliği tanınması hedefiyle hayata geçirdiği "Her Kızımız Bir Yıldız" projesinde, 2020 yılının ilk iki ayında farklı şehirlerde "Yıldız Kızlar"ın katılımıyla kişisel ve mesleki gelişim atölyeleri düzenlendi. 2018 yılında başlayan "Bilişim Teknolojileri ve Kodlama" eğitimleri 2020 yılında çevrim içi olarak devam etti. Mercedes-Benz'in "EML'miz Geleceğin Yıldızı" projesi kapsamında, 2019/2020 eğitim-öğrenim dönemindeki zorlu pandemi koşullarına rağmen 456 yeni öğrenci Mercedes-Benz Laboratuvarları'na kabul edilirken, 276 öğrenciye aynı dönemde Mercedes-Benz Yetkili Bayilerinde staj imkânı tanındı. MobileKids Trafik Eğitim Projesi'nde 2020 yılının ilk üç ayında gerçekleştirilen eğitimler ile 500'den fazla öğrenciye 6 saat süren trafik eğitimi verildi. Mercedes-Benz Türk, 33 yıldır desteğini aralıksız sürdürdüğü İstanbul Müzik Festivali'nde bu yıl, "Çevrimiçi Gösterimler" kapsamında gerçekleştirilen Wiener Akademie "Beethoven Gala" konserine sponsor olarak pandemi döneminde de sanata desteğe devam etti.

RENAULT TRUCKS çekicideki başarısını dağıtım kamyonlarına taşıyacak

Renault Trucks, pandemi dönemine rağmen 2020 yılında büyüyen ticari araçlar pazarında başarılı bir performans sergiledi. Renault Trucks T serisi uzun yol çekicilerinin sektörde önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, "2021 yılında D serisi dağıtım kamyonları için de aynı başarıyı göstermek üzere odaklanacağız. Şehir içi ve şehirlerarası dağıtım segmentinde üstün avantajlar sunan D serisi kamyonlarımızı, yollarda daha çok göreceğiz" dedi.

Renault Trucks, kamyon ve çekicilerinin yanı sıra sunduğu toplam çözümler ile pandemi dönemine rağmen büyüyen ticari araçlar pazarında başarılı bir yıl geçirdiğini açıkladı. Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, 2020 yılında 16 ton üzeri ticari araçlar pazarını değerlendirerek; "Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bu yıl farklı dinamikler yaşandı. Aslında ticari araçlar sektöründe son beş yılda düşüş gösteren eğilim, pandemi sürecinde birçok etken ile yükselişe geçti. 2020 yılı 16 ton üzeri ağır ticari araç pazarı, 7.300 adetten 16.270'e yükselerek bir önceki yıla göre %122,9 oranında arttı. 2020'nin ilk iki ayı yüksek satış adetleriyle başlayarak güzel bir yıl olacağı sinyalini verdi. Ancak Mart 2020 itibariyle Türkiye'de de Covid-19 pandemi etkileri başladı ve tüm dünyada araç üreticilerinin ortalama iki ay boyunca üretimlerinin durduğu bir süreç yaşandı. Bu süreçte ikinci el değerleri de yükseldi. Üretimlerin başlamasına rağmen ikinci el değerlerinin düşmemesi, uygulanan düşük faiz oranları ve arzın da düşük seyretmesi nedenleriyle ertelenen talepler, satış olarak yansıdı. Bu arada pandemi sürecinde değişen tüketici alışkanlıkları ile lojistiğin öneminin daha da artması bu duruma ayrı bir ivme kattı" diye belirtti.

Sebastien Delepine

DEĞİŞEN TÜKETİCİ ALIŞKANLIKLARI, LOJİSTİK SEKTÖRÜNE DE YANSIDI

Yaşanan tüm sıkıntılara rağmen e-ticaret başta olmak üzere tüm lojistik alanlarında büyüme yaşandığına değinen Delepine; "Özellikle karantina dönemi ve çalışma şekillerinin değişmesi ile e-ticaret ve eve teslimatlar büyük bir önem kazandı. Bu da dağıtım alanına yansıdı ancak lojistikte tüm halkalar iç içedir. Dolayısıyla tüm zorluklara rağmen değişen eğilimler, lojistiğin halkalarına pozitif talep olarak döndü" dedi.

Delepine; "Türkiye'de kamyon pazarında önemli bir oyuncu olarak güçlü bayi ağımız ile büyümeye devam edeceğiz. Pandemi dönemi de dahil olmak üzere son dört yıldır yükselen satış grafiğimiz bizleri daha da motive ediyor. Tabi ki en önemli taahhütlerimizden biri, müşteri memnuniyeti ve müşterilerimizle yakın olarak çözümler üretmek. Pandemi döneminde de müşteri memnuniyeti asıl önceliğimizdi ve 7/24 hizmet vererek müşterimizin yanında olmayı başardık" şeklinde açıkladı.

UZUN YOL LOJİSTİĞİ KADAR DAĞITIM ALANI DA ÖNEM KAZANDI

Sebastien Delepine, açıklamasında; "Araçlarımızın performansı, yakıt tasarrufu ve avantajlı toplam sahip olma maliyetleri sayesinde Türkiye pazarında en iyi lojistik çözümleri sunarak Renault Trucks markası olarak ön plana çıkmayı başardık. Renault Trucks T serisi uzun yol çekicilerimiz, sektörde önemli bir yere sahip. 2021 yılında D serisi dağıtım kamyonlarımız için de aynı başarıyı göstermek üzere odaklanacağız. Şehir içi ve şehirlerarası dağıtım segmentinde üstün avantajlar sunan D serisi kamyonlarımızı, yollarda daha çok göreceğiz" dedi.

13 LİTRELİK ÇEKİCİLERİMİZİN BAŞARISI DEVAM EDECEK

Delepine; "Renault Trucks 13 litre T serisi çekicilerimiz, segmentinde çok özel bir konuma sahip ve lojistik sektöründe yüksek talep gören araçlar olmasıyla Türkiye'de de ön plana çıkıyor. Bu grafiğin 2021 yılında da devam etmesini bekliyoruz. T serisi çekicilerimiz, üstün özellikleri, yüksek performansı, yakıt tasarrufu ve konforu ile hem lojistik şirketlerinin operasyonlarına hem de sürücülerin konfor ve verimliliğine katkı sağlıyor" şeklinde açıkladı.

TIRSAN, liderliğini Avrupa başarılarıyla taçlandırdı

15 ülkeden 16 jürinin katılımı ile Avrupa'nın en büyük ticari araç fuarı kapsamında düzenlenen Treyler İnovasyon Ödülleri'nde Tırsan, 4 ödül birden kazanarak, 2017 yılından başlayarak her kategoride ödül alan ilk ve tek şirket oldu.

2020 yılında yurt içi ve yurt dışı tesislerinde tüm sağlık önlemlerini kararlılık ile uygulayan Tırsan, Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni alan ilk şirketlerden biri oldu. Yılı pazar liderliğini %51'e yükselterek bitiren şirket, TİM İlk 1000 İhracatçı Listesi'nin ilk 100'deki tek treyler ihracatçısı ve tüm otomotiv sektörünün en büyük 16. ihracatçısı oldu. Uluslararası müşterilerinin takdirini Almanya'da yılın en iyi lojistik markası ödülleri 3.lüğü ile tescilledi. Tırsan, sektörün gelişimine öncülük eden Ar-Ge yatırımlarına da hız kesmeden devam etti. Otomotiv sektörünün en çok patente sahip 3. şirketi konumunda olan Tırsan, 2020 yılında sahip olduğu Avrupa'nın en geniş ürün gamına 22 yeni ürün ekledi. Sektörün en prestijli Avrupa İnovasyon Ödülleri'nin 7 kategorisinde 7 ödülü yalnızca 3 senede kazanan ilk ve tek şirket olmanın gururunu Türkiye'ye getirdi.

2020 yılını değerlendiren Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, tam 44 yıldır Tırsan'ın sektörün güvenilir ve öncü lideri olarak, müşterilerinin her zaman ilk tercihi olduğunu vurguladı. Çetin Nuhoğlu, "Her bir Tırsan treyler, müşterilerimize güç katmak amacıyla üretilmektedir. Tırsan'ın her zaman ilk tercih olmasının arkasında muazzam bir üretim ve Ar-Ge gücü, müşteri memnuniyetine adanmışlık ve konusunda uzman güçlü bir ekip vardır. Tam 44 yıldır her daim müşterilerimizi dinliyor ve her daim yanlarında oluyoruz. Engin bilgi birikimimiz ile şekillenen Ar-Ge çalışmalarımız, müşteri memnuniyetini sağlamak ve sektöre yön vermek adına bize yol gösteriyor. Bu zorlu senede hem müşterilerimiz, hem ekibim, hem de diğer iş ortaklarımız ile ortaya koyduğumuz başarıdan dolayı çok gururluyum. Ortak başarılarımızda emeği geçen herkese Tırsan ailesi adına teşekkür ederim" dedi.

AVRUPA'DAN 7 KATEGORİDE 7 ÖDÜL

15 ülkeden 16 jürinin katılımı ile Avrupa'nın en büyük ticari araç fuarı kapsamında düzenlenen Treyler İnovasyon Ödülleri'nde Tırsan, 4 ödül birden kazanarak, 2017 yılından başlayarak ödülün her kategorisinde ödül alan ilk ve tek şirket oldu. Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'nde ilk birinciliğini 2017 senesinde "Güvenlik" kategorisinde akıllı bitüm tankeri ile kazanan, 2019 yılında "Şasi" kategorisinde çok fonksiyonlu konteyner şasisi ile ikinci birinciliğini alan Tırsan, bu sene çok fonksiyonlu tampon ile "Komponent" kategorisinde birinci, dünyadaki ilk ve tek 45 ft. rulo swap body ile "Gövde" kategorisinde ikinci, K-ADAS ileri seviye treyler sürücü destek sistemleri ile "Akıllı Treyler" kategorisinde ikinci ve rollerbedli araçları ile "Çevre" kategorisinde üçüncü oldu. Tırsan, Ar-Ge Çalışmaları ile Sektöre Yön Vermeye Devam Etti Tırsan, müşterilerinin rekabet gücünü sürekli artırmak ve sektöre yön vermek için kesintisiz sürdürdüğü Ar-Ge çalışmalarına 2020'de de devam etti. Türkiye'nin Patent Haritası Raporu'nda, otomotiv teknolojileri alanında 3. sırada yerini aldı. 380 adet patent başvurusuyla Turkish Time Dergisi tarafından yapılan Ar-Ge 250 sıralamasında, 2019 yılında tescil edilen patent sonucuna göre Türkiye'de tüm şirketler içinde 8. oldu. Tırsan, 2020 yılında 7 farklı ürün grubunda 22 yeni araç projesini tamamladı ve farklı pazarlarda müşterilerinin hizmetine sundu.

KÄSSBOHRER, EN İYİ LOJİSTİK MARKASI ÖDÜLÜNDE 3. OLDU

Tırsan, kendi geliştirdiği 1000'den fazla tekil üründen oluşan Avrupa'nın en geniş ürün gamını, 2 farklı markası Kässbohrer ve Talson ile 55'ten fazla ülkedeki müşterileri ile buluşturmaktadır. Tırsan, TİM 1000 İhracatçılar Listesi'nde ilk 100'deki tek treyler üreticisi ve ülkemiz ihracatının 'sini gerçekleştiren tüm otomotiv sektörünün ise en büyük 16. ihracatçısıdır. Ürünlerinin sağlamlığı, verimliliği ve kalitesinin yanında, yurt dışında sahip olduğu geniş satış sonrası servis ağıyla Tırsan, tüm müşterilerinin memnuniyeti için çalışmaktadır. Bu çalışmalar sonucu, bünyesindeki Kässbohrer markası ile Almanya'nın Würzburg-Schweinfurt Üniversitesi lojistik bölümü tarafından belirlenen 250 marka arasından, Alman Lojistik Birliği (BVL) ve Alman Ticaret Dergisi Logistic Heute'nin yaptığı uluslararası nakliyeciler değerlendirmesinde En İyi Lojistik Markası 'Treyler ve Üst Yapıcılar' kategorisinde en iyi 3. marka ödülü aldı.

İLKLER DEVAM ETTİ

Öncü lider Tırsan, 2020 gelişmelerine de en hızlı adapte olan şirket oldu. Mart ayında Türkiye'nin ilk dijital teslimatını gerçekleştiren Tırsan, Kässbohrer markası ile 23 ürünün dijital ikizlerinin incelebileceği sanal fuarını açtı. K-Talks interaktif webinar programları ile de Avrupa'daki müşterileri ile sürekli iletişim sağladı.

VOLVO TRUCKS büyümeyi çift haneye çıkaracak

Temsa İş Makinaları'nın distribütörlüğünü üstlendiği Volvo Trucks, 2020'de büyümesini sürdürdü. Eylül ayında distribütörlük tarihinin en yüksek satış adedine ulaşan marka, 2020 yılı kümüle toplam çekici pazarında, %146 büyüme ile %7,3 pazar payına ulaştı. Satış sonrası hizmetleriyle de fark yaratan Volvo Trucks, gelecek dönemde büyüme hedefleri doğrultusunda pazar payını çift hanelere taşımayı hedefliyor.

2020 yılı kümüle toplam çekici pazarında %146 büyüme ile %7,3 pazar payına ulaşan Volvo Trucks, pazar payını çift hanelere taşımayı hedefliyor.

"MÜŞTERİLERİMİZLE BİRLİKTE BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

2021'e yönelik umutlu oldukları-nı dile getiren Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya Volvo Trucks iş birliğiyle ilgili şunları aktardı: "İsveç'in güçlü markası Volvo Trucks ile 2017 yılında stratejik bir iş birliğine imza attık ve 4 yılı geride bırakıyoruz. Biz sadece bir satış firması değil, aynı zamanda bir hizmet firması ve müşterilerimizin uzun soluklu çözüm ortağıyız. Onların ihtiyaçlarına uygun en doğru çözümü bulmak için daima onların yanındayız. Volvo Trucks ile bizi buluşturan ve bu 4 yılda bizi ileriye taşıyan ortak paydamız, daima müşteriye hizmet vizyonumuz oldu. Bu iş birliğinde bizim ana hedefimiz, pazar payımızı yukarıya çekmekti ve bunu başardık. Önümüzdeki dönemde satış ve satış sonrasında büyüme hedefimizi gerçekleştirerek; çift haneli pazar payına ulaşmayı istiyoruz. Bunun için nitelikli şekilde iş alanımızı, yetkili satıcı ve servislerimizi genişletiyor, sürekli ve sürdürülebilir eğitim ilkemizle hem müşterimize hem de teknik anlamda yetkili servis ağımıza büyümede destek oluyoruz. Amacımız, yetkili servis noktalarımız ile ülkenin dört bir yanındaki müşterilerimize hızlı çözüm sunmak, verimliliklerini artırmak ve işlerine değer katmak."

"HER KOŞULDA MÜŞTERİLERİMİZİN YANINDAYIZ"

Pandemi sürecinde müşterilerinin daima yanında yer aldıklarının altını çizen Kızılkaya, "Her zaman belirttiğimiz gibi çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve ailelerimizin sağlığı bizim en önemli önceliğimiz. Bu süreçte, çalışanlarımızın, yetkili satıcı ve servislerimizin ve bununla paralel müşterilerimizin sağlığını ön planda tutacak tüm önlemleri aldık. Yetkili satıcı ve servilerimizde aldığımız önlemler sayesinde, daha sağlıklı çalışma ortamı ile hizmet vermeye başladık. Mavi Kontrat sayılarımızı artırarak randevu sistemi ile servislerimize araç kabullerini düzenleyerek müşterilerimizin sağlıklı hizmet almasını sağladık. Böylece sektörümüzün bel kemiği şoför arkadaşlarımızın servislerimizde geçirdiği süreyi kısaltarak, riski minimuma indirmeyi hedefledik. Bakımı ve onarımı tamamlanan araçlar dezenfekte edilerek, maske ve sosyal mesafe kurallarına dikkat eden teknisyenlerimiz tarafından teslim ediliyor. Bir yandan kendi sağlığımızı ve toplum sağlığını korumak, bir yandan da işimizin sürekliliğini sağlamak için üzerimize düşen sorumluluğun farkındayız. Yol Yardım ve İletişim Hattı ile ücretsiz sürücü eğitimi gibi hizmetlerimizle de müşterimizi desteklemeye devam ediyoruz. Tüm bunların yanı sıra; Volvo Trucks Action Service hizmetimizle, uluslararası nakliye yapan araçların Avrupa sınırları içinde arıza yaşaması durumunda da yanındayız" dedi.

Kıvanç Kızılkaya

"UZUN YOL TAŞIMACILIĞINDA ELEKTRİKLİ ARAÇLAR ÖNEM KAZANIYOR"

Kızılkaya, sektörde sürdürülebilir geleceği sağlamak için Volvo Trucks'ın ürün gamında yer alan ağır hizmet tipi elektrikli kamyonların sayısını hızla artırmayı ve müşterilerine katkıda bulunmayı hedeflediklerini belirtti. Volvo Trucks'ın, Ar-Ge ve inovasyona verdiği önemle çevreci nakliye çözümleri de sunduğunun altını çizen Kızılkaya, "Bu bağlamda, otonom ve elektrikli taşımacılığa yönelik kentsel ulaşıma uygun araçları bulunuyor. Volvo Trucks, önümüzdeki 10 yıl içerisinde zorlu koşullara ve uzun yol taşımacılığına yönelik, daha uzun menzile sahip elektrikli ve yakıt hücreli elektrikli kamyonları da satışa sunacak. Bu sürecin ikinci yarısında ise hidrojen yakıt hücreli elektrikli kamyonların satışına başlanması planlanıyor. 2040 yılına kadarsa, Volvo Trucks ürün yelpazesinin, fosil yakıt kullanmayan kamyonlardan oluşması hedefleniyor" dedi.

OTOKAR ATLAS

özel şirketlerin de tercihi olmaya başladı

Düzenlediği online basın toplantısında 2020 yılı değerlendirmelerini paylaşan Otokar, koronavirüs pandemisine rağmen satışlarını artırdığını açıkladı. Düzenlenen toplantıya; Otokar İç Pazar Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı H. Basri Akgül ve Otokar yöneticileri katıldı.

2020 yılında koronavirüsün etkilerini değerlendiren Genel Müdür Yardımcısı H.Basri Akgül, "Covid-19 sürecinin en başından itibaren çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın sağlığını korumak, işimizin devamlılığını sağlamak, salgının etkisini azaltmak ve yayılımı engellemek için gerekli tüm önlemleri aldık. İşyeri hekimlerimiz yönetiminde Koronavirüs Danışma Merkezi oluşturduk. 25 Mart-20 Nisan tarihleri arasında üretime ara verdik. 20 Nisan sonrasında üretimimize düşük kademeyle başladık, tek vardiya olan çalışma şeklimizi iki vardiyaya böldük. 552 bin metrekare alana yayılı fabrikamızda hayata geçirdiğimiz güvenli üretim uygulamaları ve düzenlemelerimizle Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından verilen COVID-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni aldık. Üretimimiz aksamadan devam ediyor. Ofis çalışanlarımız bulaş riskini azaltmak için büyük oranda evden çalışıyor. Teslimatlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Pandemiyle beraber bayi ve müşteriler ile olan temaslarımızı Otokar mobil uygulaması da dahil olmak üzere dijital iletişim kanalları aracılığıyla sürdürdük. Bu sayede iletişimimizi normal döneme göre yüzde 25 oranında arttırdık. CRM Merkezimiz 7/24 hizmet vermeye devam etti, evden çalışmayla birlikte CRM verimliliğimizi de yaklaşık yüzde 10 artırdık. Dijital iletişim kanallarıyla müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlıca çözüm bulduk. Servislerde yoğunluğu önlemek adına randevulu sisteme geçtik, gerekli alanlarda teknik ekibimiz arıza teşhisi ve onarımını da uzaktan bağlantılar ile çözdü" açıklamasını yaptı.

2013 yılında satışa sunulan ve 2020'nin başında yenilenen Otokar Atlas'ın, yüksek torku, güçlü motoru, baştan aşağı yenilenen tasarımıyla sektörde büyük beğeni topladığına dikkat çeken Akgül, "Koronavirüs ile birlikte taşımacılıkta önemli bir talep artışı yaşandı. Atlas kamyonumuz, yüksek performansıyla ağır hizmet gerektiren işlerde öncelikli olarak kullanılıyordu. Ocak 2020'de yenilediğimiz Atlas'ın tasarımı ve artan konfor özellikleri sektörde büyük beğeni topladı ve geçtiğimiz yıl özel sektör filolarının da ilk tercihi olmaya başladı" dedi.

Faaliyet gösterdikleri segmentler toplamında 12'nci kez Türkiye otobüs pazarının lider markası olduklarını açıklayan Akgül, yaptıkları yeni anlaşmalarla da Türkiye otomotiv sanayiini yurtdışında başarılı bir şekilde temsil etmeye devam ettiklerini söyledi.

BRİSA'da üst düzey atama

Brisa'da üs t düzey bir atama gerçekleşti. 2017 yılından itibaren Pazarlama Direktörü görevinde önemli başarılara imza atan Evren Güzel, yeni oluşturulan Pazarlama ve Uluslararası Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı görevine atandı. Güzel, 1 Ocak 2021 itibarı ile yeni görevine başlayacak.

Galatasaray Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olduktan sonra Birmingham Üniversitesi Avrupa Birliği bölümünde yüksek lisans eğitimini tamamlayan Evren Güzel, iş hayatının başlangıcında ITO Emniyet ve Güvenlik Sis. San. Tic. A.Ş. bünyesinde Dış Ticaret Yönetmeni olarak çalıştı. Brisa bünyesine Mayıs 2006 yılında Dış Satış Koordinatörü görevi ile katılan Güzel, 2010-2017 yılları arasında Dış Satışlar Müdürü (Bölge 1) olarak görev yaptı. Güzel, Ağustos 2017 tarihinden bu yana Pazarlama Direktörü görevini yürütüyordu.

Evren Güzel

TIRSAN

Ak Gıda, Kässbohrer tankerle 6 taşımada 1 taşıma tasarruf edecek

Tırsan, 2021'in ilk dijital teslimatını Ak Gıda ile gerçekleştirdi. Yapılan törende Kässbohrer marka 5 adet K.STL Yarı Römork Gıda Tankerleri Ak Gıda'ya teslim edildi. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Ak Gıda ile yapmış olduğumuz projeden çok gurur duyuyoruz. İki deneyimli kuruluşun yan yana gelerek oluşturduğu başarılı bir proje oldu. Avrupa'da bu derece müşterilerinin ihtiyacını karşılayan ürün yok. Tankerimiz klasmanında Avrupa'nın en hafif aracıdır. Ak Gıda tarafından Gıda Tankerimiz 6 ay boyunca test edildi ve testlerin sonucunda başarılı sonuçlar elde ettik" dedi. Ak Gıda CEO'su Ali Sözen ise, "3 yıl önce ABD'de 30 ton süt taşıyan bir gıda tankeri görmüştük ve keşke bizde de böyle bir taşıma aracı olsa diye hayal etmiştik. 3 yıl sonra Tırsan ile bu hayalimiz gerçek oldu. Yapılan çalışmaların sonucunda Tırsan ile birlikte, süt taşımacılığı alanında lojistikte yeni bir dönemi başlatmış olduk. Artık sütlerimizi, düşük ağırlığı ve yüksek taşıma kapasitesiyle treylerlerimizle taşıyacağız. Bu sayede her 6 taşımada 1 taşıma tasarruf elde edeceğiz, yıllık 450.000 kilometre daha az yol yapmış olacağız ve sürdürülebilirliğe katkıda bulunacağız" ifadelerini kullandı.

Ak Gıda Süt Alım ve Lojistik Yöneticisi Sercan Canbaz ise şunları belirtti: "Şu anda karayolları standartları dahilinde Türkiye genelindeki mevcut yapıya göre her bir taşımada 4.500 litre fazla süt taşıyoruz. Bu taşımamız bizim yıllık 39 ton daha az karbonmonoksit salınımı yapmamızı sağlıyor ve çevreye de destek sağlıyoruz." Ak Gıda Süt Alım Direktörü Recep Ateş ise, "Firma olarak her gün yaklaşık 170 araçla 700 noktadan süt topluyoruz. Mevcut araçlarla en fazla 20-25 ton süt taşınabiliyordu, yeni araçlarımız ile bu 30 tondur. Bundan dolayı 2021 yılında ilave 6 araç daha almayı planlıyoruz. Amacımız birim kilometre başına süt miktarını artırmak" dedi. Ak Gıda Süt Alım ve Lojistik Müdürü Ahmet Doyuk ise "Aracın, ısı yalıtımını sağlamak için 50 mm poliüretan ile kapladık ve paslanmaz sac kullandık. Bakteri oluşumunu önlemek için kaynak kalitesi çok önemli. Tırsan'ın üstün kaynak kalitesi bu noktada en iyi sonucu verdi. Ayrıca, tankerin her noktasının en etkin şekilde yıkanması için 9 noktada CIP başlığı kullanıldı böylece aracın hiçbir yerinde kör nokta kalmadı" ifadelerini kullandı. Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç da "Tırsan Ar-Ge merkezinde geliştirdiğimiz ürünümüz tek seferde 30 ton süt taşıyabiliyor. Türkiye'deki tankerlerden 4.5 ton, Avrupa'daki aynı klasmandaki araçlardan 2 ton daha fazla ürün taşıyabilen yeni Kässbohrer Gıda Tankerleri, türünün tek örneğidir" dedi.

VOLVO TRUCKS

Karayel Nakliyat, Volvo Trucks ile devam dedi

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, teslimatlarını hız kesmeden sürdürüyor. Volvo Trucks, Karayel Nakliyat'a 3 adet Volvo FM500, 15 adet Volvo FH460 kamyon teslimatı gerçekleştirdi. Bu satın almayla firmanın 50 araçlık filosundaki Volvo Trucks kamyonların sayısı 23'e yükseldi. Karayel Nakliyat firma sahibi Erol Afacan teslimat töreninde yaptığı açıklamada, Volvo Trucks'ın sunduğu ayrıcalıklı hizmetten memnun olduğunu dile getirerek şöyle devam etti: "Zorlu bir işimiz var. Bizi yolda bırakmayacak, herhangi bir sorunla karşı karşıya kaldığımızda yanımızda olacağını bildiğimiz markayı tercih etmek istedik. Volvo Trucks da böyle bir marka. Ürünlerin yakıt tasarrufu, sağlamlığı ve yüksek ikinci el değeri de kararımızda etkili oldu. Biz Volvo Trucks ile çalışmaktan oldukça memnunuz, iş birliğimizim uzun yıllar devam etmesini diliyoruz."

Nalçacılar Nakliyat'a 15 Adet Volvo Fh500 Teslimatı

Volvo Trucks, Nalçacılar Nakliyat'a 15 adet Volvo FH500 satışı gerçekleştirdi. Uzun yol taşımacılığının zorlu koşullarında, verimlilik ve performansıyla öne çıkan Volvo FH500 şoför dostu tasarımıyla sürüş kolaylığı ve yüksek güvenlik sunuyor. Nalçacılar Nakliyat firma sahibi Şerafettin Nalçacı, bu alımla birlikte filolarındaki Volvo Trucks markalı araç sayısının 25 adede ulaştığını belirterek şunları söyledi: "Volvo Trucks ile iş birliğimiz çok uzun zamana dayanıyor. Markanın, kaliteli ve güvenilir bir iş ortağı olduğunu biliyoruz. Gerek satış, gerekse de satış sonrası hizmetlerde uyum içindeki çalışmalarımızdan ötürü Volvo Trucks markasını tercih ediyoruz. Araçların sağladığı yakıt ekonomisi, sağlamlık ve yüksek ikinci el değeri de tercihimizde etkili oldu. Volvo Trucks ekibine, bizlere sağladıkları katkı ve destekleri için teşekkür ederiz."

KRONE

Avek Lojistik 20 adet Krone treyler aldı

Tire'deki fabrikasından teslimatlarını sürdüren Krone, Avek Lojistik'e 20 adet Profi Liner Ultra teslimatı gerçekleştirdi. Teslimat törenine Krone Türkiye Bölge Satış Yöneticisi Kerim Ocik, Krone Türkiye Üretim Müdürü Alper Evcimen, Avek Lojistik Genel Müdürü Cengiz Gazi Terzi ve Avek Lojistik Operasyon Müdürü Ali Osman Kayapınar katıldı. Teslimatın ardından Avek Lojistik Genel Müdürü Cengiz Gazi Terzi'ye bir de plaket takdim edildi. Avek Lojistik'in filosunda 60'dan fazla treyler bulunuyor. Lojistik operasyonlarında kaliteden hiçbir zaman ödün vermeyeceklerini belirten Avek Lojistik Genel Müdürü Cengiz Gazi Terzi, "Bu yatırımı yaparken filomuz için en kaliteli, en donanımlı, en verimli sonuçları alabileceğimiz ve satın aldıktan sonra satış sonrası yapılanmasıyla hep yanımızda hissettiğimiz Krone markasını tercih ettik. Bildiğiniz üzere dünyaca ünlü içecek markalarının Türkiye'deki lojistik iş ortaklarından biriyiz. İçecek taşımacılığında en önemli hususlardan biri kullandığınız ekipmanda hafiflik avantajı sağlayabilmek ve Krone Profi Liner Ultra ürünü bizlere bu hafifliği sağlarken alışılagelmiş Krone sağlamlığından ve dayanıklılığından asla ödün vermiyor. Avek markasının standartlarını iş ortaklarımıza paralel olarak hep yükseltmeyi amaçlıyoruz. Krone ailesine bu önemli işbirliğimiz için tekrar teşekkür ediyorum. Kalite standartımızı yükselten yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz" dedi.

MAN

Oğuzhan Ağır Nakliyat'tan 15 adet MAN çekici yatırımı

Oğuzhan Ağır Nakliyat, yeni yıl yatırımlında da 'MAN'la devam' dedi. Firma, 2021 yılı yeni araç yatırımları kapsamında filosunu 15 adet MAN çekiciyle güçlendirdi. Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Oğuzhan Ağır Nakliyat adına Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Kılıç, Nedim Kılıç, Şerafettin Kılıç, Oğuzhan Kılıç, Bedirhan Kılıç, Efe Metehan Kılıç, Melik Vatan Kılıç, Alpay Kılıç ve Mesut Bilici ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. adına Bölge Satış Koordinatörü Ferit Aslan Akman ve Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu katıldı. Törendeki konuşmasında, kuruldukları günden bu yana kurumsallıktan asla ödün vermediklerini vurgulayan Oğuzhan Ağır Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Oktay Kılıç; "Bugün, bünyemizde yer alan 150'den fazla çekiciyle Türkiye'nin her bölgesine ve yurt dışında da pek çok noktaya hizmet veriyoruz. Her biri konusunda uzman ekibimizle zamana ve gelişen teknolojiye uygun çözümler ile müşterilerimize hızlı, kaliteli ve güvenli bir taşıma hizmeti sağlıyoruz. Bu faaliyetimizde en büyük destekçilerimizden biri ise, hiç şüphesiz güvenilir çözüm ortağımız MAN oluyor. MAN, operasyonlarımızı kesintisiz sürdürebilmemiz noktasında güçlü kadrosuyla daima yanımızda yer alıyor. Mevcut filomuzda 100 adet MAN aracımız vardı, bu son alımla da sayı 115 oldu. Çıktığımız bu uzun yolda, başarılarımıza katkı sağlayan MAN Ailesi'ne sonsuz teşekkürlerimizi sunarız" diye konuştu. Bölge Satış Koordinatörü Ferit Aslan Akman ise; MAN olarak, geniş ürün yelpazesi ve farklı sektörlere yönelik ideal çözüm önerileri ile 2021 yılında da firmaların 'güvenilir çözüm ortağı' olmaya devam edeceklerini söyledi.

PROMETEON Türkiye'de %35 oranında rekor büyüme

2020 yılını Türkiye'de %35 oranında rekor bir büyüme ile tamamlayan Prometeon, pazar payını ise 3 puandan fazla artırdı. 2017-2020 arasında 115 milyon USD'lik yatırım gerçekleştirerek yıllık üretim kapasitesini 1,4 milyon adet lastiğe çıkaran şirket, önümüzdeki üç yılda 40 milyon USD'lik daha yatırım hedefliyor.

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya Bölge CEO'su Antonio Dolgetta ve Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya Bölge CCO'su Gökçe Şenocak ev sahipliğinde gerçekleşen online basın buluşmasında lastik sektörü ve Prometeon Türkiye'nin 2020 yılı sonuçları değerlendirildi. Prometeon Türkiye yöneticileri ayrıca yeni yatırım planına dair verileri de paylaştı.

TÜRKİYE YATIRIMLARINI 150 MİLYON DOLARA ÇIKARACAK

2020'de pandeminin sert etkilerine rağmen çok başarılı bir yılı geride bıraktıklarını kaydeden Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya Bölge CEO'su Antonio Dolgetta, "Pandeminin etkilerinin yoğun bir şekilde hissedildiği bu yılda, biz hem yatırımlarımızı tamamladık hem de üretim kapasitemizi artırdık. 2017-2020 dönemi için açıkladığımız 115 milyon USD yatırımımızı tamamladık. Bu yatırım sonucunda yıllık üretim kapasitemizi 1,4 milyon adet lastiğe çıkardık. Pandemi süresince çalışanlarımızın sağlığını birinci önceliğimize alarak faaliyetlerimizi sürdürdük. Hem e-ticarete olan talep hem de gıda ve ilaç gibi toplum için kritik önemdeki ürünlerin taşınmasında ağır ticari sektörüne destek vermeye devam ettik. 'Prometeon teknolojisi' ile Türkiye'de ürettiğimiz lastiklerin; lojistik sektörünün vazgeçilmezi olduğunu bilerek üzerimize düşen üretim sorumluluğunu bu zorlu süreçte de yerine getirdik. Tüm bunların sonucunda 2020 yılını %35 gibi rekor bir büyüme ile kapadık. 2017'den bu yana her yıl büyümemizi kesintisiz sürdürüyoruz. Bu yıl da başarımızı devam ettirdik ve Pirelli ticari lastikler ile tek markada pazar liderliğini elde ettik. Önümüzdeki yıllarda da hem yenileme hem de orijinal ekipman pazarında Türkiye'ye özel geliştirdiğimiz ürünlerle büyümemizi sürdüreceğiz" dedi. Gerçekleştirdikleri ihracatla ülke ekonomisine katma değer yaratmaya devam edeceklerinin altını çizen Dolgetta, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunun için de Ar-Ge çalışmalarımızı önceliğimize alıyoruz. Bu kapsamda önümüzdeki üç yılda 40 milyon dolarlık daha yatırım hedefliyoruz. Bunun önemli bir kısmı Ar-Ge Merkezimizi tamamlamaya tahsis edildi. Böylece, 2017-2023 arasında Türkiye'ye toplam doğrudan yabancı yatırım tutarımız 150 milyon doların üzerine çıkmış olacak. Pandemi ve etkileri sona erdiğinde, Türkiye'deki büyümenin devam edeceğini tahmin ediyoruz."

HER 4 LASTİKTEN BİRİ PROMETEON

Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya Bölge CCO'su Gökçe Şenocak ise, "Pandemi süresince, uluslararası ticaretin aksadığı, ülkelerin karantina uyguladığı dönemlerde dahi gördük ki, hayati değere sahip temel gıda ve ihtiyaç mallarının taşınması kritik bir önem taşıyor, lojistik aktiviteler her zaman yoğunluğunu koruyor. 2017'den bu yana endüstriyel ve ticari lastik pazarını değerlendirdiğimizde dalgalı bir pazar olduğunu görüyoruz. 2020'de pandemi etkisiyle arz-talep dengesinin oldukça değişken olduğu bir yıl yaşadık. Ancak pazar, çok hızlı bir toparlanma ve bunun da ötesinde büyüme trendine girdi ve bir önceki seneye göre %19 büyümenin yaşandığı bir yıl oldu. Mevcut koşullara paralel olarak, ekonomi segmenti yıldan yıla gösterdiği büyümesini devam ettirdi" dedi.

Prometeon Türkiye olarak 5 yılda 500 bin lastik hedefine ulaşarak, 2020'de 500 bin adedin üzerinde lastik satışı gerçekleştirdiklerinin altını çizen Şenocak, sözlerini şöyle sürdü: "Bu da beraberinde artan pazar payını ve liderlikleri getirdi. 2017'den bu yana pazar payımızda sürdürülebilir bir artış trendine sahibiz. 2020'de 3 puanın üzerinde artış gösteren pazar payımızla beraber Pirelli marka premium ticari lastiklerimizle tek markada pazar liderliğini elde ettik. Ön akstaki pazar liderliğimizi devam ettirdik ve %30'ün üzerinde paya ulaştık. Şu anda pazardaki her 4 lastikten biri, Prometeon tarafından üretilen lastiklerden oluşuyor. 2021'de pazara Prometeon teknolojisi ile ürettiğimiz yeni ürünler sunmaya; lisanslı Pirelli, Formula ve Pharos markalarımızın yanı sıra Anteo, Tegrys ve Eracle markalarımızla büyümeye ve güçlenmeye devam edeceğiz" diye konuştu. Sadece lastik üretmekle kalmadıklarını, bu zorlu süreçte müşterilerinin maliyetlerini azaltmalarına ve tasarruf yapmalarına katkı sunacak çözümler ürettiklerini vurgulayan Şenocak, "Terzi işi çözümlerle her filonun ihtiyaçlarına göre hizmet ve çözüm sunabiliyoruz. 'Pro Services' çözümlerimizle, toplam sahip olma maliyetini minimize etmeye, onların ana işlerine odaklanarak zaman kazanmalarına, lastikten maksimum verimi alabilmelerine ve genel toplamda tasarruf elde etmelerine imkan sağlıyoruz. Lansman yaptığımız 2018 başından bu yana 500 firmaya 20 milyon TL tasarruf sağladık."

Antonio Dolgetta

Gökçe Şenocak

6. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

26-27 Mayıs 2021

EKONOMİDE YAPISAL REFORMLAR ve LOJİSTİKTE GELECEK TASARIMLARI

6. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, sektörde 27 yıldır aylık olarak yayınlanmakta olan UTA Lojistik Dergisi tarafından Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, sektörel birlik ve derneklerin katılımıyla 26-27 Mayıs 2021 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek.

- ✓ COVID 19 PANDEMİSİ ULUSAL ve ULUSLARARASI EKONOMİLERİ NASIL DÖNÜŞTÜRÜYOR? HANGİ YAPISAL REFORMLAR GÜNDEME GELİYOR?
- ✓ COVID 19 PANDEMİSİ İLE GELECEĞİN LOJİSTİK TASARIMLARINDA NELER ÖN PLANA ÇIKIYOR?
- ✓ E-TİCARETİN YÜKSELİŞİ EKONOMİ ve LOJİSTİKTE HANGİ DÖNÜŞÜMLERİ ZORUNLU KILIYOR?
- ✓ YENİ EKONOMİ OLUŞURKEN LOJİSTİK SEKTÖRÜ NASIL KONUMLANMALI, ATILMASI GEREKEN ADIMLAR NELER OLMALI?
- ✓ LOJİSTİKTE BÖLGESEL OYUNCU OLMA HEDEFİNDEKİ TÜRKİYE HANGİ PROJELERİ HAYATA GEÇİRMELİ?

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK OTURUMLARI

- » LİDER SEKTÖRLERİN GELECEK PLANLARI, DİJİTAL DÖNÜŞÜM PROJELERİ, ve LOJİSTİK SÜREÇLERİ
- » TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
- » E-TİCARET LOJİSTİĞİ
- » PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ
- » TEKSTİL ve HAZIR GİYİM LOJİSTİĞİ
- » OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
- » GIDA LOJİSTİĞİ
- » SAĞLIK ve FARMA LOJİSTİĞİ

KARAYOLU

HAVAYOLU

DENİZYOLU

DEMİRYOLU

İNTERMODAL

5. YILIN LOJİSTİKTE BAŞARI ÖDÜLLERİ TÖRENİ ve GALA YEMEĞİ

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

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

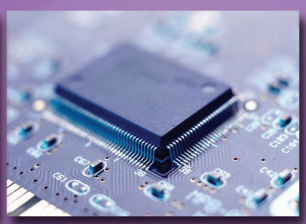
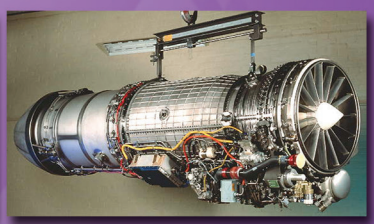
IATA

FIATA

ULUSLARARASI TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK HİZMETÜRETENLERİ DERNEĞİ UTİKAD 1986

BEST CHOICE

Since 1988

ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

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

www.geneltransport.com.tr

GENEL TRANSPORT