

UTA Lojistik

AĞUSTOS 2024 YIL 30 SAYI 8

ZF Sachs Süspansiyon
YILDA 1500 TIR
DOLDURUYOR

Adnan Ağaçlı-ARLOD

Araç lojistiği
DÖRT MEVSİMİ
YAŞIYOR!

OTOMOTİVDE İBRE
AKILLI VE
YEŞİL LOJİSTİĞİ
GÖSTERİYOR

✓ Batu ✓ Boltas ✓ Erkport ✓ Lima ✓ Talay



Ramazan Kaya- TGSD

Tekstil taşımalarında
yenilikçi çözümler
bekliyoruz

ELEKTRİKLİYE
DÖNÜŞÜM
LOJİSTİĞE YENİ
ALANLAR AÇACAK

Prof. Dr. Fahri Erenel

Savunma sanayinde
LOJİSTİK YÖNETİMİ

DeFacto için başarı
lojistik süreçlerden geçiyor

SPARE PARTS

PAN
LOGISTICS

Zaman Odaklı yedek parça lojistiğinde

Fark Yaratan

PAN AYRICALIĞI

Uçak, gemi, otomotiv, medikal ekipman ve makine yedek parça
lojistiğinde zaman, maliyet, çözüm odaklı kaliteli hizmet

PAN
360
SUSTAINABILITY

BATU LOGISTICS

Logistics redefined

Mükemmel Lojistik Operasyonlarda İzimiz Var!



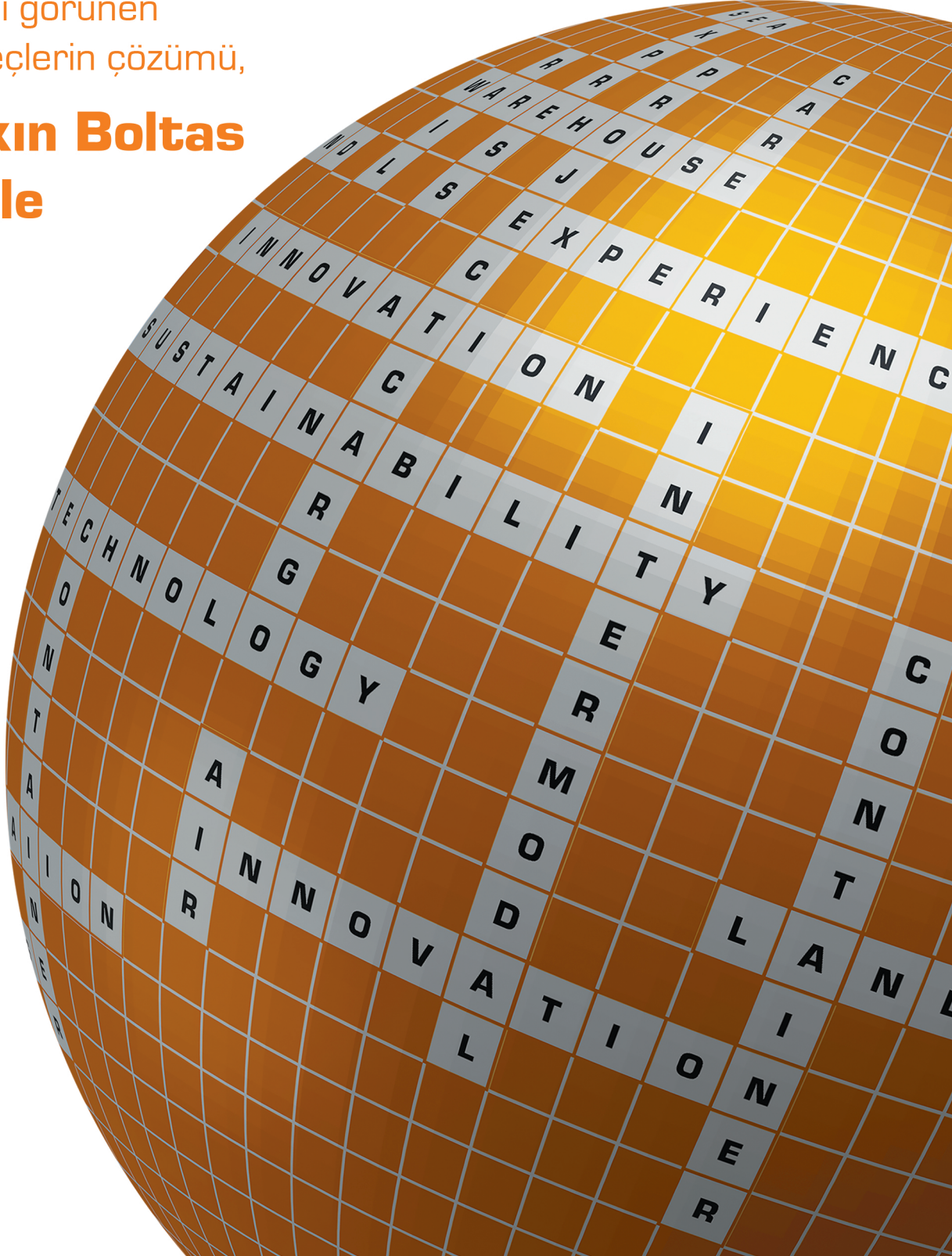
444 BATU
2 2 8 8

batulogistics.com | info@batulogistics.com

Lojistik İhtiyaçlarınız için Doğru Çözümler

Bir bulmaca gibi görünen
tüm lojistik süreçlerin çözümü,

45 yılı aşkın Boltas
deneyimi ile
çok kolay.



24

Lojistikte yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler hazır giyim ihracatını artırır



Ramazan Kaya



Erkan Yorulmaz

26

DeFacto için başarı lojistik süreçlerden geçiyor



Adnan Ağaçı

40

Araç lojistiğinde mevsim sürekli değişiyor!



Alparslan Özgül

42

ZF Sachs Süspansiyon yılda 1500 TIR dolduruyor



Arkin Obdan

48

Türkiye'nin ICS2 Sürüm 3'e uyumu avantajlar yaratacak

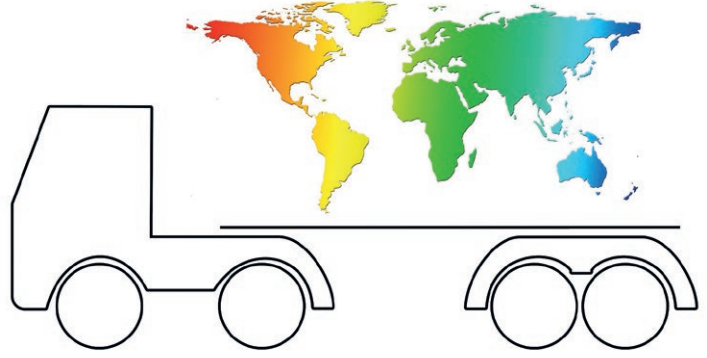


Prof. Dr. Fahri Erenel

54

Savunma sanayinde lojistik süreç yönetimi ve önemi

» İÇİNDEKİLER



DOSYA

TEKSTİL VE HAZIR GİYİM LOJİSTİĞİ

- 24 Lojistikte yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler hazır giyim ihracatını artırır
- 26 DeFacto için başarı lojistik süreçlerden geçiyor

DOSYA

OTOMOTİV VE YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ

- 30 Erkport yılda 1 milyon araca dokunuyor
- 32 Talay Logistics entegre çözümlerle liderlik kullarını genişletti
- 34 Boltas taşımalarının 5'te 1'ini otomotiv oluşturuyor
- 36 Batu Logistics otomotivdeki tecrübesini yeni pazarlara taşıyacak
- 38 Otomotiv sektörü, yılda yüzde 8,2 büyüyecek
- 39 Lima Logistics Ankara Bölge Ofisi ile gücünü artırıyor
- 40 Araç lojistiğinde mevsim sürekli değişiyor!
- 42 ZF Sachs Süspansiyon yılda 1500 TIR dolduruyor

HABERLER

- 20 CEVA Türkiye, inovasyon ve dijital dönüşüm projeleriyle rekor kırdı
- 22 Logitrans, IATA Sertifikası ile yükselişini sürdürüyor
- 45 E-ticarette çevreci teslimat modellerine talep artıyor
- 46 Arkas Lojistik, Adana Havalimanı'nı 4 saatte taşıdı!
- 47 TET Global Lojistik Romanya'da şirket kurdu
- 48 Türkiye'nin ICS2 Sürüm 3'e uyumu avantajlar ve iş birliği fırsatları yaratacak
- 49 İklim değişikliği bozulabilir ürün taşımacılığını yeni çözümlere zorluyor
- 50 Hava kargo talebinde büyüme sürüyor
- 51 Tedarik zincirindeki siber güvenlik ihlalleri %68 arttı
- 52 Lojistik Vizyon: E-ticaret kargosunda merkezi yönetim ve tasarruf
- 54 Savunma sanayinde lojistik süreç yönetimi ve önemi
- 56 Lojistik ve taşımacılık sektörüne devlet destekleri

LOJİSTİK GÜNDEM

- 44 Seyhan Gülhan: Tekstil Lojistiğinin Geleceği: YEŞİL YOL



OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE ÇOK AŞAMALI SÜRECİN İYİ YÖNETİLMESİ GEREKİYOR

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ ROLÜ VE GELECEĞİ

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Hello

Doğu ve Batı Erkport ile buluşuyor!

Uzak Doğu ve Orta Doğu'yu Avrupa'yla
Avrupa'yı Uzak Doğu ve Orta Doğu'yla buluşturuyoruz.

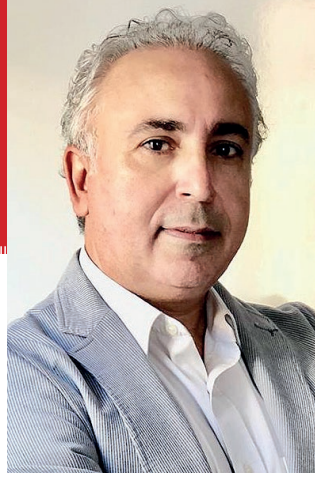
مَرْحَبًا
自分を

 **ERKPORT**
STEVEDORING SERVICES
AND LOGISTICS

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyajincilik.com.tr



DÜNYA FORWARDERLARI PANAMA'DA BULUŞUYOR...

Dünya forwarderları için çok önemli bir etkinlik olan FIATA Dünya Kongresi'nde geri sayım başlıyor. Her yıl farklı bir coğrafyada, farklı bir ülkede, farklı bir şehirde düzenlenen FIATA Dünya Kongresi, bu yıl 61. kez dünya forwarderlarını 23-27 Eylül tarihleri arasında Panama'da bir araya getiriyor. Geleneksel hale gelen FIATA kongreleri dünyanın her yerinden profesyonellerle bağlantı kurmak ve geleceği şekillendirebilecek potansiyel işbirliklerini keşfetmek için çok iyi bir fırsat sunuyor.

Bu büyük buluşmaya katılma fırsatını yakalayanlar tüm dünyadan gelen forwarderlarla tanışma olanağı bulmanın yanı sıra Panama'yı da yakından tanıma imkanına sahip olacaklar.

"Dünyanın Köprüsü" olarak anılan Panama ülkesi, küresel nakliye ve lojistik endüstrilerinde önemli bir rol oynuyor. Ülke, küresel ticaret için hayati bir rota olan ünlü Panama Kanalı ve güçlü lojistik altyapısı nedeniyle bağlantının simgesi ve uluslararası ticaret merkezi olarak hizmet veriyor.

Panama Kanalı, Amerika'nın batı kıyıları ile Avrupa ve Amerika'nın doğu kıyıları ile Asya arasındaki deniz seyahati süresini büyük oranda kısaltıyor. Küresel deniz ticaretinin tahmini yüzde 2,5'i bu kanal üzerinden seyrediyor. Dünyada iki okyanusu birleştiren ilk yapay kanal olan Panama Kanalı, 1914'ten beri hizmet veriyor.

Yağmur ormanları ile deniz arasında yer alan Panama, dünyada karbon negatif statüsüne sahip üç ülkeden biri. Zengin etnik çeşitliliği ve muhteşem doğal manzaralarıyla tanınan bu küçük Orta Amerika ülkesi, biyoçeşitlilik açısından da gerçek bir cennet.

FIATA Dünya Kongresi iş ile kültürü birleştirmek üzere keyifle tasarlanmış bir etkinlik aynı zamanda. Kongre programı ve bu kapsamında hazırlanan sosyal program; biyoçeşitlilik müzesini ziyaret, kültür gecesi resepsiyonu ve Gala Gecesi'ni de kapsıyor.

FIATA Dünya Kongresi'nin teması ise aynı zamanda Panama'nın küresel ekonomi için stratejik öneminin de göstergesi olarak "Büyük Bağlantı" olacak.

UTA LOJİSTİK Dergisi, uzun yıllardır olduğu gibi bu yıl da medya partneri olarak etkinlikte yer alacak. Hazırlayacağı İngilizce Eylül özel sayıyla Türkiye'deki forwarderları global arenada temsil edecek.

Keyifli okumalar...

UTA Lojistik

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

Cem KAÇMAZ

Kurucu (Founder)

Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)

Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)

Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)

Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon

(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)

0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu

(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN

(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı

(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN

(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN

(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu

(Academic Advisory Board)

Prof. Dr. Tunçtan BALTACIOĞLU

(İzmir Ekonomi Üniversitesi
Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Okan TUNA

(Dokuz Eylül Üniversitesi
Denizcilik Fakültesi Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Murat ERDAL

(İÜ SBF Öğretim Üyesi)

Yönetim Yeri: ESM LTD. ŞTİ.

İnönü Cad. Yıldırım İşhanı 11/1

4. Levent - İSTANBUL

TEL: (0212) 283 55 65 (pbx) FAKS: (0212) 282 36 18

e-mail: uta@esmyajincilik.com.tr

ŞAN MATBAA

Anadolulu Caddesi No: 50/3

Kağıthane / İSTANBUL

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

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813

Gelişmiş teknolojimiz, CEIV kalite sertifikasına sahip terminalimiz ve uzman ekibimizle ilaç gönderilerinizi sorumluluğumuzun farkındalığıyla taşıyoruz.

TURKISH CARGO'DAN 3 YENİ PHARMA ÜRÜNÜ



TK PHARMA
ADVANCED



TK PHARMA
EXTRA



TK PHARMA
STANDARD



TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Dünyada her 20 hava kargodan birini Turkish Cargo taşıdı

Türk Hava Yolları'nın (THY) hava kargo markası Turkish Cargo, Amerika, Avrupa ve Uzak Doğu'nun en büyük markalarını geride bırakarak 2023 ağustos ayından bu yana ilk üç hava kargo taşıyıcısından biri haline geldi. Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Ali Türk, son yıllarda küresel ekonominin ve lojistik sektörünün Covid-19 ile başlayıp Ukrayna - Rusya ve Filistin - İsrail çatışmalarıyla devam eden çok sayıda krizle karşı karşıya kaldığını söyledi. Türk, "Bu zorlu koşullara rağmen Turkish Cargo olarak üstün bir performans gösterdik. Salgın döneminde yolcu uçaklarıyla 7 binden fazla kargo seferi icra ederek kapasite darboğazının üstesinden geldik. Toparlanma döneminde ise sektör üstü bir büyüme



sağladık. Tüm krizlere çevik yapımız sayesinde etkili çözümler üreterek yükselen bir ivme yakaladık. THY'nin 90 yıllık deneyimi ve dayanıklı yapımız da bu zor dönemlerdeki istikrarlı yükselişimizi hep destekledi ve bizi dünyanın en büyük hava kargo taşıyıcılarından biri haline getirdi" diye konuştu. Başarılarının çeşitli fırsatların birleşiminden ve bu fırsatları değerlendirme yeteneklerinden geldiğine vurgu yapan Türk, hacim, gelir ve hizmet kalitesi açısından 2033'e kadar sektörde öncü olmayı hedeflediklerini dile getirdi. Türk, "Bu yılın ilk yarısında küresel pazar payımızı (FTK) yüzde 5.8'e çıkardık ve mayısta yüzde 6 ile Turkish Cargo tarihinin en yüksek pazar payına ulaştık. Bu, basit bir hesapla her 20 hava kargodan birini taşıdığımız anlamına geliyor" dedi.

Ares Logistics'ten Paris'e ofis yatırımı

Ares Logistics, 2024 yılında Fransa'daki yatırımlarına hız verdi. Küresel büyüme stratejisi kapsamında İspanya ve Romanya'da stratejik yapılanmaya giden şirket, Fransa'da gerçekleştirdiği yeni ofis yatırımıyla yakaladığı bu ivmeyi sürdürüyor. Ares Logistics Kurucu Ortağı Engin Kırca, Fransa'daki operasyonlarını genişletmek amacıyla Paris'te yeni ofis açtıklarını belirtti. Bu ofisle daha fazla müşteriye ulaşmayı hedeflediklerini ifade eden Kırca, "Halihazırda Paris'te bulunan depomuzun yanı sıra, bu ülkedeki araç

yapılanmamızı güçlendireceğiz. Fransa plakalı özmal araçlarımızı da hizmete almayı planlıyoruz. Bu sayede ihracatçı ve ithalatçı-larımıza daha verimli çözümler sunabileceğiz" dedi. Türkiye-Fransa hattında ağırlıklı olarak Ro-Ro ile taşımacılık yaptıklarını dile getiren Kırca, "Ro-Ro taşımalarımızın ilk varış noktası, Fransa'nın Sete limanı oluyor. Buradan İspanya, Portekiz ve diğer Avrupa ülkeleri ile Fas'a ulaşıyoruz. Farklı tipteki ekipmanlarımızla birçok sektörden yükü güvenle taşıyabiliyoruz. Ekipman havuzumuzda Tenteli Römork (crainable), Kapalı Kasa Askılı Dorse, Frigo (Isı Kontrol-lü Dorse) ve Swap Body gibi seçeneklerimiz bulunuyor" değerlendirmesinde bulundu. Kırca, bu yıl Fransa ile birlikte farklı Avrupa ülkelerindeki yapılanmalarını genişleteceklerini ve yatırımlarını artıracıklarını da sözlerine ekledi.



DHL Global Forwarding'in Satış ve Pazarlama Direktörü Melike Varul oldu

DHL'in uzman taşımacılık kolu DHL Global Forwarding'te Satış ve Pazarlama Direktörlüğü koluna Melike Varul oturdu. Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik İşletmeleri Yönetimi Bölümü'nden mezun olan Melike Varul, meslek hayatına 2004 yılında Hava ve Deniz Taşımacılığı İthalat Uzmanı olarak başladı ve 2008 yılına kadar bu görevi sürdürdü. 2008 yılında DHL Global Forwarding bünyesine Saha Satış Uzmanı olarak katılan Varul, ardından Avrupa Hat Geliştirme Müdürü, İç Satış ve Satış Destek Müdürü ve son olarak da Türkiye Saha Satış Müdürü rollerini üstlenerek şirketin ticari faaliyetlerine önemli katkılarda bulundu. 2023 yılında Koç Üniversitesi'nde Mini MBA eğitimini tamamlayan Varul, şirket içinde düzenlenen Certified International Forwarder (CIF) programı kapsamındaki eğitimlik görevini de halen sürdürüyor. Kariyeri boyunca lojistik sektörünün farklı kademelerinde yer alan Varul'un güçlü bir mesleki deneyimi bulunuyor.

MARS HAVA VE DENİZ KARGO'DAN YURT İÇİ KONTEYNER TAŞIMACILIĞI HİZMETİ

Mars Hava ve Deniz Kargo, havayolu ve denizyolu taşımacılığında sunduğu hizmetleri geliştirmeye yurt içi konteyner taşımacılığı ile devam ediyor. 1 sene boyunca süren altyapı hazırladığından sonra müşterilerine hava ve deniz limanlarından ara taşıma hizmeti vermeye başlayan Mars Hava ve Deniz Kargo, ayda 400 sefer yapıyor. Şu anda ayda 400 sefer yaptıklarını belirten Mars Hava ve Deniz Kargo CEO'su Selmin Kahraman, konteyner taşımacılığı kapsamında verilen hizmetleri şu şekilde sıraladı: "Bu hizmet kapsamında, uluslararası taşımacılığı bizimle gerçekleştiren veya yurt dışı ayağını farklı bir lojistik firması ile çözen bütün müşterilerimize full konteyner iç taşıma, açık yük iç taşıma, teminatlı konteyner taşıma, konteyner



depolama ve elleçleme, özel ekipman gerektiren konteyner iç taşıması, depo - demiryolu bağlantılı konteyner aktarma, limanlardan parsiyel iç taşıma, konteyner içi bağlama, sabitleme, paletleme ve konteyner içi katma değerli hizmetleri sunuyoruz." Yurt içi konteyner taşıma hizmetiyle müşterilerin süreçlerini kolaylaştırdıklarını ve hızlandırdıklarını söyleyen Selmin Kahraman, "Uluslararası taşımacılık ile yurt içi konteyner taşımacılığını birleştirerek müşterimizin nakliye süreçlerini konsolide etmiş oluyoruz. Yurt içindeki taşımaları kendi filomuz ile yürütüyoruz ve böylelikle müşterilerimiz yurt dışı ve yurt içi için ayrı ayrı tedarikçilerle çalışmak zorunda kalmıyor, süreçleri daha kolay takip ve kontrol edebiliyor" dedi.



just in time

Cargo



Solmaz, 'dijital sanata' adım attı

Türkiye'nin entegre lojistik hizmetler sunan alanında öncü şirketlerinden Solmaz, teknoloji alanında yeni bir adım attı. Ortağı olduğu teknoloji şirketi POP ve Solmaz Genius'ın ortak projesi ile lojistik sektörünü teknolojiyle harmanlayan şirket, 45. yılı nedeniyle NFT koleksiyonu yarattı. 3000 adet ve özgün olarak tasarlanan NFT koleksiyonunun bir kısmını Hadımköy'deki lojistik merkezinde sergilediklerini belirten Solmaz Yönetim Direktörü Billur Barlın "Teknolojiye önem veren bir şirketiz. Yeni teknolojiler içinde blockchain ilgi çeken bir ürün. Biz kurumsal değerlerimiz ve yaptığımız işle ilişkilendirdiğimiz 45 farklı NFT koleksiyonu oluşturduk. Amacımız blockchain teknolojisini farklı bir konseptte kullanarak 45. sene kutlamamızı görselleştirmek ve gelecek nesillere onlara yakışır bir değer bırakmaktır. Bu yüzden blockchain ve NFT'nin kullandığımız yeni teknolojiler içerisinde yer almasını ve inovatif yönümüzü bu sefer sanatsal olarak ortaya çıkarmasını istedik" dedi. Barlın, tekno-



loji şirketi POP'un desteği ile hazırladıkları NFT Koleksiyonu'nun özel koleksiyonu için sanatçı Mehmet Sinan Kuran ile çalıştıklarını belirtti. Solmaz Genius projesini ayrı bir şirket haline geldiğini belirten Barlın, "Solmaz Genius'un fikir babası babam Asım Barlın; bu fikri geliştirmeye de Solmaz İnovasyon Merkezi'nde başladık. Solmaz Genius yapay zeka kullanarak, GTİP tahminlemesi yaparak firmaların dış ticarete ilişkin karar alma mekanizmalarını destekleyen bir ürün. Türkiye, Avrupa ve Amerika'da onaylı patentli bulunuyor" dedi.



Borusan Lojistik eTA Platformu'nu yapay zekayla güçlendirdi

Borusan Lojistik'in yenilikçi platformu eTA (Elektronik Taşımacılık Ağı), yapay zekanın desteğiyle iş süreçlerini daha verimli hale getiriyor. eTA, yapay zeka destekli teknolojisi sayesinde, yük sahiplerinin ihtiyaç duydukları araçları çok daha hızlı ve uygun fiyatlı bir şekilde bulmalarına imkan tanıyor. eTA web sitesi, kurulan yapay zeka uygulaması ile entegre bir şekilde çalışıyor. eTA web sitesi üzerinden, navlun fiyatlaması yapılmak istenen rotalar yapay zeka tarafından tanımlanıyor. Bu rotalar için yük bilgileriyle birlikte açılan siparişlerin navlun fiyatı, saniyeler içerisinde yapay zeka tarafından hesaplanıyor. Siparişlerin detay ekranlarında ve spot teklif taleplerinde yapay zekayla hesaplanmış fiyatı eğer geçmişte bulunuyor ise, kullanıcılara bilgi olarak gösteriliyor. Araç atama ekranlarında da navlun fiyatının yanında, bu hesaplamanın yapay zeka tarafından yapıldığı bilgisi yine kullanıcıların bilgilendirme amaçlı gösteriliyor. Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürü Serdar Erçal konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarma hedefiyle teknolojiyi ve yapay zekayı aktif kullanarak, iş süreçlerimizi optimize ediyoruz. eTA Platformumuz sayesinde aylık 40 bin seferlik kapasiteye ve 81 ilin hepsine hizmet vererek müşterilerimizle birlikte büyümemizi sürdürüyoruz." Borusan Lojistik Bilgi Teknolojileri & Arge Genel Müdür Yardımcısı Reha Argaç ise "Bu aşamada yapay zekadan aldığımız destek ile saniyeler içinde müşterilerimize navlun fiyat bilgilerini iletiyoruz. Borusan Lojistik olarak çalışmalarımızı daha verimli kılmak için teknolojiyi iş akışımıza entegre etmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.

Eyüp Lojistik'ten otel konseptinde depolama çözümü

Eyüp Lojistik 'Depootel' konseptiyle, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerine özel hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. Depootel çözümleriyle müşterilerine 1 metrekareden 100 bin metrekareye, 1 paletten 100 bin palete dek esnek depolama hizmetleri ve kişiye özel depo tasarımı imkanları sunuyor. Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, stoklarını ve hammaddelerini depolayacak yeterli alanı bulunmayan firmalara çözüm sağladıklarını belirterek, bu ürünleri talebe göre; günlük, haftalık, yıllık

olarak depoladıklarını, indirme yükleme, paketleme ve elleçleme, iç nakliye araç temini bunun yanında, stok sayımı da yaparak, müşterilerin işlerini kolaylaştırdıklarının altını çizdi. Bartık, "Depootel konseptimiz tıpkı bir otel gibi hizmet veriyor. Burada belirleyici olan unsur; ürün sayısı, metrekare ve süre. Hizmeti tamamen müşterimiz belirliyor. Örneğin ürünlerinin taşınmasını, paketlenmesini, barkodlanma, üretim/son kullanma tarihi kontrolü, etiketleme, yeniden ambalajlama, koli birleştirme, montaj, paletleme/palet bozma gibi spesifik işler müşterilerimize talep edilebiliyor, sonrasında bu hizmetleri tamamen biz yapıyoruz. Bunun yanında depolanan ürünlerin ne kadarını satmak istediklerini belirttiklerinde ise, ürünlerinin stok sayımlarını yaparak kendilerine bilgi veriyoruz. Depolarımız 24 saat güvenlik personeli ve kapalı devre güvenlik kameraları ile kontrol ve kayıt ediliyor. Depootel'e ilginin her geçen gün arttığını memnuniyetle görüyoruz" diye konuştu



CAPELLA LOGISTICS KOZMETİK İHRACATI TAŞIMALARINI %15 ARTIRDI

2024 Ocak-Mayıs döneminde de 1 milyar 217 milyar dolarla rekor serisini sürdüren kozmetik ihracatı, lojistik şirketlerinin de yüzünü güldürdü. Capella Logistics de yılın ilk yarısında kozmetik sektörüne yönelik ihracat taşıma sayılarını yüzde 15 artırdı. Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında lojistik hizmetler sunan şirketin CEO'su Aytaç Aykanat, kara yolunun yanı sıra intermodal, deniz yolu ve hava yolu taşımacılığı ile kozmetik sektörüne farklı seçenekler sunduklarını vurguladı. Aykanat, demir yolu ve Ro-Ro bağlantılı intermodal servisleriyle hem vize sorununun etkilerini minimize ederek teslimatta gecikmelerin önüne geçtiklerini hem de maliyet etkin çözümlerle müşterilerine rekabet avantajı sağladıklarını anlattı. Kozmetik ürünlerin temizlik, güzellik ve makyaj malzemeleri gibi yanıcı ve patlayıcı maddeleri de içeren geniş

bir yelpazeyi kapsadığını hatırlatan Aykanat, farklı türlerdeki bu ürünleri, parsiyel ve komple servisleriyle hasarsız teslim ettiklerini belirtti. Aykanat, kalite ve güvenliğin korunması için kozmetik ürünlerin taşıma ve depolama süreçlerinin büyük önem arz ettiğini de dile getirdi. Kozmetik ürünlerin nemli ortamlardan uzak tutulması ve sık sık nem kontrolünün yapılması gerektiğini anlatan Aykanat, "Yükleme ve boşaltma işlemlerine de azami özen gösterilmeli. Aksi takdirde ürün kaybının önüne geçilemez" dedi. Aykanat, depolama sırasında ise temiz, kuru, havadar ve gün ışığından uzak ortamların seçilmesi, ürünlerin raflar üzerinde düzenli şekilde istiflenmesi, ağır ürünlerin alt raflara, hafif ürünlerin üst raflara yerleştirilmesi gibi kurallara işaret etti.





ÇİFT KATLI OTOMOBİL TAŞIYICI ÜRETİMİ

KAMYON TAŞIYICI ÜRETİMİ



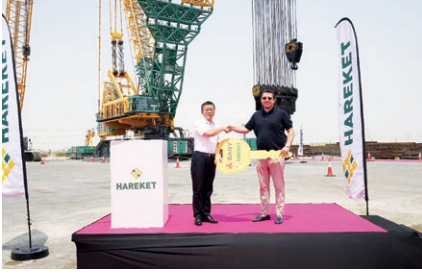
EN İYİSİNİ BİZ YAPARIZ!
ÇÜNKÜ OTOMOTİV TAŞIMACILIĞI
BİZİM İŞİMİZ...



Hareket'ten 2200 tonluk dev paletli vinç yatırımı

Hareket, 2200 ton kapasiteli paletli vinç yatırımıyla mega projelerdeki kaldırma operasyonlarına yeni bir boyut kazandı. 2200 tonluk vinç, tam konfigürasyon kurulduğunda 216 metre boyutuna ulaşıyor. Vincin parçaları demonte halde bir yerden bir yere yaklaşık 150 adet nakliye aracı ile taşınabiliyor. Bu büyüklük ve yüksek kaldırma kapasitesine sahip paletli vinç, sektörel olarak son derece

dikkat çekici ve mega projeler açısından kilit ekipman özelliği taşıyor. Yapılan yatırımın artık projeler ile hayat bulacağını belirten Hareket Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Abdullah Altunkum, şunları ifade etti: "Mega projelerde yer almak ve mühendislik hizmetlerimizi daha etkin kullanabilmek için bu önemli adımı atmaktan gurur duyuyoruz. Gelecek yatırım planlarımız arasında yer alan ikinci bir 2200 ton kapasiteli vinç ile toplamda 4000 ton kaldırma kapasitesine sahip olmayı hedefliyoruz. Bu sayede, ekipman parkımızın çeşitliliğini daha da artırarak, mühendislik ekibimizin birçok yeni başarı hikayesi yazacağına inanıyorum. Bu yatırımı yapmamızın nedeni, Hareket'in küresel varlığını genişletmek, uluslararası arenadaki projelerde etkinliğimizi artırmak ve Orta Doğu'da planlanan projelerde bu kapasitede bir vinç ihtiyacı duyulduğunu görmemizdir. Gelişmiş filomuzla ve uzman ekibimizle başarılarımızı çoğaltacağımıza inancımız tam."



CILT Türkiye gençlerin vizyonunu genişletiyor

Piri Reis Üniversitesi ve The Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT) Türkiye arasında 1 Ağustos 2024 tarihinde CILT Vizyon dersi Ortak Eğitim Modeli İşbirliği Protokolü yenilendi. Protokol kapsamında; gelecek akademik dönem CILT Vizyon dersi kodlu seçmeli ders açarak, 14 hafta boyunca CILT Türkiye'nin bireysel ve kurumsal üyelerinin anlatımıyla öğrencilerin bilgisi, iş yaşamının dinamiklerini, uygulamaları sektör temsilcilerinin bizzat kendilerinden dinleme, edinme olanağı sağlanması amaçlandı. Piri Reis Üniversitesi Prof. Dr. Nafiz Arıca, "Markalı vizyon derslerimizin etkisi ile öğrencilerimiz, inovatif bakış açıları geliştirerek sektöre başarılı bir geçiş yapmaktadır. Bu kapsamda, CILT Türkiye'nin benimsemiş olduğu vizyon ve misyonun, üniversitemizin hedefleri ve öğrencilerimizin gelişimi açısından büyük bir değer taşıdığını vurgulamak isterim. İş birliğimizin, gelecekte de öğrencilerimizin kariyerlerine önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum" dedi. CILT Türkiye Başkanı Berna Akyıldız; "İş birliğimiz kapsamında gençlerimizin ufkunu ve vizyonunu açmayı hedefliyoruz ve onları küresel lojistik dünyasına hazırlamayı hedefliyoruz. Sektörün geniş ekosistemindeki tüm alanlarda en yüksek temsil ile ilerleyen CILT Türkiye'nin değerli üyelerinin anlattığı Vizyon derslerinin gençlerimize katkısının çok değerli olduğunu düşünüyoruz" dedi.

Horoz Lojistik'ten Çerkezköy'e depo yatırımı

Horoz Lojistik, Çerkezköy'de inşa ettiği 46.500 metre-kare alana sahip deposunda, e-ticaret depoculuğu, geleneksel depoculuk ve katma değerli hizmetler sunacak. Horoz Lojistik tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yapılan bildirimde, şirketin, entegre lojistik faaliyetlerini geliştirmek amacı ile Tekirdağ/Çerkezköy'deki Kapaklı Organize sanayi bölgesi yakınlarında, 46 bin 500 metrekare ve 4 holden oluşan kiralık depo inşa ettirdiği belirtildi. Açıklamada şu bilgilere yer verildi: "2023 yılı sonu itibarıyla 10 bin 624 m2 olan 1. holü, 2024'ün mayıs ayında ise 11 bin 730 m2'den oluşan 2. holü teslim alınmış olan de-



ponun kalan 3. ve 4. holleri ise bugün itibarıyla teslim alınmıştır. 3. ve 4. hollerde, zeminde 4 bin 477 m2 ve asma katlarda 2 bin 959 m2 olmak üzere toplam 7 bin 436 m2 alan da yapısal düzenleme işlemleri nedeni ile ileri bir tarihte teslim alınacaktır. Şirketimiz, 4. holde tam otomasyonlu e-ticaret depoculuğu makine parkurlarının montaj işlemlerini planlı bir şekilde devam ettirmektedir. İlgili alanda kurulumu devam eden otomasyon sistemlerinin de tamamlanması ile birlikte e-ticaret depo hizmetleri faaliyetinin 2024 yılı içerisinde tam kapasite ile çalışması planlanmaktadır. Tesisin tüm unsurları ile birlikte çalışmaya başlaması neticesinde, 436.921.105 TL yıllık ciro üreteceği değerlendirilmektedir."

KARINCA LOJİSTİK'TE ÜST DÜZEY GÖREV DEĞİŞİKLİĞİ

Karınca Lojistik üst düzey yönetiminde önemli bir değişim yaşandı. Karınca Lojistik'i kuran ve uzun yıllardır Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Genel Müdürlük yapan Hüseyin Göçer, Genel Müdürlük görevi devretti. Genel Müdürlük görevine TATKO'da Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Oğuzhan Aygün getirildi. Hüseyin Göçer tarafından duyurulan açıklamada, şunlar aktarıldı: "Karınca'yı 1986 yılında kurdum ve zamanımın önemli bir bölümünü şirketin Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü olarak geçirdim. Şirketlerin gelişim süreçlerinde doğru zamanlar geldiğinde ve doğru kişilerle karşılaşıldığında bayrak teslimi yapılması gerekir. Ben

de bu zamanın geldiğini düşünüyorum ve bu vesileyle Genel Müdürlük görevimi 12.08.2024 tarihinden itibaren Sayın Oğuzhan Aygün'e teslim etmeye ve görevime yönetim kurulu başkanı olarak devam etmeye karar verdim. Yaklaşık 25 yıldan beri lojistik sektöründe hem uluslararası lojistik şirketleri tarafından hem lojistik şirketlerinden hizmet alan müşteriler tarafında üst düzey yöneticilik yapan Oğuzhan Aygün son olarak TATKO'nun Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktaydı. Oğuzhan beyin KARINCA'yı desteklerinizle daha ileriye taşıyacağına olan inancımı belirtir kendisine yeni görevinde artan başarılar dilerim."





Havayolu Taşımacılığı ile yükselişe geçin!



+90 544 481 07 18

+90 216 660 17 70

contact@logitransport.com

www.logitransport.com





Yerli taze makarna markası yurt dışına açılıyor

2022'de Korhan Şen tarafından kurulan ve kısa sürede büyüyerek **10 şubeye** ulaşan taze makarna markası Yummy Cheese Pasta, global pazara açılma süreçlerini taçlandırmak amacıyla Sapanca'da bir lansman gerçekleştirdi. Lansmanda markanın gelecek planları anlatılırken, kurumsal kimliği ve yeni logosu tanıtıldı.

Kuruldukları günden itibaren markanın temel değerleri arasında kalite, lezzet ve müşteri memnuniyetini ön planda tutmayı amaçladıklarını dile getiren Yummy Cheese Pasta Kurucusu Korhan Şen, "Lansmanımızda tanıtımını yaptığımız yeni logomuz, modern ve şık tasarımıyla markamızın vizyonunu yansıtıyor. Düzenlediğimiz lansman markamızın gelişim sürecini ve gelecekteki hedeflerini paylaşmak için de önemli bir platform oldu. Ulusal pazarda sergilediğimiz iddialı duruşumuzu global pazarda da hedefliyoruz" dedi.

Türkiye'deki büyüme stratejisi kapsamında yeni şubelerinin Ankara, Erzincan, Sivas ve Tokat'ta açılacağını duyuran Yummy Cheese Pasta Kurucusu Korhan Şen, "Açılacak yeni şubelerle, markamızın lezzetini daha geniş kitlelere ulaştırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca, yurt dışına açılma planlarımız doğrultusunda Irak, İran ve ABD'de master franchise anlaşmaları imzaladık. Global pazarda da yerimizi alarak lezzetimizi dünyanın dört bir yanına taşımayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Korhan Şen sözlerini şu şekilde tamamladı: "Müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak lezzetli ve yenilikçi ürünler sunmaya devam edeceğiz. Yeni logo ve kurumsal kimliğimizle hem yerel hem de global pazarda büyümeye ve markamızı daha geniş kitlelere ulaştırmaya kararlıyız. Gelecek dönemde, Ar-Ge çalışmalarımıza hız vererek, müşterilerimize her zaman en iyi ürünleri sunmayı hedefliyoruz. Markamızın başarı hikayesi, yenilikçi vizyonu ve güçlü değerleriyle devam edecek. Etkinliğimize katılan tüm misafirlerimize ve destek veren herkese teşekkür ederiz. Bu özel günümüzde yanımızda olan tüm dostlarımıza ve iş ortaklarımıza minnettarız."



Orka Holding ABD ve Hollanda'da mağaza açacak

Orka Holding'in markalarından Damat Tween ABD'de, D'S damat ise Hollanda'da yeni mağaza açmaya hazırlanıyor. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, Suudi Arabistan, Sırbistan, Karadağ, Bosna, Kırgızistan, Kuveyt, Katar ve Bulgaristan'da yeni mağazalar için görüşmelerin sürdüğünü söyledi.

Orka Holding, geleneksel yurt dışı bayi toplantısında **65 ülkeden** gelen iş ortaklarını İstanbul'da ağırladı. Holding, yurt dışı bayi toplantısında aralarında İtalya, İspanya, Rusya, Özbekistan ve Dubai'nin de olduğu ülkelerden gelen iş ortakları için Damat Tween ve D'S damat 2025 ilkbahar/Yaz koleksiyonlarını sergiledi. Toplantıda konuşan Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, her sene yurt dışı iş ortaklarının Damat Tween ve D'S damat tasarımlarına büyük ilgi göstermesinin, dünya modasında lüks erkek giyimdeki başarılarını kanıtladığını belirtti. Orakçioğlu, en yeni trendler eşliğinde konfor ve zamansız şıklık sunan koleksiyonlarının 2025 ilkbahar/Yaz sezonuna şimdiden damga vurduğunu ifade etti.

Bayi toplantısında hedefledikleri üzere yeni anlaşmalar yaptıklarının altını çizen Orakçioğlu "Sonbaharda ABD'nin güçlü ticaret merkezlerinden Atlanta'da ilk Damat Tween mağazamızı açacağız, temmuz sonunda da Amsterdam'da D'S damat mağazamızı açıyoruz. Suudi Arabistan, Sırbistan, Karadağ, Bosna, Kırgızistan, Kuveyt, Katar ve Bulgaristan'da yeni mağazalarımız için de görüşmelerimiz devam ediyor" açıklamasında bulundu.



Akpa Kimya globalde yerelleşerek büyüyecek

Tekirdağ Muratlı'daki fabrikasıyla Avrupa'nın tek çatı altındaki en büyük üretim tesislerinden birine sahip olan Akpa Kimya, birçok endüstri kolunda ara mamul olarak kullanılan organik peroksit, başlatıcı, hızlandırıcı ve boya kurutucular üretiyor.

75'ten fazla ülkeye ihracat yapan şirket, küresel pazarda ilk beşte yer alıyor. Ürün yelpazesini her geçen gün geliştiren, pazara yüksek kaliteli ürünler sunan Akpa Kimya, dünya çapında Türk markaları oluşturma hedefiyle yürütülen Turquality Destek Programı'na kabul edildi.

Konuya ilişkin açıklama yapan Akpa Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Darcan, "27 yıl önce temellerini attığımız Akpa Kimya, bugün dünyanın **75'ten fazla** ülkesine ihracat yapan, kimya alanında sektörünün öncü markası konumunda. Yurt içinde ve dışında yaptığımız yatırımlarla hem ülkemize hem de bulunduğumuz ülkelere istihdam sağlıyoruz. Geliştirdiğimiz ürünlerimizle yaşamın her alanında insanların hayatlarını kolaylaştıracak ürünler üretilmesine yardımcı olmaya devam ediyor. Turquality Destek Programı'na kabul edilerek dünya markası olma yolunda attığımız adımlara bugün bir yenisini daha ekledik. Turquality Destek Programı'na kabul edilmemiz, kaliteli ürünlerimiz, müşteriye özel üretim yapabilmemiz, üstün hizmet anlayışımız, üst seviyede tuttuğumuz iş süreçlerimiz, dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlar ve yenilikleri yakından takip ederek hayata geçirmemiz etkili oldu. Önümüzdeki dönemde globalde yerel olmak düşüncemize yurt dışında daha aktif bir şekilde rol alarak dünya markası olma sürecimizi hızlandıracaktır" şeklinde konuştu.



EN HAFİF, EN GÜÇLÜ, EN VERİMLİ 'TIRSAN BUZ FRİGO' SOĞUK ZİNCİRİN ZİRVESİ

Tırsan Buz Frigo, eşsiz izolasyonlu üst yapısı, güçlendirilmiş şasisi, en güçlü taban yapısı ve yüksek dayanıklılığıyla tüm opsiyon donanımları dahil 7.490 kg ağırlık ile pazardaki en hafif araçtır.

Dünyanın en yüksek izolasyon standardı GRP (Cam Takviyeli Poliester) poliüretan panellerle üretilen Tırsan Buz Frigo, K-Değeri 0,31 W/m²K ile senede 1000 litre yakıt tasarrufu sağlamaktadır.

Tırsan Buz Frigo'nun en sağlam şasisi de daha ileri seviye geliştirildi. Tırsan ödüllü Ar-Ge merkezinde 1 milyon km yol ve off-road testlerinde sağlamlığı ve uzun ömrü tescillenmiştir.

Tırsan Buz Frigo, ATP, FRC ve Pharma sertifikalarına sahiptir. Araç, Code XL ve ADR'ye uyumludur.

Tırsan Buz Frigo ailesi ile şimdi tanışın, operasyonlarınızı zirveye çıkarın.



→ Broekman Lojistik, Türkiye’de ofis açtı

Hollanda merkezli taşımacılık şirketi Broekman Lojistik, global büyüme hedefleri doğrultusunda Türkiye’deki ilk ofisini İstanbul’da açtı. Broekman Lojistik ve Taşımacılık A.Ş., Türkiye’ye lojistik sektörünün deneyimli isimlerinden olan ve aynı zamanda Kenya Cumhuriyeti İstanbul Fahri Konsolosluğu görevini icra eden Abdullah Yeşil’i atadı.

Şirketin Türkiye ofisi açılışına Broekman Logistics CEO’su Rik Pek, Uluslararası Nakliye Direktörü Martijn Tasma, Stratejik Uygulama Müdürü Marc Althusius ve Broekman Türkiye Genel Müdürü Abdullah Yeşil katıldı.

Broekman Lojistik CEO’su Rik Pek, Türkiye’deki ilk ofisin stratejik önemi vurgu yaparak, “İstanbul ofisimizin açılış Broekman Lojistik için önemli bir kilometre taşıdır. Bu strateji ile makine, endüstri ve kimya sektörlerindeki varlığımızı güçlendirme stratejimiz ile uyum gösteriyor. Türkiye’deki varlığımız Avrupa, Ortadoğu ve Asya’da gelişmiş lojistik verimlilikleri ve daha fazla pazar bağlantısı için bir katalizör görevi görecek. Türkiye aynı zamanda, Hindistan-Avrupa koridorunda kritik bir rol oynuyor” diye konuştu.



Uluslararası Taşımacılık ve Nakliye Direktörü Martijn Tasma Türkiye açılışına dair “Türkiye ofisi bizi Türkiye’deki müşterilerimize daha da yaklaştırıyor. Bu yeni ofis, pazarın ihtiyaçlarına göre müşterilerimize özelleştirilmiş üst düzey lojistik hizmetleri ve çözümleri sunmamızı sağlayacak” dedi.

Broekman Türkiye Genel Müdürü

Abdullah Yeşil ise “İstanbul’daki yeni ofisimiz şirketin temel değerleri olan güvenilirlik, verimlilik ve müşteri odaklılığına bağlı kalacak. Bölge pazarına hakim deneyimli yerel profesyonellerden oluşan bir ekip, Türkiye ve ötesindeki müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için benzersiz lojistik çözümler sunmaya hazır” açıklamasını yaptı.

→ DHL ve Google, sürdürülebilir havacılıkta güçlerini birleştiriyor

Dünyanın lider lojistik şirketi DHL ve dünyanın en büyük teknoloji şirketlerinden Google, Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (SAF) kullanan DHL Express GoGreen Plus hizmetinden yararlanmak üzere iş birliği yaptıklarını duyurdu. Google’ın hava kargo taşımacılığında mevcut karbonsuzlaştırma teknolojilerini teşvik etme çalışmalarının bir parçası olan bu girişim, Google’ın Cihazlar ve Hizmetler iş birimindeki cihazlarının Amerika, Asya ve Avrupa kıtalarında

ekspres olarak taşınmasını içeriyor. Bu iş birliği, Haziran-Eylül 2023 arasında gerçekleştirilen başarılı bir pilot projenin ardından kalıcı hale getirildi.

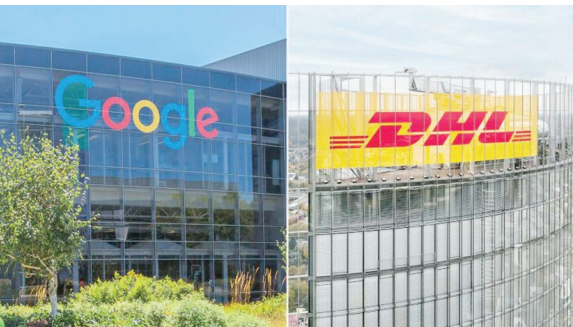
DHL Express CEO’su John Pearson, “SAF’ı uluslararası ağımda kullanarak, uzun süredir iş ortağımız olan Google’a, GoGreen Plus hizmetini sunmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu anlaşmanın ve Google’ın anlamlı yatırımının, başka şirketleri de aynı inisiyatif almaya ve sürdürülebilir havacılık yakıtının kullanıldığı düşük emisyonlu ulaşım hizmetlerine geçişi sağlamaya teşvik edeceğine inanıyoruz” dedi.

Google Küresel Taşımacılık Direktörü Omar Molina konuyla ilgili şunları söyledi: “Google olarak 2030 yılına kadar faaliyetlerimiz ve değer zincirimiz genelinde net sıfır emisyonla ulaşmaya yönelik bir hedef belirledik. Google cihazların dünyanın dört bir yanına taşıma şeklimizi optimize etmek, bu yolculuğun önemli bir parçası. Bu nedenle, net sıfır tutkumuzu paylaşan DHL gibi

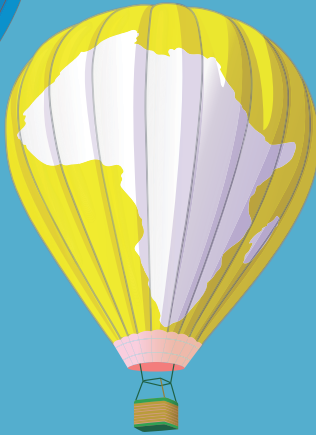
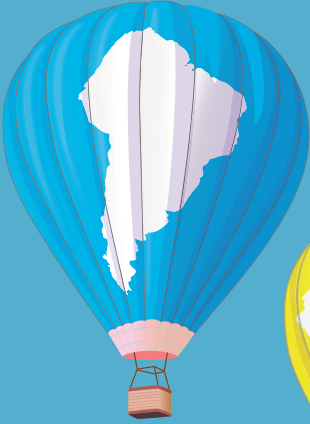
ortaklarla iş birliği yapmaktan heyecan duyuyoruz. SAF programı da bu doğrultuda atılan büyük bir adım.”

Google ve DHL Express arasındaki iş birliği, Nisan 2023’te düzenlenen DHL Sürdürülebilir Lojistik Dönemi Küresel Zirvesi sırasında başladı. Zirvedeki konuşmalardan ilham alan Google, dört aylık bir pilot projeyi hayata geçirerek SAF kullanımını test etti. Pilot projenin başarısı, Google’ın DHL Express ile uzun vadeli iş birliği yapma kararını güçlendirdi.

DHL Express, 2023 yılında başlattığı GoGreen Plus hizmeti ile müşterilerinin gönderileriyle ilişkili CO2e emisyonlarını SAF kullanarak azaltmayı hedefliyor. Bu hizmet, BP, Neste ve World Energy gibi büyük enerji şirketleriyle yapılan anlaşmalarla destekleniyor. DHL Group, 2050 yılına kadar net sıfır emisyonla ulaşma hedefiyle, sürdürülebilir hava taşımacılığı çözümlerine büyük önem veriyor.



**BEYOND
EXPECTATIONS**



20-22 Kasım 2024

**Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi
İstanbul**

» www.logitrans.istanbul

logitrans
TÜRKİYE

international transport
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarçılık Ltd. Şti.

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



BİLGEHAN ENGİN

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

Lojistik Perspektif

OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE ÇOK AŞAMALI SÜRECİN İYİ YÖNETİLMESİ GEREKİYOR

Otomotiv lojistiğini, üretimi tamamlanmış otomobillerin ve yedek parçaların lojistiğini kapsayan bir sektör ya da sıfır ve ikinci el araçlar, yedek parçalar ve diğer otomotiv ürünlerinin bir yerden başka bir yere taşınma işlemi olarak ifade edebiliriz. Ülkemizde otomotiv sektörü, üretim içindeki payı ve ekonomik katkı oranı değerlendirildiğinde, imalat sanayi içinde önde gelen sektörler arasında yer alıyor. Çok aşamalı ve karmaşık bir lojistik operasyon gerektiren bu taşımacılık türünde güvenli, zamanında ve hasarsız teslimat ön plana çıkıyor. Denizyolu, karayolu, demiryolu veya havayolu taşımacılığı ile yapılan nakliye işlemlerinde de otomotiv sektörü çoğu dönem ihracatımızda önemli bir hacme sahip.

Geçtiğimiz mayıs ayı, ülkemizin lokomotif sektörlerinden birisi olarak nitelendirebileceğimiz otomotiv endüstrisinin 3,2 milyar dolar ile en yüksek ihracat yaptığı ay oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2024 yılının ilk üç ayında yüzde 16 pay ile sektörel ihracat sıralamasında birinci sırada yer aldı.

Otomotiv Sanayi Derneği'ne ait son veriler incelendiğinde ise, 2024 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam üretim yüzde 4 azalırken otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine paralel seviyede gerçekleşti. Bu dönemde, toplam üretim 707 bin 67 adet, otomobil üretimi ise 460 bin 743 adet düzeyinde gerçekleşti. 2024 yılı Ocak-Haziran döneminde toplam pazar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artarak 600 bin 948 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde otomobil pazarı ise yüzde 7 oranında arttı ve 462 bin 955 adet olarak gerçekleşti.

2024 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 3 oranında, otomobil ihracatı ise yüzde 2 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 493 bin 527 adet, otomobil ihracatı ise 320 bin 637 adet düzeyinde gerçekleşti. 2024 yılı Ocak-Haziran döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı Dolar bazında paralel seviyede gerçekleşirken, euro bazında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1 azaldı.

Bu dönemde toplam otomotiv ihracatı 17,6 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 4 azalarak

5,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 4 azalarak 4,8 milyar euro seviyesinde gerçekleşti. İstihdam ve ihracattaki önemli payı göz önüne alındığında otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu karmaşık lojistik süreçlerin doğru yönetilmesi tüm tedarik zincirinin verimliliği açısından vazgeçilmez bir unsur. Lojistik hizmetlerin etkin bir şekilde planlanması ve yönetilmesi sektörün lojistik ihtiyaçları açısından son derece önem taşıyor.

Ülkemizin otomotiv endüstrisinin rekabetçiliğinin artırılmasında lojistik avantajlarımızın üstünlük sağlayacak nitelikte değerlendirilmesi gerekiyor. Genç ve yetişmiş iş gücü açısından otomotiv endüstrisinin yatırımları için ülkemiz cazibesini korurken bu avantajların taşıma, depolama, dağıtım ve gümrükleme süreçlerinin optimizasyonu ile en üst seviyeye çıkarılması mümkün.

Otomotiv endüstrisinde bitmiş araçların ve yedek parçaların talep edilen zamanda ve hasarsız teslimi, lojistik süreçlerde göz önünde bulundurulacak en önemli kısıtlardan bir tanesi. Avrupa menşeli markaların yanı sıra son dönemde uzakdoğu menşeli firmaların da Türkiye'yi üretim üssü olarak tercih etmelerinde, ülkemizin bu konulardaki sunduğu avantajların da etkili olduğunu söylememiz mümkün. Uzakdoğulu otomotiv firmaları Türkiye'yi bir üretim üssü olarak tercih ederken ülkemizin özellikle Avrupa pazarı için güvenilir bir tedarik ortağı oluşu da etkilidir.

Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminin ayrılmaz parçaları arasında depo ve dağıtım merkezleri yer alıyor. Otomotiv sektöründeki çok aşamalı sürecin takibinde de depo takip sistemlerine ve uygun depoların tasarımına ihtiyaç duyuluyor. Dijitalleşme ile birlikte bu alanda pek çok yenilik ve gelişme yaşanıyor. İyi tasarlanan bir depolama süreci işletmelerin işlerini basitleştirirken, hizmeti de hızlandırıyor. Teknolojik gelişmelere paralel olarak depolar daha verimli ve etkin kullanıldığında zaman tasarrufu elde edilerek rekabette öne geçilebiliyor. Bu sayede envanter masrafları azalırken, dijital ortamda stok takibi yapmak da kolaylaşıyor. Sağladığı kolaylık ve pek çok avantajla dönüşümü zorunlu kılan dijitalleşme lojistik sektöründe her geçen gün daha fazla ön plana çıkıyor ve otomotiv lojistiğinde rekabetçi hizmetlerin sunulmasında da dijitalleşme büyük rol oynuyor.

A gate of logistics opening from Türkiye to the world



www.logisticsinturkiye.com



What do you need in Türkiye?

- freight from/to Türkiye
- warehouses
- logistics partners
- companies in various services
- news ● interviews ● reports



find all on

www.logisticsinturkiye.com



contact: cemk@esmyayincilik.com.tr



ONUR K UC KAKDERE

Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Geleceğimizdir

OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ ROLÜ VE GELECEĞİ

Günümüzde, otomobil üretmek için yaklaşık 30.000 parçaya ihtiyaç duyulmaktadır. Otomotiv sektörü, dünyayı adeta küresel bir köy haline getirerek, bir aracın imalatında ihtiyaç duyulan parçaların birçok farklı ülkeden tedarik edilmesini ve üretilen araçların dünyanın dört bir yanına sevk edilmesini sağlamaktadır. Bu küresel tedarik zincirinin kesintisiz işlemesi için üretim tesisleri 7/24 faaliyet gösteren yapısı nedeniyle yedek parça lojistiğini sürekliliği zorunlu kılmaktadır.

Otomotiv endüstrisi, dünya çapında en büyük sektörlerden biri olmasının yanı sıra, yoğun rekabetin yaşandığı bir alan olarak öne çıkmaktadır. Üreticiler, kalite ve kârlılıklarını sürdürülebilmek adına tedarik süreçlerini son derece titizlikle planlamak zorundadırlar. Bu planlama, sadece üretim aşamasını değil, ürünlerin taşınması ve teslim edilmesini de kapsar.

Otomotiv ürünlerinin zamanında, güvenli ve ekonomik bir şekilde taşınması, sektörün sürdürülebilirliği ve rekabetçiliği açısından büyük önem taşır. Bu noktada, demiryolu taşımacılığı, özellikle büyük hacimli ve ağır yüklerin taşınmasında sunduğu avantajlar nedeniyle dikkat çekmektedir.

Demiryolu taşımacılığı, büyük hacimli ürünlerin uzun mesafeler boyunca ekonomik olarak taşınmasını sağlar. Otomotiv sanayisinde, araçlar, yedek parçalar ve hammaddelerin taşınmasında demiryolu kullanımı, karayoluna kıyasla daha düşük maliyetlerle gerçekleşir. Bu durum, üretim maliyetlerini düşürerek, nihai ürünlerin rekabet gücünü artırır.

Ayrıca demiryolu taşımacılığı, çevre dostu bir alternatif sunar. Karbon salınımının düşük olması ve enerji verimliliğinin yüksek olması, özellikle çevresel sürdürülebilirliğe önem veren sektörler için büyük bir avantajdır. Bu çevresel faydalar, demiryolu taşımacılığını sadece ekonomik değil, aynı zamanda etik bir tercih haline getirmektedir.

Otomotiv lojistiğinde bir diğer önemli faktör ise güvenlidir. Demiryolu hatlarının belirli güzergahlara sabit olması, taşınan ürünlerin izlenebilirliğini artırır ve kaçakçılık ya da hırsızlık gibi riskleri minimize eder. Özellikle zamanında teslimatın kritik olduğu otomotiv sektöründe demiryolu taşımacılığı, lojistik süreçlerin planlanmasında ve yönetiminde daha öngörülebilir bir yapı sunar.

Son yıllarda hem ülkemizde hem de dünya genelinde demiryolu altyapısına yapılan yatırımlar hızla artmaktadır. Modern demiryolu ağlarının genişlemesi ve lojistik merkezlerle entegrasyonu, otomotiv sanayisinin de demiryolu taşımacılığına olan ilgisini artırmaktadır. Özellikle demiryolu taşımacılığının deniz ve hava taşımacılığı ile entegre edilmesi, küresel tedarik zincirlerinde kritik bir rol oynamaktadır.

Örneğin, otomotiv sektöründe, araçların montajının ardından farklı ülkelere sevkıyatı, demiryolu ve deniz taşımacılığının bir arada kullanılmasıyla daha verimli hale gelmektedir. Bu kombinasyon, lojistik süreçleri optimize ederek hem maliyetleri düşürmekte hem de çevresel etkileri minimize etmektedir.

Otomotiv sektöründe lojistik süreçlerin verimli, güvenli ve çevre dostu bir şekilde yönetilmesi, sektörün rekabet gücü ve sürdürülebilirliği açısından kritik bir rol oynar. Bu bağlamda, demiryolu taşımacılığı sunduğu ekonomik avantajlar, çevresel sürdürülebilirlik, güvenlik ve güvenilirlik gibi nedenlerle, bu sektörde önemli bir lojistik çözüm olarak öne çıkmaktadır. Gelişen altyapı yatırımları ve entegrasyon olanakları, demiryolu taşımacılığının gelecekte bu sektörlerde daha da yaygınlaşacağını göstermektedir.

Dileğimiz, ülkemizde de otomotiv sanayisinin geliştii üretim bölgelerinin etkin demiryolu-liman bağlantılarının sağlanmasıdır. Bu altyapı yatırımları, özellikle montaj sanayisinin geliştii ülkemize yatırım çekmek açısından da önemli bir adım olacaktır.



SAVE THE DATE

FIATA
WORLD CONGRESS
THE GREAT CONNECTION



 23 - 27 SEPTEMBER, 2024
 PANAMA CITY

DURING **THE EVENT**,
THERE WILL BE:

- BUSINESS AND COMMERCIAL OPPORTUNITIES
- CONFERENCES
- PANEL DISCUSSIONS
- WORKSHOPS
- NETWORKING OPPORTUNITIES
- BRANDVISIBILITY



CONTACT US

 +507-6319-1992  info@fiata2024.com.pa
   @FIATAWORLDCONGRESS2024

CEVA

LOGISTICS

Türkiye inovasyon ve dijital dönüşüm projeleriyle

REKOR KIRDI



Hakan Çetin

Inovasyon ve dijital dönüşüm alanında sağlam bir programa sahip olduklarını vurgulayan CEVA Lojistik Kontrat Lojistiği Operasyonları Kıdemli Başkan Yardımcısı Hakan Çetin, son 5 yılda 100'den fazla farklı inovasyon ve dijital projeyi hayata geçirdiklerini ve bunlardan bazılarıyla global yapılanmaları içerisinde verilen tüm ödülleri alarak bir rekora imza attığını söyledi.

Dünyanın en büyük kontrat lojistiği şirketlerinden CEVA Lojistik, Türkiye'de yaklaşık 650 bin metrekare depolama alanında, 7.000'den fazla çalışanıyla perakende, e-ticaret, tüketici ürünleri, sağlık, teknoloji, tekstil, endüstri, otomotiv gibi çok çeşitli endüstri kollarında müşterilerine özel depolama, nakliye, katma değerli iş ve antrepo süreçlerinde hizmetler sunuyor. Türkiye'nin stratejik konumunun da getirdiği güçle, dünya çapındaki en iyi şirketler tarafından tercih edilen CMA CGM Grup bünyesinde hizmet sunduklarını belirten CEVA Lojistik Kontrat Lojistiği Operasyonları Kıdemli Başkan Yardımcısı Hakan Çetin, "Belirsizliklerin hüküm sürdüğü ve önümüzdeki dönemde değişen pazar koşullarının zorluklarına karşı en büyük kaynağımız olan insan kaynağımız ile operasyonel mükemmellik kültürü ışığında hızlı, esnek ve güvenilir çözümler tasarlamaya devam ediyoruz. Bu başarımızı sürdürülebilir kılacak, büyüme odaklı yönetim anlayışımızı ortaya koyuyoruz" dedi.

Günümüzde teknolojilerdeki yeni yaklaşımların ve iş modellerinin, lojistik alanında sürdürülebilir büyümeye öncülük ettiğini ve küresel ticarette yeni değer zincirleri oluştuğunu vurgulayan Çetin, şöyle sürdürdü: "Sürdürülebilir başarı için CEVA Lojistik Türkiye Kontrat Lojistiği olarak köklü sürekli gelişim/yenilikçilik

kültürümüzü ve sektöre öncülük eden deneyimimizi müşterilerimizle paylaşıyor ve onlara değer katıyoruz. Pazar payımızı artırmanın ötesinde mevcut müşterilerimizin beklentilerinin en üst seviyede karşılanması bizim sahadaki en büyük motivasyonumuz."

'100'DEN FAZLA PROJE HAYATA GEÇİRDİK'

Hakan Çetin, CEVA Lojistik Türkiye Kontrat Lojistiği organizasyonu olarak "Değişim Tsunamisi" olarak tanımladıkları inovasyon ve dijitalleşme alanındaki gelişmeleri yalnızca teknolojik altyapılarıyla değil, bu alanda ortaya koydukları yönetim stratejisiyle de yönettiklerini söyledi. Bu doğrultuda sağlam bir inovasyon ve dijital dönüşüm programına sahip olduklarını ifade eden Çetin, "Tüm operasyonlarımız bu program kapsamında yıllık bazda gelişim hedeflerine sahipler. Operasyonlarımızı, yıl içerisinde 'Operasyonel Mükemmellik' ekibimiz koordinasyonunda yeni fikir, başarı öyküleri, farklı deneyimler, inovatif gelişmeler ve gelecek öngörülerinin paylaşıldığı çalıştay ve seminerlerle destekliyor ve sürekli güncelliyoruz. Bu sayede son 5 yılda 100'den fazla farklı inovasyon ve dijital proje hayata geçirdik; operasyonlar bünyesinde sayıları binlerle ifade edilen Kaizen/Sürekli Gelişim uygulaması tamamladık" dedi.

'ÖDÜL REKORU KIRDIK'

CEVA Lojistik Türkiye Kontrat Lojistiği ekibinin CEVA Lojistik Global yapılanması içerisinde farklı bir yere sahip olduğunu belirten Hakan Çetin, son 5 yıldır geliştirdikleri projelerle grup içerisinde inovasyon ve dijitalleşme alanda verilen tüm ödülleri kesintisiz olarak alarak bir rekora imza attıklarını söyledi. Hakan Çetin, bu projelerin bazıları hakkında şu bilgileri verdi: "Teknoloji ve inovasyona yönelik planlar ve stratejilerimiz kapsamında 2025 yılına kadar tüm tesis ve operasyonlarımızda farklı inovasyon projeleri uygulanacak. CEVA Lojistik dünyasında ilk AGV'yi (Otomatik Yönlendirmeli Ekipman) hayata geçirerek bu uygulamanın birçok farklı CEVA Lojistik ülkesinde yayılmasında öncü olduk. 3 farklı Amazon e-ticaret depomuzda kuruluma aldığımız müşteri memnuniyetini artıran 3 farklı sorter ayrıştırma çözümü, büyük ve ağır ürünlerin taşınması için çalışanlarımızın hayatını kolaylaştıran vakumlu elleçleme ekipmanları, ürünlerin dikeyde taşınmasına imkân tanıyan spiral konveyörler ve çok daha fazlası ile e-ticaret operasyonlarımızda kullanılan sayısız inovasyon projesinin kurulumunu yaptık. E-ticarette güçlü pozisyonumuz gereği inovasyon alanındaki öncülüğümüzü sürdürmek istiyoruz. Ayrıca CEVA Lojistik Global



"CEVA Lojistik Türkiye Kontrat Lojistiği olarak köklü sürekli gelişim/yenilikçilik kültürümüzü ve sektöre öncülük eden deneyimimizi müşterilerimizle paylaşıyor ve onlara değer katıyoruz. Pazar payımızı artırmanın ötesinde mevcut müşterilerimizin beklentilerinin en üst seviyede karşılanması bizim sahadaki en büyük motivasyonumuz."



ekipleri tarafından düzenlenen son üç yılda çeşitli kategorilerde üç inovasyon ödülünü de kazandık. Bunlar; ürün elleçleme süreçlerimizde çalışanlarımıza kolaylık sağlayan, işgücü üretkenliğimizi artıran 'Akıllı Eldiven', Amazon e-ticaret müşterimiz için hayata geçirdiğimiz 'Sorter Ayrıştırma Otomasyonu' ve kontrat lojistiğindeki güçlü pozisyonumuzu ve kabiliyetlerimizi gösterdiğimiz Lübnan'da CMA CGM grup sponsorluğunda hayat geçirdiğimiz 'Taze Meyve Sebze Paketleme Otomasyonu' idi."

C-PRO İLE İŞ GÜCÜ SÜREÇLERİNİ OPTİMİZE ETTİ

CEVA Lojistik Kontrat Lojistiği Operasyonları Kıdemli Başkan Yardımcısı Hakan Çetin, yeni projeler geliştirmek

için çalışmaya devam ettiklerini söyledi. Bu kapsamda "C-PRO İş Gücü Yönetim Yazılımı" projesi hakkında şunları aktardı: "İş gücümüzü optimize etmek ve en önemli değerimiz olan insan kaynağımızın etkin yönetilmesi için yazılımını tamamen iç kaynaklar ile yaptığımız, C-PRO İş Gücü Yönetim Yazılımı projemizi uçtan uca bir dijital çözüm olarak hayata geçirdik. CEVA Lojistik Türkiye Kontrat Lojistiği olarak dijital yetkinliklerimizdeki başarılarımızın bir örneği olan bu çözüm, iş kararlarımızın daha fazla veriye dayalı olarak verilmesini sağlıyor. Bu sayede organizasyonumuzda daha sürdürülebilir ve üretken operasyonel sonuçlar elde edilmekte, dijital kültürümüzdeki iyileşme ile de müşterilerimize daha ekonomik ve etkin iş modelleri sunabilmekteyiz."

LOJİSTİK DÜNYASINDA BİR İLKE!

"C-Land Projesi" ile lojistik dünyasında bir ilke imza attıklarını belirten Çetin, "Lojistik dünyasında ilk defa Türkiye'de hayata geçirilen tüm çalışanlarımızın hedeflerimiz dahilinde dijital bir araç üzerinden çeşitli yarışmalara, turnuvalara katılım sağladığı, puanlar topladığı, neticesinde başarı kupaları ve ödüller kazandığı uçtan uca bir 'Oyunlaştırma Platformumuz' olan "C-Land Projesi"ni 2023 yılı itibariyle hayata geçirdik. Dijital Dönüşüm sürecinde tüm vasıf seviyelerinden insan gücümüzü bir araya getiren ve işi bir oyuna çevirerek değer yaratan bu güzide uygulamamızın başarısının gururunu yaşıyoruz" dedi.

IATA Sertifikası ile yükselişini sürdürüyor



Sektörde 20. yılına yaklaşan Logitrans Lojistik, yaptığı kapsayıcı sürdürülebilir lojistik yatırımlarına bir yenisini ekleyerek IATA belgesini almaya hak kazandı. Logitrans Lojistik Hava yolu Yöneticisi Şafak Reçel, 2024 yılını IATA belgesi almanın ayrıcalığı ile yüzde 400 gibi total bir büyümeyle kapatacaklarını söyledi.



Şafak Reçel

Artarak büyüyen operasyonlarıyla her yıl hizmet ihracatına ciddi bir katkı sağlayan Logitrans Lojistik, iş yapış şeklinin tüm sektör paydaşları için sürdürülebilir olması adına çalışmalarını sürdürüyor. Özellikle hızlı yük gönderimlerinde dünyada en çok tercih edilen taşımacılık tipi olan hava yolu taşımacılığında Logitrans, yetkili gönderici olma imkanını IATA belgesi ile yoluna tam gaz devam ediyor. İntermodal taşımacılığın da kolaylıkla bir adımı olabilen, bozulabilir gıda ve ihracatta büyük değere sahip değerli maden ihracatı gibi kritik taşımalarda yoğun olarak tercih edilen havayolunda direkt olarak hizmet verici olmanın avantajıyla elini güçlendiren şirket, 2024 yılını ciddi bir büyümeyle kapatmayı hedefliyor. Logitrans Lojistik Hava yolu Yöneticisi Şafak Reçel, uluslararası alanda adlarından söz ettirdikleri operasyonlara imza attıkları hava kargo pazarında, total bir büyüme yakalarken, yeni acılımlar ve yatırımlar yapacaklarını söyledi.

'TAŞIMANIN ÖTESİNDE HİZMETLER SUNUYORUZ'

Hava kargo operasyonlarınızı nasıl yönetiyorsunuz? Hizmet verdiğiniz öncelikli destinasyonlar ve sektörler hangileri?

Logitrans hava yolu departmanı olarak yeni bir talebin tarafımıza ulaşmasından başlayıp son alıcıya teslim edilen ana kadar sadece premium uçuş hizmeti vermekle kalmayıp gümrükleme, sigorta, depolama ve ara taşımalar gibi katma değerli hizmetleri de beraberinde organize ederek komple bir operasyon yürütüyoruz. Ana pazarlarımızın Rusya ve Kazakistan olarak devam ettiği operasyonlarımız içinde son bir yılda Uzak Doğu ve Amerika taşımalarında hacimimizi oldukça arttırdık. Sektör ayırt etmeksizin hizmet sunduğumuz pazarda otomotiv ve tekstil taşımalarında bir hayli yoğunluğumuz bulunmaktadır.

Logitrans aldığı IATA belgesiyle hava kargo hizmetlerindeki başarısını yeni bir noktaya taşıdı. Bu belgenin önemi nedir?

“Logitrans havayolu departmanı olarak yeni bir talebin tarafımıza ulaşmasından başlayıp son alıcıya teslim edilen ana kadar sadece premium uçuş hizmeti vermekle kalmayıp gümrükleme, sigorta, depolama ve ara taşımalar gibi katma değerli hizmetleri de beraberinde organize ederek komple bir operasyon yürütüyoruz.”

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), hava yolu taşımacılığında gerek yolcu gerek kargo noktasında belirli standartların düzenlenmesini sağlar. Bu noktada IATA üyesi veya acentesi olan kurumlarla birlikte çalışmak uluslararası güven timsalidir. IATA sertifika belgesi, havayolu işletmelerinin güvenlik ve uçuş emniyet standartlarına uluslararası anlamda uygun olduğunu tescilleyen bir belgedir. Bu belge için her başvuru yapan her firma yaklaşık 900 kriterin yerine getirilmesi sonucunda hak elde eder. IATA üyesi olmanın en büyük faydası uluslararası alanda network ağlarını genişletmektir. Ayrıca popülerliği ve güvenilirliği artırmaya da yardımcı olan IATA üyeliği, direkt havayolu merkez operatörleri ile çalışma imkanı sunduğundan maliyetlerin azalmasını sağlar. Üye firmalar, kuruluş aracılığıyla pek çok iletişim kampanyasından yararlanabileceği gibi çeşitli seminer ve eğitim programlarına da katılabilir.

2024 İÇİN HEDEF YÜZDE 400 BÜYÜME

2024 yılında şimdye kadar nasıl bir performans yakaladınız? Yılı nasıl bir büyümeyle kapatmayı hedefliyorsunuz?

Logitrans Lojistik olarak mevcut siyasi konjonktürden sonra Rusya yüklemelerimizin daha da ciddi bir noktaya



geldiğini ifade etmek istiyorum. Öncelikli olarak havayolu taşımacılığında haftalık 40-50 tona yakın bir Türk Hava Yolları ve AEROFLOT olmak üzere bir hacmimiz var. Bu hacmin ciddi bir kısmı transit, kalan kısmını da 10-00 olarak adlandırılan ihracat ürün gamı oluşturuyor. Yılın ilk çeyreğinde 300'e yakın operasyon tamamladık ve devam eden çeyrek dönemlerde minimum 1,5 katı olarak aşama kaydetmeyi, 2024 yılını ise IATA belgesi almanın ayrıcalığı ile yüzde 400 gibi bir total büyümeyle kapatabileceğimizi öngörmekteyiz.

Hava kargo alanında imza attığınız önemli projelerden birkaç örnek verir misiniz?

Logitrans Havayolu departmanı olarak gelen taleplerin hacmine veya cinsine bakmadan her yüklememiz için özel bir taşıma yapıyormuş gibi ön hazırlığımızı yapıp operasyonları sorunsuz tamamlıyoruz. Ancak uluslararası alanda adımızdan söz ettirebileceğimiz pek çok sayıda taşımamız oldu. Örneğin; Mozambik'te Inhaca adasına 55 tonluk klima taşımasını neredeyse tüm taşıma modellerini tek operasyonda kullanarak başarılı bir şekilde tamamladık. Bunun dışında Oversize yüklemelerde özel yat, otomobil ve taşıyabilir prefabrik yapıların taşınmasında birçok projeye imza attık.

EKİBİ GÜÇLENDİRECEK ACENTE AĞINI BÜYÜTECEK

Hava kargo pazarında yaşanan gelişmeler neler? Logitrans Lojistik, hava kargo pazarında nasıl bir büyüme hedefliyor?

Havayolu taşımacılığı, günümüzde küresel ticaretin en hızlı ve güvenli seçeneği olarak kabul edilmektedir. Bu taşımacılık yöntemi, uluslararası lojistikte önemli bir role sahiptir ve global tedarik zincirlerinin olmazsa olmaz bir parçasıdır.

Logitrans olarak tecrübeli ekibimize tüm desteğimizi sunarken, sektöre ilgili olan genç ve yaratıcı ekip arkadaşları ile büyümeye giderek hem departmanımızı güçlendirmeyi hem de marka değerimizi daha da üst soralara taşımayı hedefliyoruz. Ayrıca yurt dışı ofislerimizle sürekli yeni işler geliştirerek acente ağımızı büyütme de kısa ve orta vadeli hedeflerimiz arasında bulunmaktadır.



TGSD Başkanı Ramazan Kaya:

Lojistikte yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler HAZIR GIYİM İHRACATINI ARTIRIR



Türkiye'nin hazır giyim ihracatının büyük bir bölümünü gerçekleştiren yaklaşık 500 üyesiyle sektörün kapsayıcılığı en yüksek sivil toplum kuruluşu olan Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin (TGSD) Başkanı Ramazan Kaya, lojistik sektöründeki dijitalleşme yatırımlarının artmasının hazır giyim ihracatına olumlu etki edeceğini söyledi.



Türk hazır giyim sektörü, ekonomiye sağladığı katma değer ve yarattığı istihdam ile ülkemizin önde gelen sektörleri arasında yer alıyor. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin (TGSD) Başkanı Ramazan Kaya, geçtiğimiz yıl 33,6 milyar dolarlık üretime, 19,2 milyar dolarlık ihracata ve toplamda ve 85,2 milyar dolarlık satış büyüklüğüne ulaşan sektörün, son dönemde yaşanan kayıplara rağmen halen tekstil sektörü ile birlikte yaklaşık bir milyon kişiye istihdam sağladığını söyledi.

E-TİCARET HIZLI VE GÜVENİLİR TESLİMAT İHTİYACI ARTIRDI

Ancak son yıllarda dünya genelini etkisi altına alan çoklu krizlerin, tüm sektörler gibi hazır giyim sektörünü de olumsuz etkilediğini ifade eden Kaya, "Özellikle pandemi döneminde tedarik zincirinde yaşanan kırılmalar ile başlayan bu süreç, savaş bölgelerindeki lojistik ağların kesintiye uğraması ve güvenlik risklerinin artması ile devam etti. Başta kara yolu ve deniz yolu taşımacılığında olmak üzere lojistikte yaşanan aksaklıklar, tedarik zincirlerinin kırılmasını

artırarak teslimat sürelerinde gecikmelere ve maliyetlerin yükselmesine neden oldu. Bununla birlikte Panama Kanalı örneğinde olduğu gibi iklim krizinin etkileri de tüm dünyayı etkilediği gibi kaçınılmaz bir şekilde sektörümüzü de etkilemeye başladı" dedi.

Kaya, bu krizlerle birlikte küresel ticaretin dinamiklerinin de hızla değiştiğini vurguladı. Pandemi öncesi dönemden farklı olarak, tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarının radikal bir şekilde farklılaşmaya başladığına dikkat çeken Kaya, "Fiziksel mağazalardan online platformlara kayış, sektörde dijital

dönüşüm ihtiyacını kaçınılmaz kıldı. E-ticaretin yükselişi, hızlı ve güvenilir teslimat gerekliliklerini artırdı. Bu da lojistik süreçlerde verimliliği ve hızı ön plana çıkardı" ifadelerini kullandı.

'SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YAKLAŞIMI RİSKLERİ VE FIRSATLARI AYNI ANDA GETİRİYOR'

"Krizlerle birlikte çevreye olan duyarlılığın da artması neticesinde sürdürülebilirlik yalnızca devletlerin, şirketlerin gündeminde yer almanın ötesine geçerek

bireysel olarak tüm tüketicilerin seçimlerini etkileyen bir kriter haline geldi” diyen Ramazan Kaya, sözlerini şöyle sürdürdü: “Tüketiciler, çevre dostu ürünlere ve yeşil lojistik çözümlere daha fazla ilgi göstermeye başladı. Karbon emisyonunu azaltmaya yönelik adımlar, lojistik süreçlerin yeniden yapılandırılmasını gerektirdi. Bu durum operasyon maliyetlerini artırmasına ve birtakım operasyonel zorlukları beraberinde getirmiş olmasına karşın artık bir zorunluluk haline geldi.

Bu süreçte sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımlar bir taraftan fırsatlar yaratırken diğer taraftan riskleri de beraberinde getirmeye başladı. Tüketicilerin yeni ürün görme talebi ile birlikte koleksiyon adetlerinin genel olarak artması ve en büyük ihracat pazarımız olan Avrupa’ya yakınlığımız bir avantaj olmaya devam ediyor. Ancak yüksek enflasyon ve lojistik de dahil olmak üzere artan maliyetler nedeniyle Türk ihracatçıların rekabet gücü zayıflıyor ve ihracat hacmimiz düşüyor. Sektörün lojistik alanındaki maliyetlerini artıran unsurlarda ise karbon emisyonu önlemleri, yeni yol vergileri ve Orta Doğu’da devam eden savaş ve gerilimlerin petrol arzını sektöre uğratabileceği yönündeki endişelerle birlikte petrol fiyatlarında yaşanan dalgalanma ön plana çıkıyor. Ayrıca kota ve vize uygulamaları gibi bürokratik engeller transit sürelerini uzatıyor. Bu durum, teslimat sürelerinde gecikmelere ve müşteri memnuniyetsizliğine yol açabiliyor.”

‘LOJİSTİK MALİYETLERİNDEKİ ARTIŞ HAZIR GIYİMDE REKABET GÜCÜNÜ ZAYIFLATIYOR’

Lojistik sektöründeki maliyet artışlarına dikkat çeken Ramazan Kaya, “Özellikle uluslararası pazarlarda rekabetin yoğun olduğu bir dönemde lojistik maliyetlerindeki artış ve süreçlerin uzaması, Türk hazır giyim sektörünün rekabet gücünü ciddi şekilde zayıflatıyor. Bu durum küresel tedarik zinciri yönetiminde daha esnek ve yenilikçi çözümler geliştirilmesi gerekliliğini ortaya koyuyor. Lojistik sektörü ülkemizde son derece güçlü, köklü bir sektör. Dünyanın en güçlü araç filolarından birine sahibiz. Bu, hazır giyim ve diğer ihracatçı sektörlerle büyük bir avantaj sağlasa da ağırlıklı olarak geleneksel bir yapının olması dijitalleşme ve akıllı lojistik sistemlerine yönelik çalışmaların ertelenmesine neden olabiliyor. Halbuki dijitalleşme yatırımları ile maliyetler

“Lojistik sektörünün de yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmesi her iki sektörün gelişimine büyük katkı sağlayacaktır. Lojistik sektörünün bu alandaki çalışmalarını ilgiyle takip ediyoruz. Biz de bu süreçte lojistik sektörü ile iş birliğine hazırız.”

azaltılarak süreçlerin hızlanması sağlanabilir. Bununla birlikte lojistik operasyonların izlenebilirliği de artacağından olası sorunlar önceden tespit edilebilir ve daha hızlı çözümler üretilebilir” dedi.

Ramazan Kaya, öte yandan vergisiz mazot alımı gibi teşvikler, vize ve geçiş belgesi sorunlarının çözülmesi, yurt dışına çıkış noktalarının artırılması ve denizden yeni çıkış noktalarının yaratıl-

masının, lojistik süreçlerindeki sorunların azaltılmasına katkı sağlayacağını söyledi. Bu adımların sektörün rekabet gücünü artıracaklarını ve ihracat hacmini yükselteceğini vurgulayan Kaya, “Lojistik sektöründe altyapı yatırımlarının artırılması ve tüm lojistik ihtiyaçlarının tek çatı altında çözülebilmesi de hızı artıracak gibi verimliliği de geliştirecektir” dedi.

‘LOJİSTİK SEKTÖRÜ İLE İŞ BİRLİĞİNE HAZIRIZ’

“TGSD olarak her zaman hükümetimiz, diğer dernekler ve kendi içimizde sektörün geleceği için çalışıyor, sorunlarımızın çözümüne odaklanıyoruz” diyen Ramazan Kaya, sözlerini şöyle sürdürdü: “Diğer tüm konularda olduğu gibi lojistikle ilgili konularda da sektörümüzün değişimi ve kamunun destekleriyle içinde bulunduğumuz sıkıntılı durumu hafifletebileceğimize inanıyoruz. Bu doğrultuda, lojistik sektörünün de yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmesi her iki sektörün gelişimine büyük katkı sağlayacaktır. Lojistik sektörünün bu alandaki çalışmalarını ilgiyle takip ediyoruz. Biz de bu süreçte lojistik sektörü ile iş birliğine hazırız.”





DeFacto için başarı

LOJİSTİK SÜREÇLERDEN GEÇİYOR

DeFacto'nun markalaşma yolculuğunu anlatır mısınız?

2004 yılında Türk modasına taze bir bakış açısı getirmek, kaliteli ve özgün tasarımlarımızı dünyanın dört bir yanındaki tüketicilerle buluşturmak için yola çıktık. Dünyada 100 ülkede, 300'ü Türkiye'de olmak üzere 500'den fazla mağaza ve yaklaşık 13 bin çalışan ile faaliyet gösteriyoruz.

Kurulduğumuz günden bu yana yurt dışında büyüme stratejimizi öncelikli olarak MENA, CIS, Balkanlar üzerinde kurguladık. Her yaşta tüketicinin ihtiyacına yönelik, DeFacto BABY, DeFacto KIDS, DeFacto FIT, DeFacto COOL, DeFacto LIFE, DeFacto MODEST, DeFacto PLUS, DeFacto STUDIO markalarımızı müşterilerimizle buluşturduk. 'Ulaşılabilir Moda' kavramının kurucusu olarak kaliteli ürünlerimizi ulaşılabilir fiyatlarla her



Erkan Yorulmaz

100 ülkede 500'e yakın mağazası ve online pazar yerleri ile global bir Türk markası olma yolculuğunu sürdüren DeFacto, yılda yaklaşık 188 milyon adet ürün dağıtımını gerçekleştiriyor. Yakaladıkları büyümeyi dinamik ve yenilikçi bir yapıya kavuşturdukları lojistik süreçlerle desteklediklerini vurgulayan DeFacto Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı Erkan Yorulmaz, otomatik depo yatırımlarıyla elleçleme süreçlerinde maksimum verimlilik düzeyine ulaşırken, alternatifli teslimat seçenekleri, "Direct Shipment", "Local Sourcing" gibi modellerle sevkiyatta maliyet ve hız avantajı kazandıklarını söyledi.

kesimden tüketiciye ulaştırıyoruz. Perakendeciliğin dinamiklerini değiştiren e-ticareti de stratejik önceliklerimiz arasına alıyoruz ve bu doğrultuda defacto.com.tr e-ticaret sitemizi geliştirdik ve bu kanala ağırlık verdik. Türkiye dışında hizmet verdiğimiz ülkelerde de e-ticaret sitesi

üzerinden satışlarımızı sürdürmeye, tüm iletişim ve satış kanallarının entegre bir şekilde yürütüldüğü omnichannel uygulamalarını genişletmeye ve global sitelerle de satış ağıımızı büyütmeye devam ediyoruz.

DİNAMİK VE YENİLİKÇİ BİR YAPI KURUYORUZ

'Ulaşılabilir Moda' vizyonu ile globalleşme hedefleri doğrultusunda stratejik adımlar atmaya devam eden DeFacto, bu hedef doğrultusunda tedarik zinciri ve lojistik süreçlerini nasıl şekillendiriyor?

DeFacto olarak, globalleşme hedeflerimize ulaşmak için tedarik zinciri ve lojistik süreçlerimizi dinamik ve yenilikçi bir şekilde yönetiyor, "Ulaşılabilir Moda" vizyonumuzu her geçen gün daha geniş kitlelere ulaştırıyoruz. Globalleşme hedeflerimiz doğrultusunda müşterilerimize hızlı ve verimli hizmet sunabilmek için tedarik zinciri ağıımızı optimize ediyoruz. Stratejik tedarikçi ortaklıklarını kurarak, üretim ve dağıtım süreçlerimizi daha etkin hale getiriyoruz. Tedarik zincirimizdeki her aşamayı dijitalleştirerek, otomasyon sistemlerini entegre ederek, operasyonel verimliliğimizi artırıyoruz. Türkiye'deki ve yurt dışındaki depolarımızı stratejik noktalara konumlandırarak, ürünlerimizin hızlı ve güvenli bir şekilde mağazalarımıza ve müşterilerimize ulaşmasını sağlıyoruz. Ayrıca, depolarımızda en son teknolojiye sahip yönetim sistemlerini kullanarak, stok takibini ve sipariş hazırlama süreçlerini optimize ediyoruz. E-ticaret platformlarımız üzerinden hızlı teslimat seçenekleri sunarak, müşterilerimizin alışveriş deneyimini daha da kolaylaştırıyoruz.

Müşterilerimize kesintisiz bir alışveriş deneyimi sunmak için fiziksel mağazalar, online platformlar ve mobil uygulamalarla ürüne erişimlerini kolaylaştırıyoruz. Web sitemizde algoritmalar kullanarak kişiselleştirilmiş öneriler ve mağaza/online ayrımı olmadan farklı alışveriş yöntemleri sunabiliyoruz. Örneğin Pay at Store yöntemiyle müşterilerin mağazada bulamadıkları beden ya da ürünü mağazadaki mobil cihazdan sipariş vererek eve teslimini ücretsiz talep edebiliyor. Click & Collect yöntemi ile müşterilerimiz mağazaya gitmeden seçtikleri ürünleri talep edilen lokasyondaki mağazalarımızdan kargo ücreti ödmeden teslim alabiliyorlar.



GÜNLÜK SİPARİŞ KAPASİTESİNİ 2'YE KATLAYACAK

Dağıtım ve depolama süreçlerini iyileştirmek için ne tür adımlar attınız? Gündeminizde neler var?

Öncelikle 2014 ve 2017 yıllarında Türkiye'de bir ilk olan otomatik depo yatırımlarımızla B2B ve B2C operasyonlarımızı maksimum verimlilik ile yapmaya başladık. 2021 yılında e-ticaret hacmindeki artışa bağlı olarak 50.000 m²'lik e-ticaret depomuzu İstanbul Arnavutköy'de faaliyete geçirdik. Bu depodaki otomasyon seviyesini günden güne artırıyoruz. Mevcuttaki 60 bin günlük sipariş kapasitemizi, yapmakta olduğumuz sorter yatırımı ile Eylül 2024 sonu itibarı ile 120 bine çıkarmayı hedefliyoruz.

İstanbul'daki e-ticaret depomuzda kendi Ar-Ge merkezimiz ile yaptığımız otomatik kargo sorter yatırımı ile paket-

lenen siparişleri daha hızlı ve doğru şekilde kargo firmalarına teslim edebiliyoruz. E-ticaret otomatik kargo sorter ile saatte 5 bin sipariş performansına ulaşmış durumdayız.

Kargo ve dağıtım operasyonlarında, sistemsel altyapı geliştirmeleri ile müşterilerimize; "Aynı Gün Teslimat", "Pick up point", "Evden iade alım" vb. alternatif modeller sunuyoruz. Performanslarına ve altyapılarına göre bu alanda bulunan tedarikçilerimize, ilgili bölge şehir ya da alan atamaları yaparak müşteriye en hızlı ve memnun kalacakları yöntemi sunuyoruz.

Transfer depomuzda yine kendi Ar-Ge ekibimiz ile hayata geçirmiş olduğumuz ürün alım koli sorter yatırımımız bulunuyor. Bu sorter ile gelen ürünlerin en kısa sürede alımını tamamlıyoruz.

E-ticaret ve transfer depoların yanında lotlu ürün sevkiyatını gerçekleştirdiğimiz Türkiye'deki lojistik merkezlerinde yurt içi tedarikçilerden gelecek ürünler için web platformu üzerinden hayata geçirdiğimiz tedarikçi randevu sistemimiz kullanıyoruz. Tedarikçiler ürünleri getirecekleri zaman aralığı için ilgili sistemden randevu alarak ürünleri depolara teslim ediyorlar. Randevu sonrasında ise henüz depoya ulaşmamış ürünler için ihtiyaca göre sistem üzerinden sevki emri verilerek, ürünler alım esnasında çıkış için hazırlanıyor ve rafa kaldırılmadan doğrudan sevkiyata yönlendiriliyor. Böylece, daha hızlı sevkiyat gerçekleştirerek ve maliyet





avantajı da sağlamış oluyoruz.

Depolarda operasyonel verimliliği artırmak için yalınlaşma faaliyetlerine odaklanıyoruz. Değer akış diyagramlarını ortadan kaldırıyor ve verimlilik artışı sağlıyoruz.

Lojistik operasyonlardaki hız ve kalite odağımızın yanı sıra sürdürülebilirlik hedeflerimize hizmet eden ve kullanılan yıllık karton koli sayısını azaltmak için depolar arası hareketlerde ve Türkiye’de belirlediğimiz mağazaların sevkiyat süreçlerinde plastik kutular kullanarak sevkiyatlarımızı gerçekleştiriyoruz. Bu sayede hem karton koli kullanımını azaltarak dünyadaki kağıt tüketiminin azaltılmasına katkıda bulunuyor hem de karton koli maliyetlerini azaltıyoruz. Buna ek olarak yeşil enerji kapsamında otomatik depo bünyesinde kurulan güneş enerji panellerimiz ile Çerkezköy lokasyonunda bulunan depolarımızın yıllık elektrik tüketiminin yüzde 90’ını karşılıyoruz.

YILDA 188 MİLYON ÜRÜN HAREKETİ

Yılda kaç adet ürün hareketi gerçekleştiriyorsunuz? Yurt içinde ve yurt dışında hangi taşıma modlarını kullanıyorsunuz?

Türkiye lojistik merkezlerimizden yılda yaklaşık 131 milyon, e-ticaret depolarımızdan 22 milyon adet ürünün hareketini gerçekleştiriyoruz. Yurt dışındaki lojistik merkezlerimizde ise yıllık 33 milyon adet, e-ticaret operasyonlarında ise 2 milyon adet ürünün hareketini gerçekleştiriyoruz. Böylece globalde toplamda yaklaşık 188 milyon adet ürünün dağıtımını gerçekleştiriyoruz.

Yurt dışında “Direct shipment”, “Local Sourcing” gibi operasyonlarla ürünlerin Türkiye’ye gelmeden direkt olarak ilgili ülkeye sevkiyatını sağladığımız sevkiyat modellerini yönetiyoruz. “Direct shipment” işlemleriyle ürünleri doğrudan üreticiden satış yapılacak ülkeye gönderiyoruz. Böylece, ekstra depolama ve ye-

niden paketleme süreçlerini ortadan kaldırarak teslimat sürelerini kısaltıyor ve maliyetleri düşürüyoruz. “Local sourcing” operasyonu ile ürünleri yerel üreticilerden temin ediyoruz. Bu yaklaşımla tedarik zinciri esnekliğini artırarak taşıma maliyetlerini azaltıyor ve stok maliyetlerini düşürüyoruz. Yerel ekonomiyi destekleyerek toplulukla daha güçlü bağlar kuruyor ve maliyet avantajı sağlıyoruz.

Yurt dışından Türkiye’ye getirdiğimiz ürünleri ürünün satış beklentisi ve maliyet durumunu göz önünde bulundurarak seçtiğimiz taşıma metodu ile hava, kara ve deniz yolu taşımacılığıyla kendi antrepomuza getiriyoruz. Kendi bünyemizde yönettiğimiz antrepomuzla şirket nakit akışına önemli katkılar sağlıyoruz.

HIZLI TESLİMAT, YÜK VE ARAÇ TAKİBİ TEMEL İHTİYAÇ HALİNE GELDİ

Tekstil ve hazır giyim lojistiğinde yeni trendler neler? Lojistik şirketlerinden beklentilerinizi aktarır mısınız?

Her sezon modanın değiştiği, giyim trendlerinin mevsimlik olarak şekillendiği tekstil sektöründe, hız ve süreklilik önem taşır. Depolamadan dağıtım, paketlemeden etiketlemeye ve taşımacılığa kadar farklı birçok süreç entegre bir şekilde işler. Çalıştığımız partnerlerimiz göz önünde bulundurulduğunda, hazır giyim ürünlerinin lojistik süreçlerinde hız büyük önem taşıyor. Bunun yanında e-ticaretin gelişmesiyle beraber hazır giyim lojistiği yeni bir iş kolu haline aldı. Üretici, depo ve tüketici arasındaki lojistik süreçler için online yük ve araç takibi temel ihtiyaç haline geldi. Hatta SMS ile bilgilendirme, zamanında teslim, teslimat seçeneklerinin online olarak seçilebilmesi gibi birçok güncel gereksinimin lojistik sistemleri tarafından karşılanması bekleniyor.

İŞ ORTAKLIĞINDA FİRMALARIN OPERASYON VE İT YETKİNLİKLERİNE BAKIYORUZ

Depolama ve teslimat süreçlerinde dış kaynak kullanımına ilişkin de bilgi veren DeFacto Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı Erkan Yorulmaz, yurt içinde depolama ve elleçleme süreçlerini kendi depolarında gerçekleştirdiklerini söyledi. E-ticaret teslimatlarında; Kolay Gelsin, Hepsijet, MNG, Yurtiçi Kargo PTT, Kargoist ile çalışırken, mağaza teslimatlarını; Hat Trans, Ankara Kargo, UPS, Fillo Lojistik ve özmal araçlarıyla gerçekleştirdiklerini aktaran Yorulmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Çalışacağımız firmaları belirlerken, hizmet ağı, birim maliyet, müşteri memnuniyeti, teslimat performansı, sürdürülebilirlik gibi kriterleri göz önünde bulunduruyoruz. Yurt dışında ise hem

depolama hem dağıtım süreçlerimiz için dış hizmet sağlayıcılarla çalışıyoruz. Yurt dışında hizmet verdiğimiz ülkelerde tecrübeli lokal veya global arenada faaliyet gösteren firmalarla iş ortaklıkları kuruyoruz. Söz konusu ülkenin lojistik altyapısı ve ihtiyaç duyduğumuz lojistik hizmetin gereksinimlerini göz önünde bulundurarak uygun tedarikçi havuzunu belirliyoruz. Partnerlerimizi seçerken operasyonel yetkinlikleri kadar İT yetkinlikleri ve teknolojik olanaklarını da değerlendirmeye alıyoruz. Fiyat /performans dengesini gözetken, çözümünü operasyonel gereksinimlerimize göre dizayn edebilen partnerlerimizle süreçlerimizi iyileştirme ve geliştirme fırsatı buluyoruz.”



WorldFood Istanbul

Ufi
Approved
Event

powered by **TGP** Türkiye Gıda
Platformu

WorldFood

32. Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı

3 - 6 Eylül 2024

TÜYAP FUAR ve KONGRE MERKEZİ İSTANBUL

www.worldfood-istanbul.com



Gıda Dünyasının Türkiye Buluşması

Destekleyenler



Organizatör

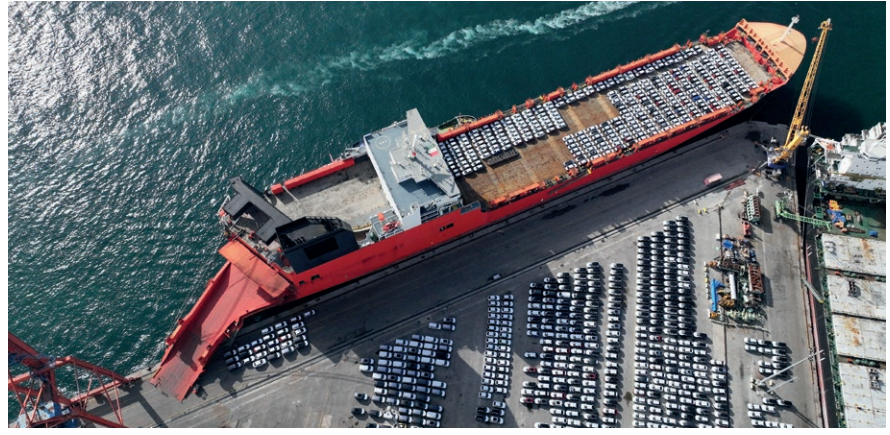


BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

THIS FAIR IS ORGANIZED UNDER SUPERVISION OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174



Tolga Emrah Gezgın



18 adet gemiyle Avrupa, Uzak Doğu, Kuzey Amerika, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da 16 ülkeye bitmiş araç lojistiği hizmeti sunan Erkport, ayda 90 bin aracın pazara girişini sağlıyor. Bu alana dönük yeni projelerin müjdesini veren Erkport Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Emrah Gezgın, Haydarpaşa Limanı'ndan sonra ilk etapta yıllık 200 bin araçlık elleçleme kapasitesiyle Yalova Limanı'nı da otomotiv terminaline dönüştüreceklerini söyledi.



ERKPORT

STEVEDORING SERVICES
AND LOGISTICS

yılda 1 milyon araca dokunuyor

Erkport faaliyet gösterdiği alanlarda müşterilerine ne tür avantajlar sağlıyor?

Erkport olarak, 2013 yılından bu yana liman operasyonları ve yönetimi, lojistik operasyonlar, depo yönetimi, bitmiş araç lojistiği operasyonları ve Ro-Ro hizmetleri olmak üzere 5 temel alandaki faaliyetlerimizle ön plana çıkıyoruz. Liman içi nakliye hizmetlerimizi de kısaca; tüm yük türlerinde dökme, genel kargo, proje kargo, kargo lashing/unlashing, saha terminal hizmetleri (istifleme/yükleme) olarak sıralayabilirim.

Esnek hizmet ağıımız ve hizmet modelimiz ile müşteri odaklı çözümler sunarak JIT VE JIS prensiplerine katkı sağlayabilecek entegre bir yapıya da sahibiz. Lojistik süreçlerimizi optimize ederek teslimatlarımızı zamanında tamamlarken hızlı ve esnek çözümlerimizle değişikliklere anında adapte olabiliyoruz. Bu hızlı ve esnek

çözümler arasında, müşterilerimize sunduğumuz katma değerli birçok hizmet bulunuyor. Gemilerimizin bize ait olması, hacimlerinin ve kapasitelerinin yüksek olması müşterilerimizin gereksinimlerine uygun çözümler üretmemizi sağlıyor. Filomuzda yer alan PCTC tarzı yüksek hacimli gemilerimizin taşıma kapasitesi sayesinde müşterilerimize maksimum verimlilik ve güvenilirlik sağlıyoruz.

İyileştirilmiş rota seçenekleri, ayrıca önem verdiğimiz bir konu. Dünyada kritik öneme sahip su yollarından biri olan Süveyş Kanalı'nı kullanarak Asya ile Avrupa arasındaki transit süremizi minimumda tutuyoruz. Böylece müşterilerimiz için en verimli alternatifini sunuyoruz. Karayolu taşımacılığı ve deniz yolunun avantajlarını bir araya getirerek hem karbon emisyonumuzu azaltıyor hem de varış noktasına sorunsuz ve risksiz şekilde ulaşmayı garanti ediyoruz.

UZAKDOĞU VE AVRUPA ARASINDA KÖPRÜ KURUYOR

En çok taşıma yaptığınız bölgeler hangileri? Yıllık yük hacminiz nedir?

Bitmiş araç lojistiği operasyonlarının iş hacmimizde en büyük paya sahip olduğunu söylemeliyim. Taşıma kapasitemizi ve gemi sayımızı her geçen gün daha da artırarak büyütüyoruz. En çok taşıma yaptığımız bölgeler arasında Haydarpaşa başta olmak üzere Toulon, Monfalcone, DjenDjen, La Goulet, Barcelona, Genoa, Tarragona, Cidde, Jebel Ali, Khalifa, Yantai, Gunsan yer alıyor. Avrupa, Kuzey Amerika, Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Uzak Doğu bölgesinde var olan etki gücümüzle 8 düzenli hatta anlık 16 bin yüzer kapasitemizle hizmet veriyor, araç taşımacılığı alanında sektörün önde gelen isimleri arasında yer alıyoruz. Uzakdoğu ve Ortadoğu bölgesiyle Avrupa arasında halihazırda devam eden bitmiş araç

“Süveyş Kanalı’nı kullanarak Asya ile Avrupa arasındaki transit süremizi minimumda tutuyoruz. Böylece müşterilerimiz için en verimli alternatifi sunuyoruz. Kara yolu taşımacılığı ve deniz yolunun avantajlarını bir araya getirerek hem karbon emisyonumuzu azaltıyor hem de varış noktasına sorunsuz ve risksiz şekilde ulaşmayı garanti ediyoruz.”

lojistiği operasyonlarımızda, bu lokasyonlar yakın gelecekte ve uzun vadede yine faaliyet alanımızda olmaya devam edecek. Ek olarak bu rotalarda otobüs, çekici, treyler gibi ticari araç lojistiği yolculuğumuzu da artırmış bulunuyoruz. Türkiye’ye ayırmış olduğumuz 25 binlik araç kapasitemizle aylık bazda ortalama 90 bin araç taşıma kapasitesine ulaşmış durumdayız. Yıllık ortalamayı değerlendirdiğimizde yaklaşık 1 milyon aracın pazara girişini sağlayabilecek potansiyele sahibiz.

Yatırım ajandanızda neler var?

Önümüzde ilk adımlarını attığımız yeni bir projemiz var. Yalova Limanı’ndaki yeni yatırımımız için imzalarımızı attık, çok yakında projemizin detaylarını duyuracağız. Haydarpaşa Limanı’nı otomotiv terminaline dönüştürdüğümüz gibi, Yalova Limanı’nı da aynı şekilde otomotiv terminaline dönüştürerek önemli bir ithalat ve ihracat limanı haline getirmeyi istiyoruz. İlk etapta yıllık bazda 200 bin arabalık elleçleme kapasitesi oluşturmayı hedeflemekle birlikte, ilerleyen süreçte yeni yatırımlarımızla birlikte bu kapasiteyi artıracaktır. Uzakdoğu ve Ortadoğu bölgesiyle Avrupa arasında devam eden bitmiş araç lojistiği operasyonlarımıza gelecek olursak bu lokasyonlar yakın dönemde ön planda olmaya devam ederken bu rotalarda otobüs, çekici, treyler gibi ticari araç lojistiği yoğunluğumuzu ise artıracaktır.

2024 yılını Haydarpaşa Limanı’ndan yürütülen binek araç ve yüksek hacimli araç taşıma işi ve PDI kapasitemizi artırarak kapatmayı hedefliyoruz. Bu konudaki çalışmalarımız son derece yoğun bir şekilde devam ediyor.

TÜRKİYE BAĞLANTILI OLMAYAN ROTALARDA DA BÜYÜYECEK **Nasıl bir büyüme stratejisi belirlediniz?**

Araç taşıma projemiz, geçtiğimiz yıl ön planda olan faaliyetlerimiz arasında yer aldı. Bu hizmet özelinde, binek ve ticari araç markalarının uluslararası ticari süreçlerini desteklemek için filomuzla gemilerimizi dahil ederek projemize başladık. Konuyla ilgili ihtiyacı fark ederek hızlı şekilde çözüm üretmemiz, pazara güçlü girmemizi sağladı. Kapsamlı bir taşımacılık ağı oluşturarak hedeflerimizi büyüme üzerine kurguladık. Bugün geldiğimiz noktada 18 adet gemimiz, aylık 90 bin araç taşıma kapasitemizle 16 ülkeye kesintisiz araç taşıma hizmeti sunuyoruz. Slovenya, İtalya, Fransa, İspanya, Portekiz, Belçika, Cezayir, Fas, Tunus, Meksika, Amerika, Kanada, Çin, Kore, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan hizmet verdiğimiz ülkeler arasında yer alıyor. Türkiye bağlantılı rotaların dışında da yürüttüğümüz birçok operasyon mevcut. Türkiye bağlantılı rotaların haricinde; İspanya-Cezayir, Belçika-İngiltere,

Fas-İtalya, Fransa-Suudi Arabistan, Çin-Cezayir, Kore-Mısır gibi farklı ülke kombinasyonlarında ve rotalarda da hizmetlerimizi müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz.

Otomotiv pazarında yaşanan durgunluk, yüksek maliyet ve ihracat-ithalat arasındaki denge değişikliği gibi gelişmeler karşısında lojistik sektörü nasıl pozisyon almalı?

Türkiye, geçmişten bugüne, küresel ticarete entegre olmak ve ihracat hacmini artırmak için dışa açık sanayileşme amacını destekleyen birçok reform uyguluyor. Yıllara bağlı olarak ihracat hacmi artsa da, ithalatın da hızla artması sebebiyle dış ticarete hala istenen başarıya ulaşılmıyor ve bunun sonucunda cari açık oluşuyor.

Otomotiv endüstrisindeki durgunluk, rekabet ve maliyet sorunları, lojistik sektöründe de bazı değişiklikleri beraberinde getiriyor. İthalatın ihracat hacmi karşısında çok daha fazla artış göstermesi, lojistik firmalarının operasyonlarını gözden geçirmesini ve yeni stratejiler geliştirmesini zorunlu hale getiriyor. Lojistik sektörünün bu değişimden zarar görmemesi için dijitalleşme, depolama ve dağıtım ağını genişletmesi, maliyet yönetimini hassasiyetle yapması gerekiyor.



‘PİYASA DİNAMİKLERİ YENİDEN ŞEKİLLENİYOR’

Otomotiv ve otomotiv lojistiği pazarının gelişimine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Erkport Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Emrah Gezgin, “Otomotiv endüstrisinde teknolojinin ilerlemesiyle piyasa dinamikleri yeniden şekilleniyor. Şirketler, müşteri deneyimini ön planda tutarken sürdürülebilirliğe odaklanıyor. Son yıllarda elektrikli araçların üretimi ve satışı yükselişe geçmiş durumda. Biz de Erkport olarak araç filomuzun %85’ini elektrikli araçlarla güncelledik ve karbon ayak izimizi azaltma yolunda attığımız adımlara bir yenisini ekledik. Otomotiv lojistiğinin gündemine gelecek olursak, şirketler sürdürülebilir uygulamaları benimseyerek çevresel etkilerini azaltmayı hedefliyor. Sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve veri analitiği gibi yeni trendler,

nakliye sürelerini ve maliyetlerini azaltarak müşteri deneyimini artırıyor” dedi.

Sürdürülebilirlik konusunun Erkport’un da öncelikli gündem maddelerinden birisi olduğunu vurgulayan Gezgin, şunları aktardı: “Sürdürülebilirlik ilkelerine bağlı olarak iş süreçlerimizi gözden geçiriyor, enerji verimliliğini temel alarak atık yönetiminde sorumlu bir yaklaşımla ilerliyoruz. Çocuklarımıza yaşanabilir bir dünya bırakabilmek için şirketlerimizde Çevre Yönetim Sistemi (ISO 14001) ilkelerine bağlı olarak operasyonlarımıza devam ediyoruz. Çalışmalarımızı sürdürülebilirlik raporuyla tescillemek için gerekli tüm adımları attık, çok yakında bu hedefimize de ulaşacağımızın haberini şimdiden verebilirim.”



entegre çözümlerle LİDERLİK KULVARINI GENİŞLETTİ

Küreselleşme yolunda önemli adımlar atan TALAY Logistics, otomotiv sektörünü uluslararası arenada intermodal taşımalarının yanı sıra deniz yolu, hava yolu ve kara yolu taşımacılık çözümleriyle de destekliyor. Talay Logistics Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Yiğit Altıparmak, "Avrupa'daki yaygın ağıımız ve güçlü altyapımız sayesinde Ro-Ro ve demir yoluna entegre taşımalar yapıyoruz. Böylece minimum karbon salımıyla müşterilerimizi Avrupa Yeşil Mutabakat kapsamında da avantajlı hale getiriyoruz" dedi.



Yiğit Altıparmak

Otomotiv yedek parça lojistiğinde nasıl bir hizmet ağıınız bulunuyor?

Talay Logistics olarak otomotiv yedek parça lojistiğinde, müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel, esnek çözümler sunuyoruz. Avrupa'da bütün üretim ve ticaret merkezlerine ulaşıyor, teslimatlarımızı zamanında gerçekleştiriyoruz. En yeni teknolojiler ve en güncel yazılımlarla desteklenen dijital altyapımızla depolama, taşıma ve gümrükleme süreçlerinde hızlı ve güvenli çözümlerle hizmet veriyoruz.

Otomotiv lojistiğinde tecrübeli, profesyonel ekibimizin yürüttüğü verimlilik odaklı operasyonlarımızla optimum maliyetli hizmetler sunuyoruz.

Her türlü yedek parçaya uygun donanımına sahip, 5 bini aşkın özmal araç ve ekipmanımız sayesinde, hasarsız teslimatlarla müşterilerimize rekabet avantajı kazandırıyoruz.

İstanbul, İzmir, Bursa, Adana ve Ankara'daki ofis ve depolarımız, otomotivde dış ticaretin yoğunlaştığı Almanya, Fransa, İtalya, Romanya ve Bulgaristan'daki şirket, ofis ve depolarımızla müşterilerimize her türlü ihtiyaçlarında 7/24 iletişim desteği veriyoruz. Avrupa'daki ofislerimizde çalışan ve buldukları ülkenin yasal mevzuatını çok iyi bilen tecrübeli personelimiz de sorunları hızla çözüme kavuşturuyor.

Türkiye'nin öncü intermodal şirketi

olarak, Avrupa'daki yaygın ağıımız ve güçlü altyapımız sayesinde Ro-Ro ve demir yoluna entegre taşımalar yapıyoruz. Böylece minimum karbon salımıyla müşterilerimizi Avrupa Yeşil Mutabakat kapsamında da avantajlı hale getiriyoruz. Küreselleşme yolunda önemli adımlar atan uluslararası bir entegre lojistik şirketi olarak sadece intermodal taşımalarımızla değil deniz yolu, hava yolu ve kara yolu taşımalarımızla da otomotiv sektörüne hizmet veriyoruz.

Otomotiv sektöründe ithalatçı ve ihracatçı firmalarımıza yurt içi dağıtım hizmeti de verdiğimiz için taşıma süreçlerini tek elden yönetiyoruz. Böylece üretim süreçlerinin yanı

sıra yurt içi dağıtım ve pazarlama süreçlerinde de müşterilerimize zaman kazandırıyoruz.

HİZMET KAPASİTESİNİ ARTIRACAK

Otomotiv lojistiği iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor? Pazara yönelik büyüme planlarınız neler?

Yıllık 80 bini aşan taşımalarımızın yaklaşık yüzde 20'sini otomotiv taşımaları oluşturuyor. En çok taşıma yaptığımız bölgelerin başında ise Almanya, Fransa, İtalya ve Romanya geliyor.

Otomotiv sektörünün Türkiye ve dünyadaki global oyuncularını ile hali hazırda çalışıyoruz. Sadece Türkiye'de değil, Avrupa ülkeleri arasındaki taşımalarımızda da otomotiv lojistiğindeki hizmet kapasitemizi artırmak için planlarımızı sürekli güncelliyoruz.

En büyük global markaların vazgeçilmez bir lojistik firması haline gelmek adına yatırımlarımızı sürdürüyoruz.

Otomotiv ihracatında azalma ve ithalatında yaşanan artış lojistik sektörünü nasıl etkileyecek?

İhracattaki azalma, otomotiv şirketlerini farklı pazarlara yönelteceğinden, lojistik şirketlerinin rota, güzergâh ve hat çeşitliliğinin artacağını düşünüyoruz. Bu da lojistik firmalarının hizmet yelpazesini genişletecek, yeni intermodal hatları da öne çıkacak. İthalatın artması ise gümrük işlemleri, depolama, yurt içi dağıtım gibi iç pazar odaklı lojistik hizmetlerinin gelişmesine katkı sağlayacak.

Ayrıca üreticilerimiz, özellikle gelişmiş ülkelere ihracat azalışının önüne geçmek isteyeceğinden elektrikli ve hibrit otomobil üretiminin de zamanla yaygınlaşacağını düşünüyoruz. Bunun da elektrikli ve hibrit araç ve yedek parça lojistiğini ülkemizde yaygınlaştıracağını öngörüyoruz. Biz de planlarımızı, hazırlıklarımızı ve yatırımlarımızı bu yönde şekillendiriyoruz.

"Otomotiv endüstrisi, çok hızlı bir şekilde karbon nötr hedefli bir dönüşüm geçiriyor. Elektrikli ve hibrit araçlarla bunlara ait aksam ve yedek parçaların üretimi ve depolanmasına ilişkin süreçler önem kazanıyor. Bu dönüşümü sürdürülebilirlik, çevreye hassasiyet, yeşil ve dijital dönüşüm şekillendiriyor."



KARBON NÖTR HEDEFLİ BİR DÖNÜŞÜM YAŞANIYOR

Otomotiv endüstrisinin gündeminde neler var? Otomotiv lojistiğinde yeni trendler neler olacak?

Otomotiv endüstrisi, çok hızlı bir şekilde karbon nötr hedefli bir dönüşüm geçiriyor. Elektrikli ve hibrit araçlarla bunlara ait aksam ve yedek parçaların üretimi ve depolanmasına ilişkin süreçler önem kazanıyor. Bu dönüşümü sürdürülebilirlik, çevreye hassasiyet, yeşil ve dijital dönüşüm şekillendiriyor.

Doğal olarak otomotiv lojistiğinde de trendler buna göre belirleniyor. Bu trendler block zinciri teknolojisi, veri analitiği, robotik otomasyon, rota optimizasyonu, sürdürülebilirlik, minimum karbon salımı, elektrikli ağır vasıta araçları, mikro depolama, geri dönüşüm ve otonom sürüş gibi kavramlar etrafında şekilleniyor.

PAZAR YÜKSEK BİR BÜYÜME POTANSİYELİNE SAHİP

Otomotiv lojistiğinin geleceğine ilişkin neler söylemek istersiniz?

Dönüşümün getirdiği birtakım zorluklara rağmen, otomotiv lojistiğinde yüksek bir büyüme potansiyeli görüyoruz. Lojistik şirketlerimizin, yeni teknolojileri benimseyerek bu değişime uyum sağlayabileceğini düşünüyoruz. Firmalarımız şarj istasyonları ve otonom araç altyapısı, dijital altyapı, yeşil dönüşüm gibi yatırımlarını artırıyor. Yeni teknolojilere hızla uyum sağlayacak personel yetiştirmek ve lojistik sektörünü gençler için cazip hale getirmek de sektörün çözmesi gereken sorunlar arasında yer alıyor. Değişime ayak uydurabilen lojistik şirketleri için sadece Türkiye'de değil, yakın çevremizde ve Avrupa'da önemli büyüme fırsatları ortaya çıkacak.

TAL MARKASIYLA TRAILER ÜRETİYOR

Talay Logistics Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Yiğit Altıparmak, treyler üretimi için kurdukları Grup şirketleri TAL Trailer bünyesinde, otomotiv yedek parçalarını da en güvenli şekilde taşıyabilecek dorseler ürettiklerini söyledi. Altıparmak, "Bu alanda kendi ihtiyaçlarımızı karşılamanın yanında ihracat

da yaparak, ülkemize döviz kazandıracak yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Üretim ve ihracat kapasitemizi artırmak için Avrupa'da da yatırımlar planlıyoruz. Talay Logistics olarak, otomotiv lojistiğinde uzmanlık gerektiren taşımalar için her türlü ihtiyaca cevap verebilen modeller yapabilecek kabiliyetlere sahibiz" dedi.

taşımalarının 5'te 1'ini OTOMOTİV OLUŞTURUYOR



Yıllık uluslararası taşıma kapasitelerinin, yüzde 20'sini otomotiv sektörünün oluşturduğunu vurgulayan Boltas Stratejik Planlama Grup Müdürü Levent Özkuşçu, gerçekleştirdikleri özel yatırımlarla otomotiv endüstrisine çevreci, maliyet etkin, hızlı ve güvenli çözümler sunduklarını söyledi.

Boltas, otomotiv endüstrisinin lojistik süreç yönetimine nasıl katkı sunuyor?

Otomotiv yedek parça lojistiği üretim, satış ve servis süreçlerinin yönetiminde kritik bir rol oynuyor. Lojistik süreçlerin doğru yönetilmesi, müşteri memnuniyetini artırırken tedarik zincirindeki hataları da en aza indiriyor. Bu noktada operasyonel verimliliği sağlayabilmek için alanında uzman bir lojistik şirketi ile çalışmak gerekiyor. BOLTAS olarak sunduğumuz entegre lojistik servisler ile üretim süreçlerine ihtiyaç duyulan hizmetleri sağlıyoruz. Optimizasyon sağlayarak, maliyet avantajı yaratıyoruz. Tedarik zincirinin her aşamasında en son teknolojiyi kullanarak, stok yönetimi ve sipariş takibi konusunda tam şeffaflık sağlıyoruz. Gerçek zamanlı veri

analitiği ve otomatik raporlama sistemlerimiz sayesinde, müşteri taleplerine hızlı ve doğru yanıt verebiliyoruz.

45 yılı aşkın sektörel tecrübemizle beraber 1.500'ü aşkın araç ve ekipman havuzumuz, 500'ü aşkın deneyimli çalışanımızla otomotiv sektörüne çevreci, maliyet etkin, hızlı ve güvenli çözümler sunuyoruz. Önemli üretim ve ticaret merkezleri konumundaki İstanbul, Kocaeli (Dilovası), Ankara, İzmir ve Mersin'deki ofis ve depolarımızın yanı sıra sektörde dış ticaretin yoğunlaştığı Almanya, Fransa, İtalya ve Romanya'da da ofis ve depolarımızla ithalatçı ve ihracatçılarımıza bütün Avrupa ülkelerinde kapıdan kapıya teslimat imkânı sunuyoruz. Sadece Avrupa ülkelerine değil, Orta Doğu ve BDT ülkelerine de hizmet veriyoruz.

Operasyonlarımızda, çevre hassasiyetlerini de göz önünde bulundurarak zamanında teslimat, güvenlik ve maliyet avantajları nedeniyle Ro-Ro ve demir yoluna entegre intermodal taşımaları tercih ediyoruz. Ancak müşteri talepleri ve servis durumuna bağlı olarak kara yolu, minivan ve hava kargo hizmeti de veriyoruz. Deniz yolu taşımalarımızla ise Kuzey Amerika ve Asya-Pasifik ülkeleri başta olmak üzere dünyanın bütün limanlarına ulaşabiliyoruz.

Otomotiv lojistiği iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor? Operasyonlarınızın yoğunlaştığı bölgeler hangileri?

Yıllık 30 bini aşkın uluslararası taşıma sayımızın yüzde 20'sini otomotiv taşımaları oluşturuyor. En çok Almanya, İtalya, Fransa, Romanya, Çekya ve Polonya başta olmak üzere Avrupa hatlarında taşımacılık yapıyoruz. Ancak deniz yoluyla Kuzey Amerika ve Asya ülkelerine de hizmet veriyoruz.

TEKNOLOJİYE 2 MİLYON EURO YATIRIM

Otomotiv lojistiği hizmetleriniz için gerçekleştirdiğiniz özel yatırımlar neler?

PwC'nin son hazırladığı rapora göre otomotiv sektöründeki CEO'ların %46'sı, mevcut şekilde yollarına devam ettikleri takdirde, önümüzdeki on sene boyunca şirketlerinin ekonomik olarak varlıklarını sürdürüp sürdüremeyeceklerinden emin olmadıklarını söylüyor. 2025 yılında, üretken yapay zekânın, çalışanların işteki zamanlarında verimliliği artırmasını (%58) ve şirketlerinin ürün veya hizmetlerinin kalitesini iyileştirmesini (%52) bekliyor. Ancak, üretken yapay zekânın siber güvenlik riskini ve ön yargıyı artıracağından ve başka zorluklar yaratacağından da endişe duyuyorlar. Bu veriler bize otomotiv sektöründe etkinliği artırmak için teknolojiye yapılan yatırımların oldukça önemli olacağını söylüyor. Boltas olarak bu konuda hatırı sayılır bir bütçe yönetimi yaparak, sürekli olarak teknolojiyi takip eden bir yaklaşım sergiliyoruz. Verimlilik artırmaya, gerçek zamanlı raporlamaya, sürdürülebilirliği desteklemeye öncelik veren teknoloji yatırımlarımız, yıllık 2 milyon Euro seviyesinde.

Ayrıca uzun yıllardır hizmet verdiğimiz İtalya'da, bu sene yeni bir depo yatırımımız oldu. Bu depomuzla Türkiye merkezli ihracat ve ithalat müşterilerimize aktarma merkezi olmanın ötesinde stok tutma imkânı sağlayarak, müşterilerimizin beklentilerine daha hızlı yanıt vermelerini sağlayacak bir altyapıya ulaştık.

Bunlara ek olarak Tuzla Orhanlı'da yaptığımız ve inşaatına bu yılın sonunda başlamayı hedeflediğimiz lojistik üssü projemiz, yine aynı şekilde hizmet verdiğimiz otomotiv müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentileriyle örtüşecek donanımda olacak.

Otomotiv endüstrisi bu süreçte durgunluk, yoğun rekabet, yüksek maliyet gibi sorunlarla uğraşiyor. Ayrıca

Türkiye otomotiv endüstrisinde ise ihracat azalırken, iç pazarda ithalatın payı artıyor. Bu görünüm lojistik sektörünü nasıl etkiliyor?

Otomotiv ithalatının yoğunlaştığı Almanya, Fransa ve İtalya'da ofis ve depolarımızla güçlü bir lojistik altyapı ve yaygın bir ağ kurduk. Bu ülkelerde özmal araç ve ekipmanlarımız, deneyimli personelimizle hizmet veriyoruz. Türkiye'de güçlü bir yurt içi dağıtım ağına da sahip olduğumuz için ithalat taşımalarından giderek daha çok pay alıyoruz. Ayrıca Avrupa'daki yapılanmamız sayesinde ihracat taşımalarımız da sektör ortalaması kadar azalıyor.

Otomotiv lojistiği pazarında büyüme planlarınız neler?

Türkiye'de ve Avrupa'da, otomotiv lojistiği alanında geniş bir müşteri portföyüne ve güçlü bir pazar varlığına sahibiz. Stratejik olarak konumlandırılmış depo ve dağıtım merkezlerimiz ile sektörün önde gelen otomotiv üreticilerine ve tedarikçilerine yüksek kaliteli lojistik çözümler sunuyoruz. Uluslararası taşımacılık ve tedarik zinciri yönetimi konusundaki deneyimimiz ve geniş hizmet ağıımız, global müşterilere etkili çözümler sunmamıza olanak tanıyor. Gelecek 5 yıl içinde, mevcut pazarlarımızda kendimizi daha da geliştirmeyi ve müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda yatırımlar yaparak sektördeki çözüm ortağı yaklaşımımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

LOJİSTİK SÜREÇLER YENİDEN ŞEKİLLENİYOR

Otomotiv endüstrisinin gündeminde neler var? Otomotiv lojistiğinde yeni trendler neler olacak?

Otomotiv endüstrisi, hızla değişen



dünyada sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve müşteri odaklılık gibi önemli konulara yoğunlaşıyor. Bu dönüşüm, lojistik süreçlerinde de köklü değişimler yaratıyor. Elektrikli araçların artan üretimi ve otonom sürüş teknolojilerindeki gelişmeler, lojistik süreçlerini yeniden şekillendiriyor. Batarya ve şarj istasyonları ekipmanları gibi özel taşımalar ortaya çıkıyor. Öte yandan çevresel düzenlemeler ve tüketici bilincindeki artış, otomotiv lojistiğinde sürdürülebilirliğin önemini de artırıyor. Karbon ayak izini azaltmak için elektrikli araçlar, geri dönüşüm ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı gibi uygulamalar yaygınlaşıyor. Yapay zekâ, büyük veri analitiği ve nesnelerin interneti gibi teknolojiler, lojistik süreçlerin optimize edilmesi, tahminleme ve risk yönetimi gibi alanlarda önemli rol oynuyor. Müşterilerin isteklerinin tüm unsuruyla ele alındığı bir dönemde, lojistik süreçler de kişiselleşmeye yöneliyor. Sipariş yönetimi, envanter kontrolü ve teslimat planlaması gibi süreçler, bu doğrultuda yeniden yapılandırılıyor. Biz de bütün bu trendleri yakından izliyor, gelecek planlarımızı ve yatırımlarımızı teknoloji odaklı olacak şekilde değişime uygun olarak şekillendiriyoruz.

AKILLI, YEŞİL VE MÜŞTERİ ODAKLI ÇÖZÜMLER ÖNE ÇIKACAK

Boltas Stratejik Planlama Grup Müdürü Levent Özkuşçu, otomotiv lojistiğinin geleceğinin, daha akıllı, daha yeşil ve daha müşteri odaklı olacağını vurguladı. Elektrikli, hibrit ve otonom araçların daha fazla kullanılmaya başlayacağını aktaran Özkuşçu, "Üretilen araçların ve ekipmanlarının bir noktadan diğerine taşınmasının ötesinde, geri dönüşümün ağırlığı da artacak. Araçların ve yedek parçaların geri dönüşümü, etkin atık yönetimi gibi kavramlar, sürdürülebilir lojistik için daha da önem kazanacak. Sürücüsüz teslimatlar, rota optimizasyonu, akıllı sözleşmeler, şarj altyapısı, blockchain teknolojisi daha da yaygınlaşacak. Bu dönüşüme ayak uydurabilen ve yeni teknolojileri benimseyen şirketler, sektörde daha fazla öne çıkacak, büyüme fırsatları yakalayacak.

Tüm bu süreçlerin sektörü önümüzdeki yıllarda daha karmaşık ancak dinamik bir konuma taşıyacağını değerlendiriyorum. Bu dönüşüme ayak uydurabilmek için lojistik şirketlerinin, yapay zekâ, robotik otomasyon ve bulut bilişim gibi teknolojilere daha çok yatırım yapması gerekecek. Çevresel düzenlemelere uyum sağlamak ve müşteri beklentilerini karşılamak için sürdürülebilir lojistik çözümleri geliştirmenin de yine önemli olacağı görüşündeyim. Değişen pazar koşullarına hızlı adapte olabilmek için lojistik süreçlerin esnek ve çevik olması gerekiyor. Değişen teknolojilere uygun niteliklere sahip çalışanlar yetiştirmek ve mevcut çalışanların yetkinliklerini geliştirmek de yine bu süreçte önem kazanacak" dedi.



Otomotiv sektörüne yönelik çok geniş bir hizmet yelpazesine sahip olan Batu Logistics, bu alandaki yatırımlarını hızlandırdı. Almanya'da depolama kapasitesini, milk-run taşımalarda araç sayısını, Doğu Avrupa ülkelerine yönelik sefer sayısını artıracaklarını ve Fas pazarına yoğunlaşacaklarını belirten **Batu Logistics Genel Müdürü Efe Gökten**, önümüzdeki 5 yılda bu alandaki tecrübelerini Avrupa ve ötesindeki ülkelere taşıyacaklarını vurguladı.

Batu Logistics otomotivdeki tecrübesini **YENİ PAZARLARA TAŞIYACAK**

Otomotiv endüstrisinin JIT ve JIS hizmet taleplerine hangi çözümlerle cevap oluyorsunuz?

Otomotiv yedek parça taşımalarını yaptığımız müşterilerimizden gelen JIT ve JIS hizmet talepleri için üretim hacmi, ürün çeşitliliği, depolama alanı, bütçe ve teslimat sıklığı gibi faktörlere bağlı olarak farklı seçenekler sunuyoruz. Modüler Depolama Sistemleri, Otomatik Depolama ve Alma Sistemleri (AS/RS), otomatik taşıyıcılar, paletli yük taşıyıcılar veya hava yastıklı taşıyıcılar, Yüksek Frekanslı Tanımlama (RFID) Teknolojisi, 3PL (Üçüncü Parti Lojistik) Hizmetleri, Son Mil Teslimat Çözümleri gibi lojistik çözümlerle ithalatçı ve ihracatçılara hizmet veriyoruz.

Özellikle Ekspres, Süper Ekspres ve Minivan olmak üzere kara yolu taşımalarımız otomotiv sektöründen büyük ilgi görüyor. Yüksek teknoloji

araç ve ekipmanlar kullandığımız, Avrupa'da yaygın bir lojistik ağına sahip olduğumuz için müşterilerimize anlık konum bildirimini, sorunları önceden öngörme ve hızla müdahale etme, kapıdan kapıya zamanında ve hasarsız teslimat gibi avantajlar da sunuyoruz.

Kara yolu dışında, hand carry ve charter dâhil geniş bir yelpazede hava kargo hizmetleri de veriyoruz.

Esneklik, verimlilik ve sürdürülebilirlik odaklı çözümlerimizle üretim süreçlerinin optimize edilmesini ve maliyetlerin düşürülmesini sağlayarak, müşterilerimize rekabet avantajı kazandırıyoruz.

**YILDA 5 BİNİN ÜZERİNDE
TAŞIMA YAPIYOR**

Yıllık yük hacminiz nedir? En çok taşıma yaptığınız bölgeler hangileri?



Toplam iş hacmimizin yüzde 30'unu otomotiv endüstrisi oluşturuyor. Otomotiv sektörüne yönelik yıllık taşıma sayımız 5000'in üzerinde. Bu taşımalarımızı kara, hava, deniz ve demir yolu ile gerçekleştiriyoruz. En çok Almanya başta olmak üzere, Doğu Avrupa ve Benelüks ülkelerine taşıma yapıyoruz. Avrupa'da üçüncü ülke taşımalarının yanı sıra Avrupa içi ülkeler arasında da taşımalar organize ediyoruz.

Otomotiv lojistiğine yönelik gerçekleştirdiğiniz yatırımlar neler?

Son dönemde artış gösteren milk-run taşımalarımızla dedike araç sayımızı sözleşmeli araçlar dahil olmak üzere artırmayı planlıyoruz. Doğu Avrupa ülkelerine artan intermodal taleplere istinaden Çekya, Macaristan ve Polonya başta olmak üzere sefer sayılarımızı arttıracamız. Otomotiv sektörüne yönelik depo ve antrepo taleplerine istinaden bu alanda yatırımlarımıza da devam edeceğiz. Ayrıca son dönemde açtığımız Bulgaristan depomuz ek olarak sektör ihtiyaçlarına yönelik buffer stock yönetimi yaptığımız depolarımıza Almanya'da bir yenisini daha ekliyoruz. Bunun haricinde müşterilerimizden gelen talepler ve artan ihtiyaca istinaden Fas, önümüzdeki dönem yoğunlaşmayı planladığımız ülkelerden biri olacak. Bu yöndeki çalışmalarımız sürüyor.

'ZORLUKLARI ÇÖZÜM ÜRETME KAPASİTEMİZLE FIRSATA ÇEVİRİYORUZ'

Otomotiv lojistiği pazarında büyüme planlarınız neler?

Türkiye otomotiv sektörünün popülerliği gelecek yıllarda da artarak devam edecek. Bizler de sektör ihtiyacını önceden görerek hızlı yatırım kararları alan ve sektörün ihtiyaçlarına özel çözümler üretme kabiliyetinde olan bir markayız. Bu anlayış, bizi sektör için popüler bir lojistik firması olarak değerlendirilme imkanına kavuşturdu. Ayrıca en önemli özelliğimiz, zorlukları bir fırsat olarak değerlendirip çözüm üretebilme kabiliyetimiz. İnovatif yaklaşımlarımız ve deneyimli ekibimiz sayesinde sektörün devlerine, OEM firmalara entegre hizmetler sağlıyoruz. Önümüzdeki

"Otomotiv lojistiği, teknolojik gelişmelerin ve küresel ticaret dinamiklerinin etkisiyle hızla dönüşüyor.

Otonom araçlar, yapay zekâ ve veri analitiği, elektrikli ve hibrit araçlar, blokzincir teknolojisi, 3D yazıcılar ve insan-makine iş birliği giderek daha çok önem kazanıyor. Bu dönüşüme ayak uydurmak için doğru stratejiler geliştirmek gerekiyor."



5 yılda bu bilgi ve referanslarımızı Avrupa ve ötesine taşıyarak, arzu edilen yaklaşımı Avrupa ve ötesindeki ülkelerde de sergilemeyi hedefliyoruz. Sadece Türkiye'de değil yurtdışında da aranan ve tercih edilen bir firma konumuna geleceğiz.

Otomotiv pazarında son süreçte yaşanan gelişmelere göre nasıl pozisyon alıyorsunuz?

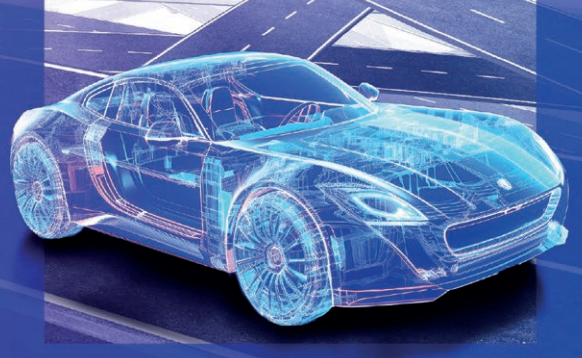
İthalattaki artış eğilimi nedeniyle ithalat taşımalarımıza yönelik yatırım ve bağlantılarımızı artırıyoruz. Otomotivde Türkiye'nin dış ticaretinde önemli paya sahip olan Almanya, Polonya, Romanya ve Çekya gibi ülkelerde lojistik altyapımızı güçlendiriyor, ağıımızı büyütüyoruz. Bu ülkelerdeki tedarikçi ağıımızı da genişleterek, ithalat ve ihracat taşıma taleplerine hızla yanıt veriyoruz. Böylece Türk tir sürücülerine yönelik vize engeline de takılmıyoruz. İthalat taşımalarımızın payını giderek daha da artırıyoruz.

OTOMOTİV LOJİSTİĞİ YENİ ÇÖZÜMLERE GEBE Otomotiv endüstrisinin gündeminde neler var? Bu lojistik sektörüne nasıl yansıyor?

Otomotiv endüstrisinin gündemini, elektrikli ve hibrit araçlar, otonom sürüş teknolojileri ve bağlantılı araçlar gibi teknolojiler ile sürdürülebilirlik ve çevresel kaygılar belirliyor. Sektördeki bu dönüşüm, lojistik süreçlerini de derinden etkiliyor, yeni trendleri beraberinde getiriyor. Veri analitiği, robotik, sürdürülebilirlik ve modüler üretim gibi kavramlar, geleceğin otomotiv lojistiğini şekillendirecek konular olarak öne çıkıyor.

Elektrikli araçların bataryaları gibi büyük ve hassas parçaların depolanması için yeni çözümler gerekiyor. Bu parçaların güvenli ve verimli bir şekilde saklanması büyük önem taşıyor. Aksi takdirde ciddi sorunlar yaşanabiliyor.

OTOMOTİV SEKTÖRÜ YILDA YÜZDE 8,2 BÜYÜYECEK



Frost & Sullivan araştırma kuruluşu ve Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) verilerine göre, 2023 yılında 7,2 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne ulaşan sektörde, 2025 yılına kadar yıllık yüzde 8,2 oranında büyüme bekleniyor.

Otomotiv sektörünün temel taşlarından Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, önümüzdeki yıl etkileyici bir büyüme sergilemeye hazırlanıyor. Bu büyümenin, sektördeki dinamiklerin değişmesi ve teknolojik yeniliklerin etkisiyle daha da hızlanacağını belirten Motor Aşın CEO'su Saim Aşçı, elektrikli araçların daha az bakım gerektirmesine rağmen, batarya ve yazılım güncelleme gibi yenilikçi hizmet ihtiyaçları doğuracağına dikkat çekti. E-ticaret platformlarının satış sonrası hizmetlerinin kullanım alanında yüzde 60'lık paya sahip olacağını aktaran Aşçı, ayrıca yerli üretim yedek parça ihracatında da 2025'te yüzde 12 artış yaşanmasını beklediklerini açıkladı.

Sektörün önde gelen otomotiv şirketlerinden Motor Aşın'ın CEO'su Saim Aşçı, "Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, güçlü büyüme potansiyeli ve yenilikçi yaklaşımlarla geleceğe umutla bakıyor. Teknolojinin getirdiği yenilikler ve sürdürülebilirlik odaklı stratejilerle, sektörümüzün 2025 yılında rekor seviyelere ulaşacağına inanıyoruz." dedi. Aşçı ayrıca, "Dijitalleşme ve akıllı sistemlere yatırım yaparak, müşterilerimize daha verimli ve etkili hizmet sunmayı hedefliyoruz. Bu süreçte, çevre dostu uygulamalar ve sürdürülebilirlik, öncelikli hedeflerimiz arasında yer alacak" diye ekledi.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN PAYI YÜZDE 10'A ULAŞACAK

Diğer yandan 2023'te 7,2 milyar dolar olan pazar büyüklüğünün, 2025 yılında 8,5 milyar dolara ulaşması öngörülmüyor. Sektörün yıllık bileşik büyüme oranı (CAGR) yüzde 8,2 olarak tahmin ediliyor. Elektrikli araçların satış sonrası hizmet



Saim Aşçı

pazarındaki payı, 2023'te yüzde 3 iken, 2025'te yüzde 10'a çıkması bekleniyor. Elektrikli araçlara özellikle eğilen Aşçı, "Daha az bakım gerektirmesine rağmen, batarya ve yazılım güncellemeleri gibi yeni hizmet ihtiyaçları doğuracak. Dijital servislerin ve online parça satışlarının toplam pazar içindeki payı yüzde 15'ten yüzde 25'e çıkacak." açıklamasında bulundu.

Teknoloji ve dijitalleşmenin sektörde geleceğin anahtarı olacağı öngörüsü, tüm sektör temsilcileri tarafından paylaşılar hale geldi. Motor Aşın'ın detaylı araştırmalarında akıllı bakım sistemleri, araç bakım ve onarımında müşteri memnuniyetini artırarak sektörde önemli bir rekabet avantajı sağlayacağı ortaya çıkıyor. İnternet üzerinden yedek parça ve aksesuar satışının, pazarın büyümesine büyük katkı sağlayacağını aktaran Aşçı, "E-ticaret platformlarının kullanım oranlarının yüzde 60'a ulaşması bekleniyor. Büyük veri ve yapay zekâ kullanımı, satış sonrası hizmetlerde verimliliği artıracak ve müşteri deneyimini iyileştirecek" diyor.

YERLİ YEDEK PARÇA İHRACATINDA BEKLENTİ YÜZDE 12 ARTIŞ

Motor Aşın'ın saha araştırmalarına göre, sürdürülebilirlik, otomotiv sektörünün geleceğinde önemli bir rol oynarken, çevre dostu uygulamalar ve geri dönüşüm süreçleri, satış sonrası pazarında da giderek yaygınlaşacak. Geri dönüştürülebilir malzemelerin kullanımı ve çevre dostu bakım ürünlerinin piyasaya sürülmesi, sektörün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayacak. Üretim ve ihracat konusuna da ışık tutan Aşçı "Türkiye, otomotiv yedek parça üretiminde güçlü bir konuma sahip olmaya devam ederek yerli üretimin desteklenmesi ve ihracatın artırılması noktasında global pazarda rekabet gücüne katkı sağlayacak. Böylece 2025 yılına kadar yerli üretim yedek parçaların ihracatında yüzde 12'lik bir artış bekleniyor" dedi.

Ülkemiz inovasyon ve teknoloji yatırımlarıyla daha rekabetçi hale geliyor. Saim Aşçı, sektörün geleceği hakkında, "Geleceğe yönelik olarak, inovasyon ve teknoloji yatırımlarımızla global pazarda daha rekabetçi hale geleceğiz. Müşterilerimize daha iyi hizmet sunmak için dijital dönüşüme büyük önem veriyoruz. Ayrıca, sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda, çevre dostu ürünler ve geri dönüşüm uygulamaları ile sektörde liderliğimizi pekiştireceğiz," dedi. Ayrıca "Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, 2025 yılında teknolojik yenilikler, dijitalleşme ve sürdürülebilir uygulamalarla birlikte büyük bir dönüşüm yaşayacak. Bu büyüme, sektördeki tüm paydaşlar için yeni fırsatlar ve rekabet avantajları sunacak. Geleceğin ihtiyaçlarını karşılamak için atılan adımlar, Türkiye'nin bu alandaki liderliğini pekiştirecek ve sektöre yön verecek" şeklinde konuştu.



Ankara Bölge Ofisi ile gücünü artırıyor

Türkiye’de en hızlı büyüyen 100 şirket arasında yer alan Lima Logistics, gelişmiş bölge ağı ile İç Anadolu bölgesinde Lima Ankara ofisiyle fark yaratıyor. Lima Logistics Ankara Bölge İş Ortağı Ahmet Keskin, iş hacimleri içinde yüzde 40’a yakın pay alan otomotiv sektörüne “özel tasarlanmış” hizmetler sunduklarını söyledi.

Havayolu, karayolu, denizyolu, demiryolu, intermodal, ekspres kurye, fuar ve etkinlik lojistiği, bozulabilir kargo taşımacılığı, proje taşımacılığı, otomotiv lojistiği alanlarında faaliyet gösteren ve 7 kıtada 200’den fazla ülkede hizmet sunan Lima Logistics, yurt dışında yeni yapılanmalara giderken, yurt içinde güçlü bölge ofisleriyle fark yaratıyor. Türkiye’nin kalbi Başkent’teki Lima Ankara Bölge Ofisi, havayolu, denizyolu, minivan, time critical, fuar lojistiği, karayolu, tehlikeli madde taşımacılığı ve otomotiv lojistiğinde ihtiyaç duyulan her türlü taşımacılık hizmetini tek çatı altında sunuyor.

‘DOĞRU İZLER BIRAKMAK EN ÖNEMLİ MOTTOMUZ’

Sundukları alternatif hizmetlerle lojistik sektöründe güçlerini büyüttüklerini belirten Lima Logistics Ankara Bölge İş Ortağı Ahmet Keskin, “Ankara Bölge olarak çevre illerimize hizmet ağımız çok geniş. Ankara, Kayseri, Konya, Samsun, Çorum, Aksaray ve yakın çevre illerini kapsayan oldukça geniş bir hizmet bölgemiz var, müşterilerimizle ilişkilerimizde güven bizim için ön planda. Yaptığımız hizmette doğru izler bırakmak, en önemli mottomuz” dedi.

Keskin, farklılıklarına dikkat çekerek şunları aktardı: “Her forwarder firmanın hedef kitlesi ayrı, bizim teklif standardımız, kolay ulaşılabilir, sade ve basit bir çalışma düzeneği, müşterimizin iş yükünü almak, sorun çıkarması adına yaptıklarımız kadar soruna anında çözüm sunmak, farklı alternatif çözümler üretebilme bizi diğer firmalardan ayıran en önemli farklılığımız. Hem müşterimizle hem de tedarikçilerimizle, her iki tarafta da iyi ilişkiler içerisinde olmak önceliklerimizden.”



Ahmet Keskin

OTOMOTİV SEKTÖRÜNE ÖZEL PROJE TASARLADI

Ahmet Keskin, Konya bölgesinde otomotiv ağırlıklı olmak üzere makine, inşaat, demir çelik sektörlerine hizmet sunduklarını söyledi. Genel Merkez ve Bursa Ofisiyle yakaladıkları uyumlu çalışma sonucunda otomotiv lojistiğinin iş hacimleri içindeki payının yaklaşık yüzde 40’a ulaştığını vurgulayan Keskin, bu alanda sundukları hizmetleri şöyle aktardı:

“Lima Logistics olarak alanında uzman kadromuz sayesinde bu yıl ‘Otomotiv Lojistiğinde Hizmet Tasarımı’ projemizle ‘Yılın Lojistik Projesi’ ödülüne layık görüldük. Projemiz doğru hamleyle maliyet tasarrufu, üretim bandına mal yetiştirme gibi en kritik noktalarda başarı sağlayarak otomotiv sektöründe Just In Time ve Just In Sequence taleplerini karşılıyor. Firmaya özel lojistik tasarımı, yerinde operasyonlar, farklı ülkelerle iş birlikleri, ilave lojistik seferleri sağlayarak dünyaca ünlü otomotiv firmalarına hizmet sunuyoruz. Otomotiv ve diğer hizmet verdiğimiz sektörlerde firmaların üretim devamlılığını sağlayabilmek adına, 24 saat Doğu Avrupa ve 24 saat Batı Avrupa

servislerimizin yanında gerektiğinde OBC (on board courier) dediğimiz yolcu beraberi taşımacılıkla en hızlı çözümleri sunuyoruz.” Keskin, hava kargo operasyonlarının da iş hacimleri içindeki payının oldukça yüksek olduğunu vurguladı.

SAVUNMA SANAYİ, MEDİKAL VE İLAÇ SEKTÖRÜNE UZMAN ÇÖZÜMLER

Bölgede yoğunlaştıkları sektörlerden birinin de havacılık ve savunma sanayi olduğunu belirten Keskin, “Ankara özellikle havacılık ve savunma sanayi kuruluşlarının en yoğun olduğu şehir. Savunma sanayi gereklilikleri ve operasyonel süreçleriyle tüm sektörlerden farklı; yanıcı, patlayıcı, mühimmat, uçak motoru, yedek parçaların taşınmasında son derece önemli bir hizmet kalitesine ve kadroya sahibiz. Ayrıca medikal ve ilaç sektöründe de düzenli, ısı aralıklı, özel durumlar gerektiren taşımalarda uzmanlaşmış, sektörde önde gelen lojistik firmalarındanız” dedi.

PAZAR PAYINI İKİYE KATLAYACAK

Ahmet Keskin, yurt dışında başta Avrupa ülkeleri olmak üzere, Çin, Afrika, Ortadoğu ve Uzakdoğu bölgelerine ağırlıklı olarak kombine taşıma modları ile hızlı, güvenli ve ekonomik hizmetler sunduklarını söyledi. Lima Logistics’in Hollanda’da yeni bir yapılanma içinde olduklarını hatırlatan Keskin, “Önümüzdeki 5 yıl içerisinde mevcut taşıma kapasitemizi ve pazar payımızı Lima Logistics olarak 2 katına çıkartmayı hedefliyoruz. Gücümüzü merkezimizden alarak; dünya çapında güçlü acenteler ve derneklerle iş birliği yapıyor; yer aldığımız IELA, IATA, FIATA, WCA Time Critical ve NAP üyelikleri ile dünyadaki tüm bölgelere ulaşan network ağımızı genişletiyoruz” dedi.

ARAÇ LOJİSTİĞİNDE

mevsim sürekli değişiyor!



Adnan Ağaçlı



ÖTV uygulaması, faiz oranları, krediye erişim ve 31 Ağustos'ta yürürlüğe girecek olan güvenlik yönetmeliği gibi birçok faktör otomotiv sektöründe değişkenlikler yaratıyor. Bu durumun kimi zaman olumlu kimi zaman olumsuz etkisiyle 2024 yılının araç lojistiği sektörüne dört mevsimi bir arada yaşatacağını belirten Araç Lojistikçileri Derneği (ARLOD) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı, "Her şeye rağmen, pazara sunulabilen tüm araçların satılması ile sonuçlanan bir yıl olması temenni ediyoruz" dedi.



Avrupa Birliği'nin yeni güvenlik donanımı regülasyonu GSR II, Türkiye'de 31 Temmuz'da yürürlüğe giriyor. Yeni otomobiller için zorunlu olan uygulama araç lojistiği sektörünü de etkileyecek. Yeni regülasyona ilişkin açıklamalarda bulunan Araç Lojistikçileri Derneği (ARLOD) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ağaçlı, stokta bulunan ve önümüzdeki iki ay boyunca ithal edilecek araçların mevcut güvenlik yönetmeliğiyle satılabileceğini ifade etti.

Avrupa Birliği'nin yeni otomobillerde zorunlu hale getirdiği 'Genel Güvenlik Yönetmeliği (GSR II)'nin yeni alınacak sıfır araçlarda zorunlu olmasının gerekçesi olarak; trafik kazalarının yüzde 95'inde insan hatasının rol oynadığı yönündeki verilerden hareket alan düzenlemelerin, araç ve yol güvenliğini iyileştirmesi beklendiğini ifade eden ARLOD Başkanı Adnan Ağaçlı, "Yeni

dönemde bu amaçla uygulanmaya başlanacak olan "GSR II" standardı ile, tüm karayolu taşıtları için (otomobiller, kamyonetler, kamyonlar ve otobüsler) akıllı hız yardımı, kamera veya sensörlerle geri vites tespiti, sürücünün uyukulu olması veya dikkatinin dağılması durumunda dikkat uyarısı, olay veri kaydedicileri ve acil durdurma sinyali zorunlu olurken, araba ve kamyonetlerde, şerit takip sistemi ve otomatik frenleme sisteminin bulunması gerekecek" dedi.

2 BİN EUROLUK EK MALİYET YARATACAK

"Yeni otomobil aksamalarının araç fiyatlarına iki bin Euro'ya varan ek maliyetler getirmesi beklenirken, bunun da en az iki-üç bin Euro dolayında fiyatlara doğrudan yansıtacağı öngörülmüyor." diyen Ağaçlı, galerilerin de standartları karşılamayan araçlarını

bir an önce satmak için harekete geçtiğini vurgulayarak, markaların ellerindeki stokları eritmek için Temmuz ve Ağustos aylarını kampanyalarla geçireceğini ifade etti. Bu durumun, 12 ay boyunca satışı yapılabilecek bir otomobilin günümüz itibarıyla bir ay içinde satılması zorunluluğu doğurduğunu açıklayan Ağaçlı, "Tahminlerine göre, 31 Ağustos sonrası pazardaki satışların yavaşlaması bekleniyor" dedi.

MALİYETLER İKİNCİ EL PİYASASINA DA YANSIYACAK

Güvenlik standartlarıyla artan sıfır araç maliyetlerinin, ikinci el oto piyasasına da yansımalarının öngörüldüğünü belirten Ağaçlı, ikinci el taşıt devirlerinde gözlenen yavaşlamanın da sıfır araç satışlarındaki avantajlı koşullar ile de ilişkili olduğunun değerlendirildiğini ifade etti.

Türkiye'de ikinci el çevrim içi binek ve hafif ticari araç pazarında satışların, Mayıs ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 düşüşle 160 bin 811 adet olarak kayda geçtiğini açıklayan Ağaçlı, "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) raporunda, sıfır otomobil satışlarının tarihsel ortalamasının oldukça üzerinde seyrederken, yıl sonu ve 2024 yılı ilk çeyreğinde firmaların taşıt satışlarında uyguladıkları kampanyalar ve taşıt tedarikindeki normalleşme birinci el otomobillere olan talebin canlı kalmasında belirleyici olduğu tespiti yer almaktadır" değerlendirmesinde bulundu.

2024 YILI DURAĞAN GEÇECEK

"Diğer yandan, yüksek mevduat faiz oranları, krediye erişimde yaşanan zorluklar, kredi faizleri ve artan sıfır otomobil fiyatları gibi etkenler sebebiyle 2024 yılının sıfır otomobil piyasası açısından durağan geçeceği

"Yeni otomobil aksamalarının araç fiyatlarına iki bin Euro'ya varan ek maliyetler getirmesi beklenirken, bunun da en az iki-üç bin Euro dolayında fiyatlara doğrudan yansıtacağı öngörülüyor. Galeriler standartları karşılamayan araçlarını bir an önce satmak için harekete geçti. Markaların ellerindeki stokları eritmek için Temmuz ve Ağustos aylarını kampanyalarla geçirecek."

ve bir önceki yıla oranla yüzde 20-25 oranında daralma yaşanabileceği tüm sektör temsilcilerinin ortak öngörülerii arasındadır" diyen Ağaçlı, Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) verilerine göre; Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarının, 2024 yılı Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,0 oranında artarak 471.743 adet olarak gerçekleştiğini belirtti. "Otomobil satışları, aynı dönemde, yüzde 10,25 oranında artarak 375.097 adet, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 7,9 azalarak 96.646 adet oldu. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2024 Mayıs ayında yüzde 10,1 azalarak 100.305 adet, otomobil pazarı yüzde 8,19 azalarak 80.260 adet, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 17,0 azalarak 20.045 adet oldu. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 10 yıllık mayıs ayı ortalama satışlara göre yüzde 45,7, otomobil pazarı, yüzde 48,5, hafif ticari araç pazarı yüzde 35,6 arttı" diyen Adnan Ağaçlı sözlerini şu şekilde sürdürdü:

TRAFİĞE KAYITLI ARAÇ SAYISI 30 MİLYONA YAKLAŞTI

"Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı mayıs ayı sonu itibarıyla 29 milyon 791 bin 66 oldu.

Mayıs ayında 232 bin 401 adet, Ocak-Mayıs döneminde 1 milyon 62 bin 420 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı.

Avrupa Otomobil Üreticileri Birliği (ACEA), AB ülkelerinin mayıs ayına ilişkin açıklanan verilere göre, AB ülkelerinde yeni otomobil satışları geçen ay 2023'ün aynı ayına göre yüzde 3 düşerek 911 bin 697 adet oldu. Birlik üyesi ülkelerde satılan yeni otomobillerin yüzde 35,5'i benzinli, yüzde 29,9'u hibrit, yüzde 13'ü dizel, yüzde 12,5'i elektrikli, yüzde 6,5'i fişli (Plug-In) hibrit ve yüzde 2,6'sı diğer yakıt türlerinin kullanıldığı araçlar olarak belirlendi.

Elektrikli otomobil satışları mayıs ayında geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 12 düşerek 114 bin 308'e geriledi. Yeni otomobil satışları mayıs ayında geçen yılın aynı dönemine göre İtalya'da yüzde 6,6, Almanya'da yüzde 4,3, Fransa'da yüzde 2,9 azalırken, İspanya'da yüzde 3,4 arttı. Yılın Ocak-Mayıs döneminde toplam satışlar geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4,6 artarak 4 milyon 594 bin 493'e ulaştı."

Adnan Ağaçlı sonuç olarak, "Türkiye otomotiv sektörüne yukarıda belirtilen birçok faktörün kimi zaman olumlu kimi zaman olumsuz anlamda etkimesi, 2024 yılının araç lojistiği sektörüne dört mevsimi bir arada yaşatacak gibi gözüküyor. Her şeye rağmen, pazara sunulabilen tüm araçların satılması ile sonuçlanan bir yıl olması temenni ediyoruz" değerlendirmesinde bulundu.



ZF Sachs Süspansiyon yılda 1500 TIR dolduruyor



Alparslan Özgül

Dünyanın önde gelen otomotiv yedek parça üreticilerinden ZF, Türkiye’de yılda 8 milyonun üzerinde amortisörün üretim ve sevkiyatını yönetiyor. Bu hacmin yaklaşık 1500 TIR’lık yüke eşdeğer olduğunu vurgulayan ZF Sachs Süspansiyon Sistemleri Lojistik Müdürü Alparslan Özgül, gündemlerindeki en önemli başlıkların, makine öğrenmesi ve yapay zekâ desteğiyle tedarik zinciri görünürlüğüne daha ileri seviyelere taşımak, tedarikçi iletişimini güçlendirmek ve şeffaflaştırmak ile çevre dostu lojistik uygulamaları olduğunu söyledi.

Z F Friedrichshafen hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

1915 yılında Almanya’nın Friedrichshafen şehrinde kurulan ZF Friedrichshafen, 100 yılı aşkın sürede büyüyerek dünyanın en büyük otomotiv yan sanayi firmalarından biri haline gelmiştir. 2023 itibarıyla, 31 ülkede 162 üretim lokasyonunda 168 bin çalışanıyla faaliyet göstermektedir.

ZF, Türkiye’de dört farklı iş birimiyle Gebze, İzmir, Adapazarı ve İstanbul’da faaliyetlerini sürdürmektedir. ZF Sachs Süspansiyon Sistemleri A.Ş. olarak, Gebze Organize Sanayi Bölgesi’nde 61.000 m² kapalı alana sahip üç üretim tesisimiz bulunmaktadır. Bu tesislerde, 1200 çalışanımızla talaşlı imalat, kaynak, hidrolik montaj ve elektrostatik boya proseslerini gerçekleştirerek amortisör üretimi yapmaktayız. Ayrıca, yaklaşık 100 kişilik mühendis ve beyaz yaka ekibimizle global ölçekte AR-GE çalışmaları yürütmekteyiz.

‘HIZLI VE ETKİN ÇÖZÜMLER ÜRETME KABİLİYETİMİZİ GELİŞTİRDİK’

ZF Sachs Süspansiyon olarak pandemi sonrasında tedarik zinciri süreçlerinde ne tür değişikliklere gittiniz? Yeni dönem için ajandanızda neler var?

Firmamızda tedarik zinciri ve lojistik süreçlerini grubumuzun bu konudaki stratejik yaklaşımlarıyla uyumlu bir şekilde yönetiyoruz. Pandemi, zaten büyük bir dönüşüm ve belirsizlik sürecine girmiş olan otomotiv sanayinde tam bir mükemmel fırtına etkisi yarattı. Bu durum tedarik zincirlerindeki kırılganlıkların ortaya çıkmasına vesile olarak tedarik zinciri yönetiminde esnekliğin ve dayanıklılığın önemini gözler önüne serdi. Bu dönemde bir yandan, tedarikçi çeşitliliğini artırıp diğer yandan da tedarikçilerimizle olan ilişkilerimizi güçlendirmeye ve daha şeffaf bir iletişim ağı kurmaya odaklandık. Ayrıca, tedarik zinciri süreçlerimizi dijitalleştirme ve otomatize etme çalışmalarıyla tedarik zinciri görünürlüğümüzü ve karar verme yeteneklerimizi arttırdık. Bu sayede, süreçlerimizi daha verimli hale getirirken, olası aksaklıklara karşı hızlı

ve etkin çözümler üretme kabiliyetimizi geliştirmeye odaklandık.

Yeni dönem için ajandamızda, başlamış olduğumuz dijitalleşme çalışmalarını geliştirerek makine öğrenmesi ve yapay zekâ desteğiyle tedarik zinciri görünürlüğüne daha ileri seviyelere taşımak var. Aynı şekilde tedarikçilerimizle iletişimimizi güçlendirme ve şeffaflaştırma çalışmaları devam ediyor olacak. Bunun haricinde, sürdürülebilirlik ve çevre dostu lojistik uygulamaları da bizim için yeni dönemde önemli bir konu başlığı. Geleceğimizi planlarken bu alanları daha fazla göz önünde bulundurarak yatırımlarımızı yönlendireceğiz. Böylece, müşteri memnuniyetini artırırken, operasyonel maliyetleri düşürmeyi ve rekabet avantajımızı korumayı amaçlıyoruz

Yıllık yük miktarınız nedir? Yurt içinde ve yurt dışında hangi taşıma modlarını kullanıyorsunuz?

Yıllık olarak 8 milyonun üzerinde amortisörün üretim ve sevkiyatını yönetiyoruz. Bu hacim, yaklaşık 1500 tam dolu tır yüküne eşdeğer olup, bu sevkiyatlar için 3 bin 300-3 bin 500 arasında çıkış gerçekleştiriyoruz. Yerli orijinal ekipman müşterilerimizle genellikle FCA (Free Carrier) çalışırken, ihracat müşterilerimizle farklı taşıma modları kullanıyoruz. Bazı ihracat müşterilerimizle DAP (Delivered at Place) çalışırken, FCA görünen bazı müşterilerimiz fabrika yakınında bir depoyu toplama yeri olarak şart koştuğundan, pratikte nakliye ve gümrük işlemlerini biz üstleniyoruz. İhracat orijinal ekipman müşterilerimizin





sadece küçük bir kısmı bizim depomuzdan FCA yüklemeye almaktadır.

Ayrıca, amortisör üretiminde kullandığımız hammadde ve malzemelerin neredeyse tamamını tedarikçilerimizle FCA olarak çalışıyoruz. Avrupa, Uzak Doğu ve Amerika'da yerleşik (ağırlık Avrupa) yaklaşık 300 tedarikçimizden yılda 4 bine yakın ithalat gerçekleştiriyoruz.

KARAYOLUNDA YERLİ GÜCÜNÜ KULLANIYOR

Hangi hizmetlerde dış kaynak kullanıyorsunuz? Lojistik iş ortaklarınızı nasıl seçiyorsunuz?

Depolama ihtiyaçlarımızı büyük ölçüde iç kaynaklarla yönetmeyi tercih ediyoruz. Ancak, yurt dışındaki bazı müşterilerimize hizmet verebilmek amacıyla kiraladığımız ve operasyonel hizmet aldığımız anlaşmalı depolarımız bulunmaktadır. Lojistik süreçlerimizi ise hem yurt içinde hem de yurt dışında tamamen dış kaynaklarla yönetmekteyiz.

Lojistik hizmet alımlarımız, global satın alma ekibimiz tarafından yönetilmektedir. Bu ekip, lojistik ve depolama hizmetleri satın alımında uzmanlaşmış olup, belirli aralıklarla standart taşımalarımız için rota bazlı ihaleler düzenlemektedir. Bu ihalelere, yetkinlik ve performans değerlendirmeleri baz alınarak lojistik firmaları davet edilmekte ve ardından rota bazlı anlaşmalar yapılmaktadır. Proje bazlı lojistik hizmet ihtiyaçları ise fabrikalardan iletilen talepler doğrultusunda aynı ekip tarafından projeye özel tekliflendirme

yöntemiyle yönetilmektedir. İthalat ve ihracatlarda standart kara rotalarımızda yapılan ihalelerde genellikle büyük yerli lojistik firmaları nomine edilmektedir. Deniz yolu rotalarında ise büyük global servis sağlayıcılar daha avantajlı olmaktadır.

Otomotiv ve yan sanayi lojistiğinde yeni trendler neler?

Otomotiv ve yan sanayi lojistiğinde yeni trendler, sürdürülebilirlik, dijitalleşme / şeffaflık ve esneklik üzerine yoğunlaşmaktadır.

1. Sürdürülebilirlik: Otomotiv ana sanayi ve büyük şirketler, karbon ayak izini azaltma yönünde ciddi hedefler belirlemiştir. Bu hedefler, yan sanayilere ve lojistik şirketlerine de yansımaktadır. Daha verimli, karbon ayak izi düşük rota planlamaları ve alternatif yakıtlı araçların kullanımının artırılması gibi çalışmalar, lojistik şirketlerini rekabette öne çıkaracaktır.

2. Dijitalleşme/Şeffaflık: Lojistik şirketlerinden en önemli beklentimiz, tedarik zincirinin görünürlüğüne artıracak teknoloji entegrasyonlarını gerçekleştirmeleridir. Yoldaki yüklerin tahmini varış tarihlerini dijital ortamda sistemlerimize otomatik entegre edecek çözümler, risklerin (kötü hava koşulları, liman dolulukları, sınır kapısı kuyrukları, grevler vb.) yapay zekâ veya makine öğrenmesi ile hızla tespit edilip etkilerinin anlık olarak son kullanıcılara yansıtılması, sorunları önceden tespit ederek etkili önlem alma kabiliyetimizi artıracaktır.

3. Esneklik: Pandemi sonrası dönemde, tedarik zinciri kesintilerine hızlı uyum sağlamak kritik hale gelmiştir. Lojistik şirketlerinden beklentimiz, taşıma modlarını çeşitlendirerek alternatif rota planlamalarıyla esnek ve güvenilir çözümler sunmalarıdır. Ayrıca, tedarik zinciri yönetimindeki karmaşıklığı azaltmak ve iş ortakları arasında güven inşa etmek için müşteri hizmetleri ve iletişim konusunda yüksek standartlar bekliyoruz.

Lojistik süreçlerde karşılaştığınız en temel sorunlar neler?

Lojistik süreçlerde karşılaştığımız temel sorunları bizim lojistikten anladığımız şekilde tedarik zinciri perspektifinden ele almak istiyorum. Otomotiv yan sanayinde lojistik süreçler, birçok dinamik faktörün etkisi altında şekillenir ve bu süreçlerde karşılaştığımız sorunlar genellikle karmaşık ve çok boyutludur:

» Talep Tahminlerinin Doğruluğu:

Otomotiv sektöründeki değişim ve dönüşümler, ana sanayilerin talep tahminlerinde ciddi bozulmalara yol açmaktadır. Bu durum, bizim de talep tahminlerimizi etkileyerek stok fazlalığı (ekstra stok maliyetleri) veya yetersizliği (ilave lojistik maliyetleri) gibi sorunlara neden olabilmektedir.

» Tedarikçi Yönetimi ve

Performans İzleme: Etkin bir lojistik sürecin temel taşlarından biri, tedarikçi yönetimi ve tedarikçi performansının izlenmesidir. İçinden geçtiğimiz zorlu süreç, birçok tedarikçi için finansal ve operasyonel sorunlara yol açmıştır. Tedarikçilerle olan ilişkilerin ve tedarikçi risklerinin yönetimi, en önemli sorunlardan biri haline gelmiştir.

» Taşıma ve Depolama Maliyetleri:

Yakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar, araç/konteyner/ekipman/şoför yetersizlikleri, operasyonel ve bölgesel risk kaynaklı rota uzamaları, depolama alanları ile ilgili kısıtlar ve depolama maliyetlerindeki artışlar, toplam ürün maliyeti üzerindeki lojistik payının ciddi oranda artmasına sebep olmuştur.

» Krizler ve Tedarik Zinciri

Görünürlüğü: Pandemiyle birlikte sıkça karşılaştığımız krizler (Rusya-Ukrayna savaşı, Süveyş/Panama kanal kapanışları, liman blokajları, konteyner krizi, Kızıldeniz vb.) nakliye sürelerini öngörülemez hale getirerek tedarik zinciri görünürlüğüne azaltmıştır.

» Gümrük İşlemleri ve Mevzuat

Değişimleri: Gümrük işlemleri ve özellikle ihracat ve ithalat operasyonlarında hızlı mevzuat değişimleri, lojistik süreçlerinde zorluklar yaratmaktadır. Bu değişimlere ayak uydurmak, operasyonel verimliliği olumsuz etkileyebilmektedir.

DEĞİŞİMİ YAKALAYANLAR ÖNE ÇIKACAK

Otomotiv sektörünün içinde bulunduğumuz dönemde çok büyük bir değişim ve dönüşümün içerisinde olduğunu belirten ZF Sachs Süspansiyon Sistemleri Lojistik Müdürü Alparslan Özgül, "Aynı zamanda küresel krizlerin de peş peşe belirdiği bu zamanlarda lojistiğin ve bütünleşik lojistik yönetiminin önemi çok daha fazla

ortaya çıktı. Bu dönüşüm döneminde bazı geleneksel otomotiv üreticilerinin rekabet sahnesinden silinip kimi yeni üreticilerin ön plana çıktığına şahit olacağız. Aynı şekilde günün gereksinimlerine ayak uydurmakta zorlanan lojistik firmalarını da benzer risklerin beklediğini söylemek yanlış olmaz sanırım" dedi.



SEYHAN GÜLHAN

Lojistik ve Tedarik Zinciri
Profesyoneli

Lojistik Gündem

TEKSTİL LOJİSTİĞİNİN GELECEĞİ: YEŞİL YOL

Tekstil lojistiğinin alan itibarıyla tarihsel bir süreci vardır. Günümüzde, sürdürülebilirlik ve çevreye duyarlılık konularının önemi arttıkça, yeşil lojistik uygulamaları da tekstil sektöründe giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Karbon ayak izi açısından yüksek hassasiyet gerektiren tekstil sektörünün süreçlerin her aşamasında yeşil uygulamaları entegre etme ihtiyacı vardır ve her geçen gün bu ihtiyaç artacaktır. En büyük ihracat bölgesi Avrupa'nın bu konuda yeni regülasyonlar oluşturması artık bu alandaki adımları tercih değil zorunluluk hale getirmektedir. Bu alandaki dijitalleşme ve otomasyon gibi teknolojik gelişmelerin etkisiyle hızla evrilmektedir. Bu süreçte, lojistik operasyonlarının daha verimli, hızlı ve maliyet etkin hale getirilmesi için birçok yeni teknoloji ve yöntem kullanılmaya başlanmıştır. Gelecekte tekstil lojistiği daha hızlı evrimleşecektir. Bunun iki nedeni hızlı moda ve rekabettir.

Dijitalleşme ve otomasyon: Tekstil lojistiğinin geleceğinde dijitalleşme ve otomasyonun büyük bir rol oynaması beklenmektedir. Otomatik depolama sistemleri, robotik taşıma araçları ve yapay zeka destekli yönetim sistemleri gibi yenilikler, lojistik süreçlerinin hızını ve verimliliğini artıracaktır. Örneğin, otomatik depolama (AS/RS), depolama alanlarının daha etkin kullanılmasını sağlarken, insan hatalarını minimuma indirmektedir.

Yapay zeka ve büyük veri analitiği: Yapay zeka ve büyük veri analitiği lojistik süreçlerinde optimizasyon sağlamak için kullanılabilir. Siparişlerin tahmin edilmesi, en uygun taşıma rotalarının belirlenmesi ve envanter yönetiminin daha etkin bir şekilde yapılması, yapay zeka sayesinde mümkün hale gelecektir. Bu da hem maliyetlerin düşmesini hem de müşteri memnuniyetinin artmasını sağlayacaktır.

E-ticaret ve hızlı teslimat gerçeği: E-ticaretin hızla büyümesi, tekstil lojistiğinde hızlı teslimat süreçlerinin önemini artırmıştır. Müşteriler, sipariş ettikleri ürünlere daha hızlı ulaşmak istemekte, bu da lojistik firmaları üzerinde baskı yaratmaktadır. Gelecekte, şehir merkezlerinde küçük depolar kurarak müşterilere daha hızlı teslimat yapılması yaygınlaşabilir. Ayrıca, insansız hava araçları (dronlar) ve otonom teslimat araçları gibi yeni teslimat teknolojileri de bu süreçte önemli rol oynayacaktır.

Dinamik tedarik zinciri yönetimi: Gelecekte tekstil lojistiği, esnek tedarik zincirlerine dayalı olacaktır. Pandemi gibi beklenmedik durumlar, tedarik zincirlerinde aksamalara yol açabilmektedir. Bu nedenle, lojistik firmaları tedarik zincirlerini daha esnek hale getirmek için yerel tedarikçilere yönelmekte ve çoklu taşıma modlarını kullanmaktadır. Ayrıca, tedarik zincirlerinin izlenebilirliği de artmaktadır; bu sayede, ürünlerin nereden geldiği ve hangi aşamalardan geçtiği daha kolay takip edilebilmektedir.

Sürdürülebilirlik, tekstil lojistiğinin geleceğinde önemli bir rol

oynayacaktır. Sürdürülebilir lojistik, çevreye zarar vermeyen ve atık oluşturmeyen veya minimize eden lojistik süreçleri ifade eder. Tekstil sektöründe, karbon ayak izinin azaltılması ve çevresel etkilerin en aza indirilmesi için çeşitli stratejiler geliştirilmektedir. Bu bağlamda, yeşil lojistik kavramı öne çıkmaktadır.

Yeşil lojistik: Lojistik faaliyetlerini otomasyon, yazılım ve süreçleri çevresel etkilerini minimize etmeye yönelik yapılan çalışmalar bütünüdür. Bu süreçler, enerji tüketimini azaltmak, karbon salınımını minimize etmek, atıkları azaltmak ve genel olarak çevresel sürdürülebilirliği sağlamak amacıyla uygulanır. Tekstil sektöründe yeşil lojistik uygulamaları, birkaç önemli alanda kendini göstermektedir:

Tekstil ürünlerinin geri dönüşümü ve yeniden kullanımı da atık yönetiminin bir parçasıdır. Ürünlerin ömrünü uzatmak ve atık oluşumunu engellemek için, tekstil firmaları geri dönüşüm süreçlerini optimize etmektedir. Tek kullanımlık malzemeler yerine çok defa kullanılabilir ve kullanım sonrası tekrar geri dönüşüm ile kullanıma alınması önemlidir.

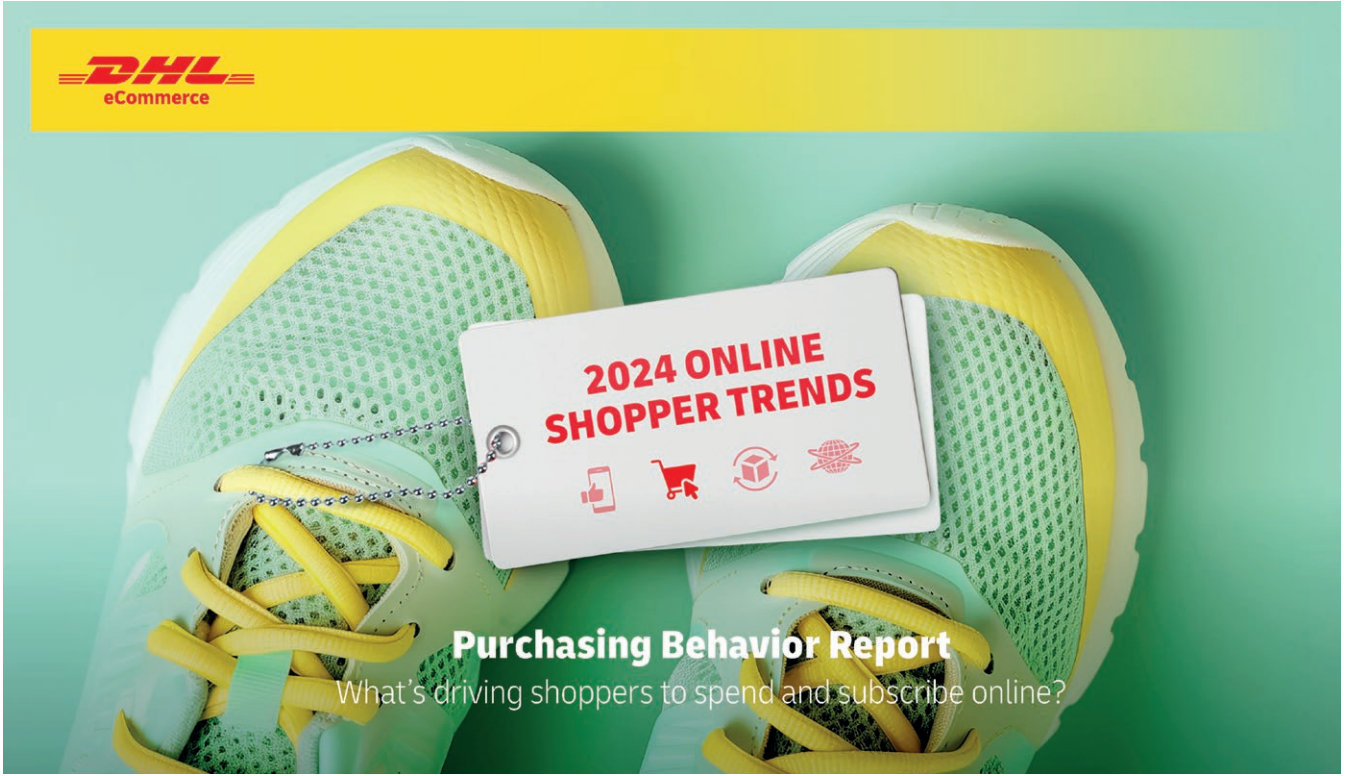
Lojistik süreçlerinde çevresel etkilerin azaltılması için, nakliye rotalarının optimizasyonu, lojistik merkezlerinin enerji verimliliği ve tedarik zincirinin dijitalleştirilmesi gibi stratejiler kullanılabilir. Dijital izlenebilirlik, tedarik zincirinin daha şeffaf hale gelmesini sağlar ve çevresel etkilerin daha kolay yönetilmesine olanak tanır.

Yeşil lojistik süreçlerinde, sosyal sorumluluk ve çevre dostu uygulamaları teşvik eden sertifikasyonlar da önem kazanmaktadır. Tekstil firmaları, çevresel sürdürülebilirliği belgeleyen sertifikalar almakta ve bu sertifikalar, müşterilere ürünlerin çevre dostu olduğunu göstermektedir. Bu, aynı zamanda marka imajını güçlendiren ve tüketici güvenini artırmakta olup geleceğe yatırım olarak görülmelidir.

Sertifikasyonlar, lojistik süreçlerinin çevresel etkilerini minimize etmek için belirli standartları karşılamayı gerektirir. Bu standartlar, enerji verimliliği, atık yönetimi, karbon emisyonları ve sosyal sorumluluk gibi alanları kapsar.

Tekstil lojistiğinin geleceği, dijitalleşme, otomasyon, hızlı teslimat ve esnek tedarik zincirleri gibi eğilimler doğrultusunda şekillenirken, yeşil lojistik süreçlerinin de bu gelecekte önemli bir yer tutacağı açıktır. Sürdürülebilirlik, tekstil lojistiğinde hem bir gereklilik hem de bir fırsat olarak karşımıza çıkmaktadır. Tekstil firmaları, yeşil lojistik uygulamalarını benimseyerek hem çevresel etkilerini azaltabilir hem de rekabet avantajı elde edebilir. Bu süreçte, enerji verimliliği, atık yönetimi, tedarik zinciri optimizasyonu ve sertifikasyon gibi alanlarda yapılan iyileştirmeler, tekstil sektörünün daha sürdürülebilir ve çevre dostu bir geleceğe adım atmasına katkı sağlayacaktır.

Daha iyi bir dünya ve gelecek için yeşil lojistikle kalın...



E-TİCARETTE ÇEVRECI TESLİMAT MODELLERİNE TALEP ARTIYOR

DHL eCommerce tarafından hazırlanan Online Shopper Trends Report 2024 raporuna göre; dünya genelinde, e-ticaret müşterilerinin yüzde 59'u online alışverişlerinde sürdürülebilirliğe önem verirken, bu oran Türkiye'de yüzde 73'e çıkıyor. Türkiye'de tüketicilerin yüzde 76'sı yeşil teslimat için daha fazla ödeme yapabileceğini ifade ediyor.

Tüketicilerin, online alışveriş tercihlerini ortaya koymak adına DHL eCommerce tarafından hazırlanan Online Shopper Trends Report 2024'ün ikinci fazı yayımlandı. İlk fazında Türkiye ve dünyanın farklı ülkelerindeki tüketici davranışları hakkında önemli veriler sunan raporun ikinci fazında ise sosyal medya platformlarının satın almaya etkisi ve alışveriş alışkanlıklarıyla ilgili önemli sonuçlar yayımlandı. Rapor, 24 ülkeden toplamda 12.000 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Online Shopper Trends Report 2024 sonuçlarına göre, dünya genelinde alışveriş yapanların yüzde 84'ü haftada en az bir kez online alışveriş için araştırma yaptığını söylerken, yüzde 52'si ise haftada bir kez sipariş verdiğini belirtiyor. E-ticaret alışverişlerinde en çok rağbet gösterilen kategorilerin başında

“giyim ve ayakkabı” geliyor. Türkiye, giyim ve ayakkabı, kozmetik ve gıda kategorilerinde Avrupa'da en çok alışveriş yapan ülke konumunda.

TÜKETİCİLERİN YÜZDE 73'Ü SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE ÖNEM VERİYOR

Online alışveriş yapanlar, alışverişlerinin çevreyi nasıl etkilediğine daha fazla dikkat ediyor. Alışveriş tercihlerinde geri dönüştürülebilir ambalajlardan karbon emisyonlarına kadar sürdürülebilirlik giderek daha önemli hale geliyor. Dünya genelinde e-ticaret müşterilerinin yüzde 59'u online alışverişlerinde sürdürülebilirliğin kendileri için 'çok' veya 'oldukça' önemli olduğunu söylerken, bu oran Türkiye'de yüzde 73'e çıkıyor.

Türkiye'deki e-ticaret tüketicilerinin sürdürülebilirlik duyarlılığı yeşil teslimat

tercihlerine de yansıyor. Tüketicilerin yüzde 76'sı yeşil teslimat için daha fazla ödeme yapabileceğini ifade ediyor.

Tüketiciler sürdürülebilirlik farkındalıklarını ambalaj tercihlerinde de gösteriyor. Avrupa'daki e-ticaret kullanıcılarının yüzde 47'si sürdürülebilir/geri dönüştürülebilir ambalajlar için daha fazla ödeme yapabileceğini söylüyor.

KULLANICI YORUMLARI SATIN ALMA KARARINDA ETKİLİ OLUYOR

Tüketici yorumları e-ticaret alışverişinde satın alma tercihlerini belirleyen unsurların başında geliyor. Online alışveriş yapan tüketicilerin yüzde 98'i yorumların satın alma kararında etkili olduğunu söylüyor. Bu konuda duyarlılığı olan ülkeler arasında dünya genelinde Brezilya, Avrupa'da ise Türkiye öne çıkıyor.

Adana Havalimanı'nı 4 saatte taşıdı!



Arkas Lojistik büyük bir proje taşımacılığına daha imza attı. Toplam 253 adet çeşitli yer hizmet ekipmanı Adana Havalimanı'ndan Çukurova Uluslararası Havalimanı'na taşındı. 4 saatte gerçekleştirilen taşıma planlanandan 8 saat önce tamamlandı.

1 937 yılından bu yana hizmet veren Adana Şakirpaşa Havalimanı, yeni evine başarılı bir operasyonla taşındı. 275 personel 78 araçla yapılan taşıma işini Atatürk Havalimanı'nı İstanbul Havalimanı'na taşıyan Arkas Lojistik gerçekleştirdi. Turkish Ground Services'in (TGS Yer Hizmetleri A.Ş.) yer hizmet ekipmanlarının Çukurova Uluslararası Havalimanı'na taşınma işlemi; 40 konteyner taşıyıcı, 31'i ağır yük taşıyan lowbed, 3'ü otobüs taşıyıcı, 4'ü standart çekici ile farklı büyüklükte ve ağırlıktaki toplam 253 adet yer hizmet ekipmanıyla tamamlandı. Adana Havalimanı ve Çukurova Uluslararası Havalimanı'na 250'şer tonluk vinçler kuruldu. Ağır yüklerin lowbedlere sorunsuz ve hızlı yüklenebilmesi için özel rampalar tasarlandı.

534 BİN 250 KİLOGRAM YÜK TAŞINDI

Arkas Lojistik ekipleri 2 bin 247 metrekairelik bir alanı kaplayan toplamda 534 bin 250 kilogram ağırlığındaki yükün hatasız taşınması için günlerce hazırlık yaptı. Deneme taşımaları ile sürecin sorunsuz bitirilmesi için detaylı hesaplamalar yapıldı. Taşınan yükler peşe sıralandığında 1.121 metre uzunluğa ulaşıyor.

12 saatte tamamlanması planlanan havalimanı taşıması 4 saatte yapıldı. 36 kilometrelik mesafede gerçekleştirilen taşımada yol boyunca oluşabilecek acil müdahaleler için Arkas Lojistik'in 3 adet tam teçhizatlı onarım aracı ve uzman ekipleri bulunduruldu. Yoldaki araçlar İstanbul merkez binasında bulunan "Trafik izleme ve operasyon merkezi" (AR-TİM) tarafından anlık takip edildi.

Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Diane Arcas Göçmez; Arkas Lojistik'in dünyada da büyük ses getiren Atatürk Havalimanı'nı başarılı bir şekilde taşımasından sonra Adana Havalimanı'nı da taşımasından büyük mutluluk duyduğunu söyledi. Arcas; "Biz de Çukurova bölgesine ciddi yatırımlar yapıyoruz. Açılan yeni havalimanı bölgedeki ticarete de önemli katkı sağlayacaktır. 112 yıllık tecrübemizle ve deneyimli çalışanlarımızla Türkiye'yi geleceğe taşıyacak büyük projelerde yer almaktan her zaman gurur duyuyoruz" diye konuştu.

'HER ADIMI MODELLEDİK, RİSKLERİ HESAPLADIK'

Arkas Holding Lojistik Grubu Başkanı Onur Göçmez; "Arkas Lojistik Grubu her geçen gün güçlenen yapısıyla büyük proje taşımacılığında önemli

işlere imza atmaya devam ediyor. Adana Havalimanı taşıması da bizim için değerli bir proje. Atatürk Havalimanı taşımasından edindiğimiz tecrübeleri ve deneyimlerimizi Adana Havalimanı'nın yeni evine taşınmasında da uyguladık. Lojistik mühendisliğinin yapıldığı taşıma için günlerce planlamalar yapıldı. Güvenliği ön plana alarak taşımayı hızlı bir şekilde gerçekleştirdik. Her adımı modelledik, oluşabilecek riskleri hesapladık. Deneyimli çalışanlarımızla, araç ve ekipman gücümüzle farklı çözümler ürettik. Türkiye'de ve dünyada bu tip projelerde daha fazla yer almak istiyoruz" dedi.

Göçmez "Yeni havalimanın bizim için ayrı bir önemi de var. Çukurova Uluslararası Havalimanı'na 9 kilometre uzaklıkta bulunan 50 bin metrekairelik demiryolu bağlantılı Arkas Lojistik Yenice Terminali'nde 11 bin metrekairelik kapalı depo yapıyoruz. Bunun 6 bin 600 metrekaresi tamamlandı. Arkas Rail de 2025'ten itibaren teslim alacağı toplamda 5 lokomotifle ticaretin artacağı demiryolu bağlantılı bu bölgede ihtiyaçları karşılayacak. Yeni havalimanı ile birlikte Yenice Terminali ve Arkas Rail bölge ticaretine önemli katkı sağlayacaktır" diye konuştu.



TET GLOBAL LOJİSTİK

Romanya'da şirket kurdu

Dökme kimyasal taşımacılık faaliyetleriyle lojistik sektöründe faaliyet gösteren öncü firmalardan TET Global Lojistik, Romanya oluşumunu hizmete alarak şirketin hızla büyüyen global ağını genişletiyor.



Zuhal Balıcalı

Dökme kimyasal taşımacılık faaliyetleriyle kurumlara intermodal taşımacılık, konteyner yıkama ve depolama hizmetlerini bir arada sunan TET Global Lojistik, müşterilerine yüksek kaliteli lojistik çözümleri sunmayı ve sürekli olarak gelişen ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyor. Romanya'daki yeni firma, şirketin bu hedeflere ulaşma çabalarını desteklemek için stratejik bir adım olarak konumlandırılıyor.

TET Global Lojistik, TGL RO aracılığıyla müşterilerine daha yakın olmayı ve yerel lojistik ihtiyaçlarına daha hızlı ve etkin şekilde yanıt verebilmeyi amaçlıyor. TGL RO, bölgedeki lojistik operasyonlarını optimize etmek ve müşteri memnuniyetini artırmak için tasarlandı.

'BÖLGEDEKİ VARLIĞIMIZI BÜYÜK BİR FIRSAT'

Konu hakkında açıklama yapan TET Global Lojistik Kurucu Ortağı Zuhal Balıcalı, "Romanya'da yeni bir firma kurmaktan dolayı büyük heyecan duyuyoruz. Avrupa, lojistik sektörü için önemli bir merkez ve bu bölgede var olmak, şirketimiz için büyük bir fırsat. Bu adım, bölgedeki müşterilerimize daha yakın olmamızı ve onlara daha etkin destek sunmamızı sağlayacak. Avrupa'daki varlığımızı genişleterek, lojistik ihtiyaçları daha etkin bir şekilde karşılamayı amaçlıyoruz." şeklinde konuştu.

'YEREL VARLIĞIMIZ DAHA İYİ ÇÖZÜM SUNMAMIZI SAĞLAYACAK'

TGL RO Bölge Operasyon Müdürü Valentin Muntean ise, firmayla ilgili "Romanya'daki yeni firmamız, lojistik hizmetlerimizin verimliliğini ve hızını artırmak için kritik bir rol oynayacak. Bölgedeki operasyonlarımızı optimize ederek, müşterilerimize en yüksek kaliteyi sunmayı amaçlıyoruz. Yerel varlığımız, bölgeye özgü lojistik ihtiyaçları daha iyi anlamamıza ve daha hızlı çözümler sunmamıza olanak tanyacak." dedi.

TGL RO firması Romanya'nın Braşov şehrinde hizmet verecek. Bu yeni adım, şirketin uluslararası genişleme stratejisinin bir parçası olarak görülüyor ve global olarak rekabet gücünü artırması hedefleniyor.



Türkiye'nin ICS2 Sürüm 3'e uyumu avantajlar ve iş birliği fırsatları yaratacak



Arkin Obdan

Avrupa Birliği (AB), İthalat Kontrol Sistemi (Import Control System, ICS2) aracılığıyla gümrük idareleri ve ekonomik operatörler arasındaki bilgi değişimini ve depolama işlemlerini elektronik ortamda gerçekleştirmeyi hedefliyor. Bu sistem, ekonomik operatörlerin AB'ye doğrudan veya AB'den transit olarak üçüncü ülkelere gerçekleştirilecek sevkiyatlarına ilişkin bilgileri ve verileri Yükleme Öncesi Kargo Bilgisi (PLACI) ve varış öncesi Giriş Özet Beyanları (ENS) aracılığıyla AB Gümrük İdareleri'ne sunmalarını zorunlu kılan bir elektronik gümrük sistemi olma özelliğini taşıyor. Söz konusu sürece ilişkin değerlendirmelerde bulunan Obdan Sistem Genel Müdürü Arkin Obdan, Türkiye'nin ICS2 Sürüm 3'e uyum sürecini avantajlar, riskler ve iş birliği fırsatları açısından ele aldı.

“Türkiye dahil, AB'ye veya AB'den transit olarak başka bir ülkeye eşya gönderen tüm ihracatçılar bu sistemden etkilenecek”

ICS2'nin temel avantajları arasında kargo ve taşımacıya ilişkin risk analizinin gerçekleştirilmesi ve güvenliğe yönelik tehditlerin önlenmesi, uluslararası gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması ve ekonomik operatörler ile AB Gümrük İdareleri arasındaki bilgi alışverişinin basitleştirilmesi bulunuyor. Bu sistem, AB sınırları içinde ve dışında birçok ticari aktör, posta operatörleri, ekspres kargo taşımacılığı, havayolu, denizyolu, demiryolu ve karayolu taşımacılığı ile lojistik firmalarını doğrudan ilgilendiriyor. Türkiye dahil, AB'ye veya AB'den transit olarak başka bir ülkeye eşya gönderen tüm ihracatçıların bu sistemden etkileneceğini vurgulamak gerekiyor.

“Sistemin gerekliliklerine tam uyum sağlamak oldukça önemli”

ICS2 sistemine uyum sağlamayan firmalar içinse bazı riskler ve zorluklar söz konusu. Yeni sistemde AB'nin ihtiyaç duyduğu verilerin girilmemesi halinde, taşımacıya ilişkin işlemler AB sınırında durdurulacak, eşyanın gümrük işlemleri yapılmayacak, yetersiz beyanlar reddedilecek ya da ticaret akışını sektöre uğratacak tedbirler uygulanabilecek. Bu nedenle firmaların sistemin gerekliliklerine tam uyum sağlaması oldukça önem taşıyor.

“Türkiye'de sektör, yeni sürece uyum sağlama aşamasında”

Ülkemiz, ICS2 Sürüm 3 kapsamında denizyolu, karayolu ve demiryolu taşımacılığı süreçlerine uyum sağlama aşamasında. 3 Haziran 2024 tarihi itibarıyla denizyolu taşımacılığına konu sevkiyatlar için AB gümrüklerinde operasyonel süreç başladı. Karayolu ve demiryolu taşımacılığı içinse sisteme geçişin 1 Nisan 2025 tarihinde başlaması planlanıyor.

“Sektör paydaşlarının, sistemin getirdiği avantajları iyi değerlendirmesi gerekiyor”

Türkiye'nin ICS2'ye uyum sürecinde, AB ile iş birliği fırsatlarının da altını çizmemiz gerekiyor. Eğitim programları, ortak seminerler ve bilgi paylaşımı etkinlikleri sayesinde firmalar, yeni sistemin gerekliliklerini

daha iyi anlayabilme ve uyum süreçlerini hızlandırabilme imkanına sahip olacak. Ayrıca, lojistik firmaları ve ihracatçılar arasında bilgi paylaşımı ve iş birliği yapılması, bu sayede risklerin azaltılması ve avantajların maksimize edilmesi de fırsatlar arasında bulunuyor.

“Obdan Sistem'de ICS2'nin getirilerini en üst seviyeye çıkaracak adımlar atıyoruz”

Obdan Sistem olarak biz de lojistik süreçlerinde uluslararası standartlara uyum sağlamak adına sürekli olarak kendimizi geliştiriyor ve müşteri odaklı çözümler sunuyoruz. ICS2'nin gerekliliklerini karşılamak için teknolojik altyapımızı güçlendiriyor, personelimizi eğitiyor ve müşterilerimize bu konuda rehberlik ediyoruz. Ayrıca, AB ile iş birliği yaparak düzenlenen eğitim programlarına katılım sağlamak ve sektörel ilgili güncel bilgileri paylaşarak müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın uyum sürecini hızlandırmak da ajandamızda yer alıyor. Bu sürecin getirdiği avantajları en üst düzeye çıkarmayı ve riskleri minimize etmeyi, başlıca hedeflerimiz arasında sayabiliriz.

“AB ile iş birliği ve bilgi paylaşımı önem taşıyor”

Süreci kısaca özetlememiz gerekirse; ICS2 Sürüm 3, Türkiye'deki ihracatçılar ve lojistik firmaları için hem büyük fırsatlar hem de birtakım zorluklar barındırıyor. Sistemin gerekliliklerine uyum sağlamak, firmaları uluslararası ticarette rekabet gücü anlamında bir adım öne çıkarıyor. Diğer yandan sistemin getirdiği riskleri minimize etmek için AB ile iş birliği ve bilgi paylaşımı büyük önem taşıyor. Bu süreçte tüm ekonomik operatörlerin sistemin gerekliliklerini tam olarak anlaması ve uyum sağlaması, Türkiye'nin uluslararası ticaretteki konumunu güçlendirme adına kritik bir rol oynayacak. Obdan Sistem olarak, biz de müşterilerimize bu süreçte en iyi hizmeti sunarak, Türkiye'nin uluslararası ticaretteki konumunu güçlendirmeye devam edeceğiz.

İklim değişikliği BOZULABİLİR ÜRÜN TAŞIMACILIĞINI yeni çözümlere zorluyor

Küresel iklim değişikliğinin yol açtığı aşırı iklim hareketleri ve öngörülemez sıcaklık artışları, özellikle bozulabilir ürün taşımacılığında önemli değişiklikler yaratıyor. Ürünlerde yaşanan hızlı bozulmalar lojistik sektörünü, sıcaklık kontrolü konusunda daha dikkatli, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştirmeye zorluyor.



İklim değişikliği ve buna bağlı olarak artan sıcaklıklar, dünya genelindeki birçok sektörü etkiliyor. Ancak özellikle bozulabilir ürün taşımacılığı, bu değişikliklerden en çok etkilenen alanlardan biri olarak öne çıkıyor. Gıda ürünleri, ilaçlar, bitkiler ve diğer hassas ürünler belirli sıcaklık aralıklarında muhafaza edilmezlerse hızla bozulabiliyor. Bu da lojistik sektörünü, sıcaklık kontrolü konusunda daha dikkatli ve yenilikçi çözümler geliştirmeye yöneltiyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE FAKTÖRÜ ÖN PLANA ÇIKIYOR

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Globelink Ünimar İcra Kurulu Başkanı Fatih Baş, "Soğuk zincir, bozulabilir ürünlerin lojistiğinde oldukça kritik bir öneme sahip. Hassas ürünlerin tazeliğini koruyarak varış noktasına ulaşmasını sağlamak ancak bu yöntemle mümkün olabiliyor. Sıcaklık kontrolü sağlanmadığında ürünlerin bozulma riski artıyor ve bu durum hem ekonomik kayıplara hem de tüketici sağlığını tehdit eden sorunlara yol açabiliyor" dedi.

Bozulabilir ürün taşımacılığının çevreye olan etkilerine de dikkat çeken Fatih Baş, şunları aktardı: "Globelink Ünimar olarak soğuk zincir ve bozulabilir ürün taşımacılığı bizlerin de önem verdiği konuların başında geliyor. Lojistiğin en ciddi ve hassas operasyonlarından biri olan bozulabilir kargo alanında, koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışımızla hizmet veriyoruz. Bu operasyonlara dedike uzman personelimizle 7/24 hizmet sunarak, bozulabilir kargo ürünlerinin

gerekli ısı aralık zincirini koruyarak teslim alınmasından yüklenmesine, depolanmasından istenilen her varış limanına gönderilmesine ve varış noktasındaki teslimatına kadar gerekli tüm süreçleri titizlikle gerçekleştiriyoruz. Bu şekilde, müşterilerimizin ürünlerini güvenle ve tazeliyle ulaştırmalarını sağlıyoruz. Ayrıca, dünya genelinde bozulabilir ürün taşımacılığının üst sınırlarını belirlemek ve tedarik zinciri çözümlerini geliştirmek amacıyla kurulan Perishable Logistics Network'ün (PLN) kurucu üyeleri arasında yer alıyoruz. Öte yandan, bozulabilir ürün taşımacılığında sürdürülebilirlik ve çevre faktörü de ön plana çıkıyor. Enerji verimli soğutma sistemleri ve alternatif enerji kaynaklarının kullanımı çevresel sürdürülebilirliği desteklemek için kritik adımlar arasında yer alıyor."

ISI KONTROLLÜ TAŞIMACILIK BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR

Intermax Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Çelikel ise, ürünleri her mevsim gerekli ısı değerlerinde hedefe ulaştırmanın hem uzmanlık hem de sağlam donanım gerektirdiğini, aksi takdirde ürün kayıplarının önüne geçilemediğini vurguladı. Çelikel, şirket olarak -25 ile +25 derece arasında taşınması gereken gıda ve kimya ürünlerini, son teknoloji ile donatılmış araçları ve tecrübeli sürücülerle varış noktasına güvenle ulaştırdıklarını vurguladı. Operasyonları sırasında sadece araç içi değil, araç dışı koşullara da çok dikkat ettiklerini söyleyen Çelikel, şunları kaydetti:

"Dorse içi sıcaklık değerleri sabit tutulamazsa 4 derecede muhafaza

edilmesi gereken ürün bozulabilir. Artık iklim değişikliği sebebiyle aşırı ısı dengesizlikleriyle karşılaşabiliyoruz. Mesela, bir ürünü taşırken bunaltıcı sıcaklığın etkisindeki bir Akdeniz kentiyle, Avrupa'da daha serin bölgelerde farklı riskler ortaya çıkıyor. Sadece yurt dışında değil yurt içinde, örneğin İstanbul ile Adana'da arasında da ciddi sıcaklık farkları oluyor. Asfaltı dahi eritebilen bir sıcaklık değerinin, taşınan ürünlere zarar vermemesi için bütün tedbirlerin alınması gerekiyor. Benzer riskleri ortadan kaldırmak için son teknoloji sağlam donanım ile işinin uzmanı, taşımacılık yapılan bölgeleri iyi tanıyan, tecrübeli sürücülere sahip olmalısınız."

BOZULMA ŞEKLİ FARKLILIK GÖSTEREBİLİYOR

Frigorifik yüklerin diğer birçok yük çeşidine göre daha çok hassasiyet gerektirdiğine dikkati çeken Çelikel, frigo grubundaki bazı ürünlerin aynı ortamda birbirini bozabileceğini hatırlattı. Çelikel, bazı ürün gruplarının ise gereken sıcaklık değerlerinde korunsalar bile teslimatın gecikmesi halinde saklama ömürleri gereği her halükarda bozulacağını altını çizdi. Olumsuz hava ve yol koşullarının trafiği aksatabileceğini veya araca zarar verebileceğini anımsatan Çelikel, "Her iki halde de teslimat gecikebilir, zaman sınırı olan ürünler bozulabilir. Avrupa'daki yapılanmamız, acente ağımız ve lojistik altyapımız sayesinde, olası sorunları çoğu zaman ortaya çıkmadan önleyebiliyoruz. Ayrıca teknoloji yardımıyla araç içi ısı değişikliklerini merkezden görüp uzaktan müdahalede de bulunabiliyoruz" değerlendirmesini de paylaştı.

Küresel ticaretin yeniden canlanması, e-ticaret sektöründeki hızlı büyüme ve Kızıldeniz'de artan gerilim hava yolu taşımacılığına olan ilgiyi artırdı. Bu yılın haziran ayında kargo ton-kilometre cinsinden ölçülen toplam talep, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14,1 artış kaydetti.



Hava kargo talebinde büyüme sürüyor

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), 2024 yılı Haziran ayına ilişkin hava kargo verilerini paylaştı. Verilere göre, talepteki güçlü büyüme devam etti. IATA'nın verilerine göre, kargo ton-kilometre cinsinden (CTK) ölçülen toplam talep, bu yılın haziran ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 14,1, uluslararası operasyonlar için ise 15,6 arttı. Mevcut kargo ton-kilometre cinsinden ölçülen kapasite de yüzde 8,8, uluslararası operasyonlar için yüzde 10,8 oranında artış kaydetti. İlk yarıda ise toplam talep geçen kıyasla yüzde 13,4, 2022'ye kıyasla yüzde 4,3 ve 2021'e göre yüzde 0,02 arttı.

'SEKTÖR, SAĞLAM BİR ZEMİNDE'

Verileri değerlendiren IATA Genel Müdürü Willie Walsh, "Hava kargo talebi haziran ayında artış gösterdi. Tüm bölgelerdeki ve ana ticaret yollarındaki güçlü büyüme, CTK'lar açısından rekor kıran bir ilk yarı performansı için bir araya geldi. Deniz taşımacılığındaki kısıtlamalar ve gelişen e-ticaret sektörü en güçlü büyüme faktörleri arasında yer alıyor. Bu arada sektör, süregelen siyasi ve ekonomik zorluklara ve ABD'nin Çin'den yapılan e-ticaret teslimatlarına uyguladığı gümrük baskısına karşı



Fatih Baş

büyük ölçüde dirençli kaldı. Hava kargo, 2024'ün ikinci yarısında da güçlü performansını sürdürmek için sağlam bir zeminde" ifadelerine yer verdi.

'ARTAN TALEP BÜYÜME POTANSİYELİNİ GÖZLER ÖNÜNE SERİYOR'

Globelink Ünimar İcra Kurulu Başkanı Fatih Baş da hava yolu taşımacılığında artan talebe ilişkin görüşlerini aktardı. E-ticaret sektörünün yarattığı talebin yanı sıra Kızıldeniz'deki gerilimin de hava yolu taşımacılığını ön plana çıkardığını vurgulayan Globelink Ünimar İcra Kurulu Başkanı Fatih Baş, "Geçtiğimiz dönemde dünya ticaretinin yaklaşık yüzde 13'ü Süveyş Kanalı üzerinden gerçekleşiyordu. Gerilimin

etkisiyle beraber bu güzergahı kullanan gemilerin çok büyük çoğunluğu rotasını değiştirerek farklı taşıma alternatiflerine yöneldi. Hava yolu taşımacılığı, bu tür zorluklarla başa çıkmak için oldukça etkili bir yöntem ancak maliyetlerin yüksek olması ve yük taşıma kapasitelerinin diğer taşıma yöntemlerine göre kısıtlı olması bazı dezavantajları da beraberinde getiriyor.

Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden birisi olan Globelink Ünimar, müşterilerine sunduğu hava yolu taşımacılığıyla yüklerinin şehirlerarası ve uluslararası pazarlara ulaştırılmasını sağlıyor. Hava yolu taşımacılığında artan talebi değerlendiren Fatih Baş, "Özellikle e-ticaretin hızla büyümesi, lojistik sektöründe yeni dinamikler oluşturdu. Yüklerinin hızlı ve güvenli bir şekilde ulaşmasını isteyenler diğer taşıma alternatiflerinin yerine hava yolu taşımacılığına olan talebi artmasında etkili oldu. Ayrıca, son zamanlarda meydana gelen olaylar ve artan maliyetler de birçok şirketi daha esnek ve hızlı lojistik çözümleri aramaya yöneltti. Hava yolu taşımacılığında artan talep, sektördeki büyüme potansiyelini gözler önüne seriyor. Globelink Ünimar olarak, bu talebi karşılamak ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Tedarik zincirindeki siber güvenlik ihlalleri %68 arttı

Günümüzün dijital ortamında işletmeler, günlük operasyonları için üçüncü taraf yazılımlara büyük ölçüde güveniyor. Bu güven, giderek daha yaygın ve karmaşık hale gelen yazılım tedarik zinciri saldırılarında ise artışa yol açıyor. Verizon'un son Veri İhlali Araştırmaları Raporu'na (DBIR) göre, tedarik zincirindeki siber saldırılar %68 oranında arttı. Ayrıca, 2023'teki tüm ihlallerin yaklaşık %15'i üçüncü tarafları etkiledi.

Günlük operasyonları için üçüncü taraf yazılımlara büyük ölçüde güvenen işletmeler giderek daha yaygın ve karmaşık hale gelen yazılım tedarik zinciri saldırıları ile karşı karşıya kalıyor. Verizon'un son Veri İhlali Araştırmaları Raporu'na (DBIR) göre %68 oranında artan güvenlik ihlalleri, yetkisiz erişim elde etmek ve sistemleri tehlikeye atmak için harici araçlardaki veya hizmetlerdeki güvenlik açıklarını kullanan siber saldırıların sonucu olarak karşımıza çıkıyor. Buna ek olarak, 2023'teki tüm ihlallerin yaklaşık %15'i üçüncü tarafları etkilediği biliniyor, bu rakam 2022'de bildirilen %9'luk rakama kıyasla önemli bir artış anlamına geliyor.

Harici hizmet sağlayıcıları işe alındığında, belirli hizmetler ve kullanıcılar şirket dışında yönetildiğinden kuruluşun bir parçası olmayan kişilerin sistemlerine erişim kazanması riski doğuyor. Bu durum



Yusuf Evmez

tedarik zincirinin bir parçasını oluşturan cihazlardaki ihlalleri ve potansiyel tehditleri tespit etme görevini zorlaştırıp, bu kanal üzerinden siber saldırı olasılığını artırıyor. Şirketlerin bir risk değerlendirmesi yaparak hem mevcut tehditleri hem de tüm cihazlarındaki potansiyel riskleri ve güvenlik açıklarını proaktif

olarak belirlemesi gerektiğini belirten WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez, siber güvenlik ihlallerini azaltmak için 3 ipucunu paylaştı:

YAMA YÖNETİMİ EDİNİN

Bir risk değerlendirmesi, cihazlarınızdaki ve sunucularınızdaki zayıflıkları belirleyebilir. Yama Yönetimi çözümleri ile şirketler, uç nokta siber güvenliğini tehlikeye atabilecek güvenlik açıklarını azaltmak için tüm yama kullanım ömrünü planlayabilir, uygulayabilir ve yönetebilir.

SIFIR GÜVEN YAKLAŞIMINI UYGULAYIN VEYA BENİMSEYİN

Üçüncü tarafların bir şirketin sistemlerine girmesine izin vermenin risklerinden biri, hassas bilgilere kimin eriştiği üzerindeki kontrolü kaybetme olasılığıdır. Sıfır güven teknolojilerinin uygulanması, yalnızca yetkili ve güvenilir kullanıcıların ister dahili ister harici olsun, sisteme erişebilmesini sağlayarak varsayılan olarak reddetme yaklaşımını teşvik eder.

BÜTÜNLEŞİK BİR SİBER GÜVENLİK PLATFORMU KURUN

Üçüncü tarafların olası güvenlik açıklarına maruz kalma olasılığı göz önüne alındığında, bir güvenlik kontrolünün başarısız olması durumunda her aşından koruma sağlamak için katmanlı güvenlik uygulamak en iyisidir. WatchGuard'ın Bütünleşik Güvenlik Platformu gibi entegre bir platformu benimseyerek, işletmeler iş modellerinin tüm yönlerinde ağları, cihazları, kullanıcıları ve verileri her türlü tehdide karşı koruyan bir siber güvenlik sistemi oluşturabilir.

E-TİCARET KARGOSUNDA MERKEZİ YÖNETİM ve TASARRUF



Atalay Yiğit

GoldMaster İş Geliştirme Direktörü

Günlük yaşantımızda karşımıza sıklıkla çıkan ve bazen de trafiği tehlikeye attığı için kızdığımız moto kuryelere yazımızın ana konusu olacak. 2024 yılında günlük 17 milyon e-ticaret kargosu taşınıyor. Bu rakam dünya çapında firmalar ve yerli girişimciler için ciddi bir gelir kalemi oluşturabilecek kadar sürdürülebilir ve ölçeklenebilir konumda bulunuyor. Holding düzeyinde birçok firmanın da stratejik iş birimi oluşmuş durumdadır. Yapılanma her ne kadar büyük gibi görünse de sektör içindeki fırsatlar ve yönetmelik eksikliği yüzünden adaletsizliğe uğrayanlar da var.

ESNAF KURYELERİN SIKINTILARI

» Oda, dernek kurmak için her ne kadar birçok girişim olsa da yeterli düzeyde henüz değil,
» Büyük firmaların paket başı ücretleri masrafları karşılamak için yeterli seviyede görünmüyor.
» Günün belirli saat dilimlerine veya dönemsel kampanyalar nedeniyle aşırı yoğunlaşmış talep yüzünden siparişlere yetiştirmek için kuryelere verilen KPI düzeyleri kuryelerin trafik kurallarını çiğnemelerine ve hatta canlarını riske atmalarına neden oluyor. KPI varsa trafik kuralı çiğnenebilir diye yaklaşım tabi ki

”2024 yılında günlük 17 milyon e-ticaret kargosu taşınıyor. Bu rakam dünya çapında firmalar ve yerli girişimciler için ciddi bir gelir kalemi oluşturabilecek kadar sürdürülebilir ve ölçeklenebilir konumda bulunuyor. Holding düzeyinde birçok firmanın da stratejik iş birimi oluşmuş durumdadır. Yapılanma her ne kadar büyük gibi görünse de sektör içindeki fırsatlar ve yönetmelik eksikliği yüzünden adaletsizliğe uğrayanlar da var.”

kabul edilemez ama sebep olmamak sistem kurucular için öncelik sırasında olmalı.

» Büyük firmalar karşısında tekil esnaf kuryenin pazarlık şansının olmaması hak kayıplarına neden olabilmektedir.

E-TİCARET SEKTÖRÜNÜN SIKINTILARI

» Gün içi teslimat belirli firmalar dışında yapılamıyor olması.
» Kargo masraflarının toplam birim ticaret içindeki oranının yüksek olması.
» Bölgesel kargo dağıtım ekiplerinin atıl veya eksik kapasitelerinin olması.

MEVCUT YASA VE İTHAL PROJELERİN TÜRKİYE’DE UYGULANMASI

BTK kuralları gereği yurt dışında uygulama olarak hizmet vererek geniş çaplı bir kurye ağına ulaşmak Türkiye’de pek mümkün görünmüyor. Fakat ihtiyaç var mı onu sorgulayıp elimizdeki imkânlarla güvenlik zafiyeti ve kaliteyi düşürmeden ne yapılabilir?
Atıl kapasite esnaf kuryelerinde tamamını ve lokanta-pizzacı-marketçi, BTK tarafından sağlanabilecek saha yönetim paneli ile herkesin kullanımına açılarak ne gibi bir sonuç alınabilir?
» Yemek vakitleri ile kargo teslim saatleri farklılığı kullanılarak atıl kapasite azaltılabilir. Toplam yatırım maliyeti azaltılır. Bu sayede birim fiyat azaltılabilir.
» Yerel esnafa online’da rekabet

şansı tanınmış olur. Giriş bariyeri yüksek yatırım azaltılmış ve eşit rekabet hakkı tanınmış olur.

» BTK tarafından ücret belirlenerek esnaf kuryenin hakkı gözetilebilir.
» Yoğunlaşma olduğu bölgede iş dağılımı yapılarak trafik kazası riskleri azaltılabilir.

» Yapay zekâ tahminleme yapılarak yoğunlaşma öncesinde kurye takviyesi veya belirli saat aralıklarında ücret değişkenliği uygulanabilir.

» Paket içeriği bilgisi sadece BTK tarafında toplandığı için firmaların ek ürün deposu açması konusunda net bilgi oluşturulup arz-talep tahminlemesi ile üretici-satıcı firmalara depo yönetim bilgisi paylaşılabilir-satılabilir.

» BTK tarafından teslim standardı belirlenerek hizmet kalitesi artırılabilir.

» Şehir içinde büyük araçların kullanımı azaltılabilir. Kargo firmasının yatırımı ve işletme gideri azaltılır.

» Birim fiyatları artan esnaf kuryenin elektrikli araç yatırımı yapması için birikim yapması sağlanabilir – veya esnaf kurye için vergi avantajı sağlanabilir. Devlet’e vergi kaybı olmaması için yerli üretim de desteklenebilir. Belirli bir üretim adetinin üzerine çıkılabilmeye ihtimali olduğu için yerli yatırımcının da öngörülebilir ve sürdürülebilir üretim planları oluşur.

Sonuç olarak merkezi bilgi yönetimi - yapay zekâ veri analizi – geniş kitlelere ulaşma ile hem esnaf kurye hem alıcı hem satıcı hem de sektörün oyuncuları mutlu olabilir...

PepsiCo, elektrikli tren ile gıda taşımacılığına başladı

Bir süre önce elektrikli araçları filosuna dahil eden PepsiCo Türkiye, Arkas Rail iş birliğiyle Tarsus ve Suadiye fabrikaları arasında elektrikli tren ile gıda ürünü sevkiyatına başladı. PepsiCo Türkiye böylece Türkiye’de ilk defa elektrikli tren ile hızlı tüketim sektöründe gıda taşımacılığı gerçekleştiren şirket oldu. Elektrikli tren ile yapılan bu taşıma, karayolu ile yapılan taşıma işlemine göre karbon salınımı yüzde 83 oranında düşürüyor.

İlk sevkiyat kapsamında Mersin’in Akdeniz ilçesindeki fabrikasından konteynerler elektrikli trene yüklenip Kocaeli’ndeki

PepsiCo Suadiye fabrikasına teslim edildi, sonrasında da Suadiye-Tarsus yönünde taşıma gerçekleştirildi. Gidiş dönüş olacak şekilde 1600 km’yi aşan bu güzergahta, aynı yük 1 tır ile taşındığı takdirde 950 kg’lık karbon Co2 salınımı gerçekleşiyor, elektrikli tren ile demiryolu aracılığıyla taşındığında ise karbon salınımı 160 kg’a düşüyor.

Gerçekleştirilen ilk sevkiyat ile birlikte açıklamalarda bulunan PepsiCo Türkiye Genel Müdürü Evrim Şen: “PepsiCo Türkiye olarak iklim değişikliğinin etkilerini en aza indirmek ve sıfır karbon hedefine ulaşarak daha sürdürülebilir bir yaşam oluşturmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Yenilenebilir

ve temiz enerji kaynaklarına dayalı yatırımlarımızla bu konuda Türkiye’de öncü şirketlerden biri olarak taşımacılıktaki karbon salımlarını azaltmak için elektrikli araç filolarımızı büyütme devam ederken uzun mesafeli karayolu taşımacılığının yarattığı yüksek karbon salımlarının önüne geçmek için artık elektrikli trenlerle gıda taşıması yapmaya başladık. Bu uygulama Türkiye’de bir ilk... Yiyecek ürünlerimizi elektrikli tren ile taşıyarak, taşımacılık kaynaklı karbon salınımı çok ciddi bir şekilde azaltacağız. Karayolu taşımacılığına göre karbon salınımını yüzde 83 azaltan bu projede emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederim” dedi.

Arkas Rail Genel Müdürü Hamit Gökmen ise şunları aktardı: “Arkas Rail olarak Avrupa Yeşil Mutabakatı ile uyumlu sürdürülebilir ulaşım çözümlerine odaklanmaktayız. Karbon ayak izini azaltmak, sürdürülebilir lojistiğe katkıda bulunmak amacıyla demiryolu hizmetlerini genişletiyor ve optimize ediyoruz. Arkas Rail olarak 2025 yılı Nisan ayında teslim alacağımız 5 adet elektrikli dual lokomotiflerimizle de paydaşlarımıza daha geniş operasyonel çözümler üreteceğiz. Global bir marka olan PepsiCo ile karbon ayak izini azaltmaya yönelik iş birliğini önemsiyoruz. PepsiCo gibi büyük şirketlerin demiryolu taşımacılığını tercih etmesi çevresel duyarlılık ve sürdürülebilirlik açısından diğer şirketlere de ilham verecektir.”



Pasifik Eurasia Çin’de demiryolu şirketi kurdu

Pasifik Eurasia Lojistik, Kamuoyu Aydınlatma Platformu’na (KAP) yaptığı açıklamada yüzde 51 hissesi Pasifik Eurasia Lojistik Dış Ticaret A.Ş.’ye, yüzde 49 hissesi Iron Silk Road Demiryolu İşletmeciliği Ltd.Şti.’ne ait olmak üzere, Pasifik ISR Demiryolu Lojistik ve Ticaret A.Ş.’nin kurulduğunu duyurdu. Şirketten KAP’a gönderilen bildirimde şu ifadeler yer verildi:

“Yönetim Kurulumuzun kararı ile, %51 hissesi Pasifik Eurasia Lojistik Dış Ticaret A.Ş.’ye, %49 hissesi Iron Silk Road Demiryolu İşletmeciliği Ltd.Şti.’ne ait olmak üzere, Pasifik ISR Demiryolu Lojistik ve Ticaret Anonim Şirketi

30.07.2024 tarihinde kurularak, 11132 sayılı Türk Ticaret Sicil Gazetesi’nde tescilli ilan edilmiştir. Söz konusu ortaklık ile Çin’den Türkiye ve devamında Avrupa varışlı yükler ile Avrupa’dan Türkiye ve Çin varışlı yüklerin taşınması, Şirketimiz lojistik faaliyetlerinin genişletilmesi, daha rekabetçi fiyatlandırma imkanına ulaşarak yeni müşteriler kazanılması, Çin içerisindeki operasyonların daha efektif bir şekilde yapılması ve bu sayede iş hacmi, hasılat ve karlılığın artırılması hedeflenmektedir. Iron Silk Road Demiryolu İşletmeciliği Ltd.Şti. yaklaşık 8 yıldır orta koridor üzerinde lojistik faaliyetleri devam eden bir şirket olup, Çin’de lojistik alanında

muhtelif anlaşmaları bulunmaktadır. Şirketimiz uluslararası demiryolu lojistiği alanındaki faaliyetlerini benzeri ortaklıklar ve işbirlikleri ile daha da büyütme amacıyla çalışmalarına devam etmektedir.”



DEMİRYOLU

SAVUNMA SANAYİNDE LOJİSTİK SÜREÇ YÖNETİMİ VE ÖNEMİ



Prof. Dr. Fahri Erenel
İstinye Üniversitesi Öğretim Üyesi

25 Mayıs 1998 tarih ve 11173 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren "Türk Savunma Sanayii Politikası ve Strateji Esasları" dokümanı çerçevesinde savunma sanayii; "Harp silah, araç, gereç ve mühimmatıyla bunların yedek parçalarını ve önemli girdilerini üreten sanayii tesislerinin bütünü" olarak tanımlanmaktadır. Amerika Savunma Bakanlığı'nun yapmış olduğu tanıma göre ise savunma sanayi "Savunma Bakanlığı, hükümet ve özel sektörün dünya çapındaki endüstriyel yetenekleri vasıtasıyla askeri ihtiyaçları karşılamak için araştırma-geliştirme, tasarım, üretim ve sürdürülebilir silah sistemleri, alt sistemleri ile unsurları gerçekleştirmesinden oluşmaktadır".

Savunma sanayii sektörünün önemini anlamak ve değerlendirmek maksadı ile Avrupa Birliği Ülkeleri arasında yapılan bir araştırmada sektörün "Askeri, Politik, Ekonomik ve Refah" olmak üzere dört etki alanının olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Savunma sanayinin askeri güç olarak üç temel görevi bulunmaktadır. Birincisi askeri görevlerin başarılanması için gerekli olan askeri silah ve teçhizatları tedarik etmektir. İkincisi askeri potansiyelin gelişimi ve sürdürülebilmesi için gerekli alt yapının teknolojik olarak donatılmasıdır. Örneğin askeri maksatların yürütülmesi için geniş araştırma ve geliştirme merkezlerinin kurulması gibi. Sonuncusu ise tedarik edilen silah sistemlerinin ömür devri süresince bakım ve modernizasyonu

nun sağlanması için savunma firmalarının oynadığı kritik roldür.

"Türk Savunma Sanayii Politikası ve Strateji Esasları" başlıklı kararın 4'üncü maddesinde savunma sanayinin farklılık yaratan özellikleri "Yüksek teknolojiye dayanan hassas üretim teknikleri gerektirmesi, özel kalite standartları gerektirmesi, yetişmiş insan gücü gerektirmesi, tek alıcıya ve sınırlı ihtiyaca dayalı üretim yapma zorunluluğu, sürekliliğin sağlanması için dış pazarlara açılmayı gerektirmesi, güvenlik ve gizlilik gibi özel koşullarının olmasıdır." şeklinde ifade edilmektedir.

KLASİK LOJİSTİKTEN AYRIŞIYOR

Tanımlar, etki alanları, görevleri ve özellikleri dikkate alındığında savunma sanayinin kendine has yapısı olduğu, bu özelliklere bağlı olarak bu sanayinin lojistik faaliyetlerinin kapsam ve içeriğinin de klasik lojistikten ciddi şekilde ayrıldığı görülmektedir. Savunma sanayine ve lojistiğine yön veren çalışmalar ülkelere göre farklılıklar gösterse de genel olarak savunma yönetimi olarak adlandırılmaktadır. Savunma yönetimi şemsiye kavramının altında birbirleri ile iç içe geçmiş, ancak aralarında ardışık bağlantıların da olduğu stratejik savunma yönetimi, savunma planlaması, savunma kaynak planlaması, kuvvet planlama, silahlanma planlaması, tedarik planlaması gibi birçok alt kavram kullanılmaktadır. Aslında burada belirtilen her kavramın, savunma yönetiminin bir alt sürecini ifade ettiği de söylenebilir. Dolayısı ile bu kavramlar, birbirleri yerine kullanılan veya birbirlerinden kesin sınırlarla ayrılmış kavramlar olmayıp, birbirlerini tamamlayan kavramlardır.

Savunma yönetiminin alt süreçlerinden olan savunma planlaması, "ülkenin bekasını sağlamak, milli hedeflerini elde etmek ve milli menfaatlerini (çıkarlarını) korumak için, ülke kaynaklarının etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayan bir süreç" olarak tanımlanabilmektedir. Bu tanımda belirtilen "bekanın sağlanması" kavramı, ülkenin silahlı gücünün, ülkeye yönelik tehditleri daha baştan caydırmasını, bir savaş durumunda da düşman kuvvetlerinin yenilgiye uğratılmasını sağlayacak derecede güçlü olmasını ifade etmektedir. Bu ise ancak silahlanarak sağlanabilecek

bir hedeftir. Aslında, burada ilginç bir paradokstan söz etmek de mümkündür. Caydırıcılığın asıl hedefi savaşmamaktır. Ancak, bu durumda, savaşmamak için silahlanmak gerekmektedir.

Bu maksatla öncelikle ülkeye yönelik tehditlerin kapsamlı değerlendirildiği ve önceliklendirildiği, bütün savunma planlama çalışmalarına yön verecek bir belge sivil otorite tarafından ilgili her kesimin katılımı ile hazırlanmakta ve yayınlanmaktadır. Türkiye'de bu belgenin adı "Milli Güvenlik Siyaset Belgesi"dir. Bu belge ile devletin savunma yönetiminde görevi olan her kuruma ve kuruluşa görevler verilir. Askeri otorite (Türkiye'de Milli Savunma Bakanlığı) bu belgeye dayanarak (Türkiye'de Türkiye'nin Milli Askeri Stratejisi-TÜMAS) askeri yönlendirmeyi sağlayan askeri stratejiyi hazırlar. Bu belge en üst düzey savunma planlama aşamasıdır.

En üst askeri otoritenin yayınladığı belgeyi alan ana ast askeri birimler, görevlerin başarılabilmesi için ulaşılması gereken kuvvet yapısını belirleyen "Kuvvet Planlaması", bu kuvvetin hangi tür ve miktarda silah, teçhizat ve malzeme sistemleri ile donatılması gerektiğini belirleyen "Silahlanma Planlaması" ve bu kuvvet yapısı ile icra edilecek askeri harekâtın esaslarını belirleyen "Harekât Planlaması" ve "en büyük tehdit en yakın tehdittir" anlayışına bağlı "Harbe Hazırlık" alt süreçlerinde hazırlıklarını başlatır ve sürdürürler.

SAVUNMA KAYNAKLARININ YÖNETİMİ

Savunma yönetiminin alt süreçlerinde bir diğeri ise savunma kaynaklarının yönetimidir. Kuvvet planlaması yapıldıktan sonra başlayan bu sürecin savunma yetenek ihtiyaçlarının belirlenmesi ve bu yeteneklerin tedarik edilmesi olarak iki



temel aşaması bulunmaktadır. Birinci aşamada, askeri yeteneği sağlayacak olan silah, teçhizat ve malzeme sistemlerinin niteliğine, sayısına ve yeteneğin kazanılması öngörülen zamanlamaya karar verilir, ikinci aşamada ise bu esaslara uygun şekilde sistem tedarik faaliyetleri yürütülür. İhtiyaç duyulan savunma yeteneklerinin belirlenmesi, dolayısıyla savunmaya ayrılan kaynakların yönetimi, bu yeteneklerin niteliğinin ve niceliğinin ne olması gerektiğine karar vermek açısından, savunma planlamasını etkileyen temel dinamiklere doğrudan bağlıdır.

Bu kapsamda, savunma kaynaklarının yönetilmesi olgusu, dünyadaki gelişmelere ve bunlara bağlı olarak planlama anlayışlarındaki değişimlere sıkı sıkıya bağlıdır. Savunma planlamasının tarihsel evrimleşme sürecinde birçok planlama yaklaşımı görülmektedir. Bu yaklaşımları, Birinci ve İkinci Dünya Savaşları dönemindeki "kadro" temelli planlama anlayışı, Soğuk Savaş döneminin "tehdide dayalı" planlama yaklaşımı ile senaryo tabanlı planlama anlayışı ve hâlen günümüzde geçerliliğini sürdüren "yeteneklere dayalı" ve "görev odaklı" planlama anlayışı şeklinde saymak mümkündür.

TEDARİK PLANLAMASI

Tedarik planlaması olarak da adlandırılan yeteneklerin kazandırılması süreci aslında lojistik teriminin kapsamına en uygun süreci işaret etmektedir. Tedarik planlaması, askeri yeteneklerin kazanılabilmesine yönelik -Türkiye'deki uygulama açısından- sırası ile uygulanan planlama (Stratejik Hedef Planı), programlama (On Yıllık Tedarik Programı) ve bütçeleme (Bütçe) faaliyetlerini kapsayan bir süreçtir. Bu süreç "Planlama, Programlama ve Bütçeleme Sistemi" olarak adlandırılmaktadır.

Stratejik hedef planında ihtiyaç duyulan bütün yeteneklere yer verilirken, bu yeteneklerin mali kaynak tahsisi dikkate alınarak ve önceliklendirilerek, yıllara sari olarak tedariklerinin planlanması on yıllık bir programlama ile gerçekleştirilir. Programlama da ihtiyaç duyulan yetenekler, "Milli olması zorunlu sistemler/teknolojiler, kritik sistemler/teknolojiler, diğer sistemler/teknolojiler" olarak gruplandırılır.

İhtiyaç olarak belirtilen yeteneklerin tedarik edilme yöntemi hakkında karar verebilmek için ön yapılabilirlik ve yapılabilirlik etüdüleri yapılır. Bu etüdlere sonucunda yeteneklerin bazıları için ARGE çalışmasına, bazılarının hazır alınmasına, bazılarının ise üretimine karar verilebilir. Yeteneklerin tedarik yöntemi



"Stokların yetersiz kaldığı, tedarikte standartlıktan uzaklaşıldığı, savunma harcamalarının giderek arttığı bir zaman dilimi yaşanmaktadır. 3'üncü dünya savaşının başlamasından endişe edilen bir dönemde savunma sanayi ülkelerin gündeminde ilk sıralarda yer almaya devam edecektir.

kesinlik kazandıktan sonra üretim gerektiren projeler Savunma Sanayi Başkanlığına, bazı hazır alım gerektiren projeler Milli Savunma Bakanlığına iletilir. Milli Savunma Bakanlığı temel askeri ihtiyaçların tedarik makamıdır.

Burada belirtilmesi gereken iki önemli konu bulunmaktadır. Tedarik yöntemi kesinlik kazanana kadar olan süreç çeşitli kademelerden askeri görevlilerin geniş katılımı ile kurulan komisyonlar aracılığı ile yürütülmekte, Savunma Sanayi Başkanlığında ise projelerin nihai kararı Savunma Sanayi İcra Komitesi tarafından verilmektedir.

Tedarik süreçleri on yıllık programın o yıla dek gelen kısmının karşılanması için talep edilen ve tahsis edilen bütçe limitleri dahilinde teknik şartnamesine ve mevzuata uygun olarak yürütülmektedir. Acil ihtiyaçların karşılanması için yukarıda belirtilen kapsamlı süreç atlanabilmekte, ayrı bir prosedür izlenilmektedir.

Tedarik süreci sonucu yeteneklerin, mal ve hizmetlerin kesin teslim alımı yapılmadan önce teknik şartnameye uygunluğu açısından kalite ve kontrol sürecinden, gerekirse testlerden geçirilmektedir. Uygun bulunan mal ve hizmetler ilgili askeri birim envanterine alınmaktadır.

ÖMÜR DEVRİ YÖNETİMİ

Savunma sanayiinde sürdürülebilirlik önem taşımaktadır. Bu maksatla, ihtiyaç sahibi, tedarikçi ve yüklenici uyumunun ilk tedarik süreci ile başlatılması sürecin etkinlik ve verimliliğini arttıracaktır. Ömür devri yönetim süreci, savunma sanayi lojistiğinde bu noktada

devreye girmektedir. Bir sistemin; tasarımı, geliştirilmesi, üretimi, temini, konuşlandırılması, işletimi, desteği ve kullanımdan kaldırılması faaliyetlerini maliyet etkin olarak planlayan ve bu planın uygulanmasını sağlayan, tüm idari ve teknik aktivitelerin gerçekleştirildiği süreç Ömür Devri Yönetimi olarak ifade edilmektedir.

Diğer taraftan ihtiyaç sahibi makama teslim edilen yeteneklerin devamlılığını sağlamak amacıyla lojistik desteğin, sistem hazır bulunma kabiliyetini artırmak ve uzun vadeli destek sözleşmeleri ile lojistik hedeflere ulaşabilmek için; entegre, daha ucuz bir performans paketi şeklinde ele alınması olarak adlandırılacak performansa dayalı lojistiğin savunma sanayi lojistiğinde artan ölçüde kullanıldığı görülmektedir.

GÜNDEMİN İLK SIRASINDA YER ALMAYA DEVAM EDECEK

Savunma sanayinin önemi ve özellikle yerli ve milli bir savunma sanayine sahip olmanın önemi son Ukrayna-Rusya ve Hamas-İsrail çatışmaları ile bir defa daha ortaya çıkmıştır. Tehditler farklılaşmakta, çatışmalar asimetrikleşmekte, çatışma alanında sivil-asker ayrımı belirsizleşmekte, meskun mahal çatışmaları artmakta, çatışma alanında ki aktör sayısı çeşitlenmektedir. Stokların yetersiz kaldığı, tedarikte standartlıktan uzaklaşıldığı, savunma harcamalarının giderek arttığı bir zaman dilimi yaşanmaktadır. 3'üncü dünya savaşının başlamasından endişe edilen bir dönemde savunma sanayi ülkelerin gündeminde ilk sıralarda yer almaya devam edecektir.

HİZMET İHRACATININ ARTIRILMASI KAPSAMINDA LOJİSTİK VE TAŞIMACILIK SEKTÖRÜNE VERİLEN DEVLET DESTEKLERİ

Türkiye, coğrafi konumu, gelişmiş ulaşım altyapısı, büyük ticaret hacmi ve dinamik ekonomisiyle küresel lojistikte önemli bir rol oynamaktadır. Kıtalar arasında bölgesel bir merkez olan ve Avrupa, Asya, Afrika ve Orta Doğu'nun geçiş koridoru üzerinde yer alan Türkiye, dünyanın en önemli lojistik üslerinden biri konumundadır.

Türkiye, küresel ticaret için önemli bir kesişme noktasında yer almanın yanı sıra stratejik konumu bakımından da geniş çapta dış ticaret hacmine sahip birçok pazara erişim sunmaktadır. Türkiye'nin avantajlı coğrafi konumu, bölgedeki lojistik ve taşımacılık faaliyetleri için bir üs işlevi görmesini sağlamakta ve böylece hem mal ihracatımıza hem de hizmet ihracatımıza önemli katkılarda bulunmaktadır. Ülkemizden 4 saatlik uçuş süresiyle yaklaşık 1,4 milyar insanın yaşadığı ve 8 trilyon 600 milyar dolarlık ticaret hacmi bulunan 67 ülkeye ulaşabilmektedir.

Türkiye'de lojistik ve taşımacılık sektörünün hizmet ihracatımızdan aldığı pay, her geçen yıl artarak devam etmektedir. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, 2022 yılında ülkemizce gerçekleştirilen 89 milyar dolarlık ihracatın yüzde 39,6'sı, 35,3 milyar dolar ile lojistik ve taşımacılık hizmetleri sektöründe gerçekleşmiştir. 2023 yılı sonunda ise ülkemizce 100 milyar dolar hizmet ihracatına ve 35 milyar dolar seviyesinde lojistik ve taşımacılık gelirine ulaşılmıştır. Ülkemiz 35 milyar dolarlık ihracat ile lojistik hizmet ihracatında dünyada yüzde 2,5 paya sahip olup 11. sırada yer almaktadır.

Sektörün gelişiminde, yurt dışında etkin yapılanmalara gidilmesinde, markalaşmasında ve nihayetinde ihracat gelirlerinin artırılmasında Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanan desteklerin de büyük bir önemi ve olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Lojistik ve taşımacılık hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren firmalarımız için Ticaret Bakanlığı tarafından

Ceren YURTSEVEN
Uluslararası Ticaret ve
Lojistik Uzmanı



yayımlanan kararlar kapsamında çeşitli destek mekanizmaları devreye alınmıştır.

Söz konusu firmalara yönelik olarak, 2564 sayılı "Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar", 5448 sayılı "Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar" ile 5449 sayılı "Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları Destek Programı" kapsamında önemli destekler mevcuttur.

1- 2564 Sayılı "Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar"

2564 sayılı "Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri

Hakkında Karar"ın temel amacı yerelde ulusal bir marka olmayı başaran yetkin firmalarımızın küresel birer marka haline gelmelerinin sağlanmasıdır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalar ile lojistik ve taşımacılık, bilişim, sağlık turizmi, eğitim, dizi/sinema,

gastronomi gibi hizmet sektörlerinde faaliyette bulunan firmalar kastedilmektedir. Döviz kazandırıcı hizmet ticareti de firmalarca yurt dışına yapılan satışlar kapsamında gerçekleştirilen hizmet ihracatıdır.

Anılan Karar kapsamında, döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren ve Türkiye'de yerleşik şirket, kurum ve kuruluşların markalaşmak için gerçekleştirdikleri faaliyetlere ilişkin giderler, yararlanıcıların markalaşma sürecinde yurt içi ve yurt dışında vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyona ilişkin giderler ile hizmet sektörlerine yönelik olumlu Türk malı ve hizmeti imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştirilecek harcamalar bu kapsamda desteklenmektedir.

Turquality resmî sitesi verilerine göre, 2564 sayılı Karar kapsamında, 29'u TURQUALITY® Destek Programı ve 30'u Marka Destek Programı olmak üzere toplam 59 yararlanıcı desteklenmektedir. Lojistik, ulaştırma altyapı ve yolcu taşıma hizmetleri sektöründe Turquality Destek programında ise 11 adet, Marka Destek Programında ise 7 adet firma Ticaret Bakanlığınca desteklenmektedir.

2- 5448 Sayılı "Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar"

5448 sayılı "Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar", 20 Nisan 2022 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Anılan Karar'da lojistik firmalarına

ve işbirliği kuruluşlarına yönelik tescil ve koruma, pazara giriş belgeleri, birim, reklam, tanıtım ve pazarlama, bireysel katılım, milli katılım, ürün yerleştirme, sanal fuar organizasyon, sektörel alım ve ticaret heyetleri ve yarışma ve etkinlik desteği bulunmaktadır.

Uluslararası yük taşımacılığı, uluslararası lojistik işletmeciliği veya uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü hizmetlerine ilişkin yetki belgesini haiz, Hizmet İhracatçıları Birliği'ne üye, Türkiye'de yerleşik şirketler bu desteklerden yararlanabilmektedir.

Bu kapsamda, her takvim yılı başında (Ortalama TÜFE + Ortalama Yİ-ÜFE)/2 oranında güncellenen limitler dâhilinde, lojistik ve taşımacılık hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın yurt içinde tescil edilmiş markalarının yurt dışında tesciline ve korunmasına ilişkin giderleri %50 oranında ve 1 milyon 825 bin TL'ye kadar desteklenecektir.

Firmalarımızın Bakanlık tarafından belirlenen belgelere, sertifikalara veya akreditasyonlara ilişkin giderleri %50 oranında ve 5 milyon 478 bin TL'ye kadar desteklenecektir. Bu kapsamda firmalarımıza sahip olmaları durumunda yurt dışında rekabet avantajı getirecek kalite yönetim sertifikaları, iş güvenliği belgeleri, çevre yönetim sistemi akreditasyonları gibi giderleri desteklenecektir.

YURT DIŞINDA OFİS VE DEPO YATIRIMINA DESTEK

Firmalarımızın yurt dışında açacakları en fazla 5 biriminin (ofis ve/veya depo) vergi, resim ve harç dâhil brüt kira ve komisyon giderleri ile birimlerin açılması ve/veya işletilmesine ilişkin belgelendirme giderleri 5 yıl boyunca %50 oranında ve birim başına yıllık 2 milyon 190 bin TL'ye kadar desteklenecektir. Firmanın yurt dışında açtığı ofis ve/veya lojistik depo ve/veya antrepoların dâhil olduğu aktarma merkezleri bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Firmalarımızın yurt dışına yönelik reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderleri de 5 yıl boyunca; %50 oranında ve yıllık 5 milyon 478 bin TL tutarında desteklenecektir. Bu kapsamda firmalarımızın yurt dışında yapacakları TV/radyo reklamları, sosyal medya, arama motoru ve dijital platform dâhil olmak üzere internet ortamında verilen reklamları, internet sitesi tasarımı/bakımı/güncellenmesi/içeriklendirilmesi giderleri, afiş, broşür, el ilanı gibi basılı tanıtım giderleri, araç ve bina giydirmeye, billboard/pano/totem reklam giderleri, satışa konu olmayan ve üzerinde markanın yer aldığı eşantıyon malzemeleri harcamaları, marka ve hizmet tanıtımına yönelik lansman, özel sergi, gösteri ve basın tanıtımlarına ilişkin giderleri destek kapsamındadır. Firmaların sponsorluk harcamaları da yıllık üst limitin %10'unu aşmamak kaydıyla bu

"YLDA destekleri ile lojistik maliyetlerin yüzde 20'ye varan oranlarda azaltılması, teslimat sürelerinin 48 saatin altına indirilmesi sağlanması öngörülmektedir."

kapsamda desteklenmektedir.

Firmalarımızın Bakanlık tarafından belirlenen yurt dışındaki etkinliklere (fuar, konferans, seminer vb.) katılımlarına ilişkin giderleri de %50 oranında etkinlik başına 912 bin TL desteklenecektir. Bu kapsamda nakliye giderleri, kayıt ücreti, stant yer kirası, standın tasarımı, konstrüksiyonu ve kurulumuna ilişkin giderler, raf, ışıklandırma, internet, elektrik, ses ve görüntü sistemleri, temizlik, halı, masa ve sandalye giderlerini içeren stant harcamaları, firmanın en fazla 2 temsilcisinin ekonomi sınıfı gidiş-dönüş ulaşım giderleri desteklenmektedir. Etkinliğin destek kapsamına alınabilmesi için konusu itibarıyla sektörel nitelikli olması, katılımcı veya ziyaretçi açısından uluslararası nitelikli olması, stant ile katılım sağlanabilmesi, kurumsal bir internet sitesine sahip olması veya etkinliği düzenleyen organizatörün kurumsal internet sitesi üzerinden bilgilerine ulaşılabilir olması gerekir. Kurgusu itibarıyla stant ile katılımın mümkün olmadığı ya da katılımcılara standın haricinde farklı katılım seçeneklerinin de sunulduğu etkinliklerde uygun görmesi halinde stantlı katılım şartı aranmaz.

3- 5449 sayılı "Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağlarının Desteklenmesi Hakkında Karar"

Türkiye, coğrafi konumu itibarıyla kıtalar arası bir geçiş bölgesi ve kavşak noktası üzerinde yer alan ve sahip olduğu jeopolitik önemi dolayısıyla lojistik açıdan son derece geniş avantajlara sahip bulunan bir ülkedir. Söz konusu konununun beraberinde getirdiği rekabet üstünlüğü, Türkiye'de, lojistik sektörü bazında hızlı bir gelişme ve büyümeyi beraberinde getirmektedir.

Ülkemizin hem mal hem de hizmet ihracatında taşımacılık ve lojistik hizmeti önemli yer tutmaktadır. Türkiye'nin jeostratejik konumu, Orta Koridor'daki rolü, İpek Yolu'nun Avrupa ve Orta Asya'nın bağlantı noktasında bulunması gibi avantajlar, Türkiye'ye lojistik bir üs olma imkânı sunmaktadır.

Ülkemizin bu potansiyelinin gerçekleştirilmesi adına, 20 Nisan 2022 tarihinde 5449 sayılı "Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağlarının (YLDA) Desteklenmesi Hakkında Karar",

Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. YLDA ile temel olarak, yüklerin hem yurt içinde hem de yurtdışında konsolide edilerek bir merkezden farklı yerlerde kurulacak merkezler/depolar ile ihraç ürünlerinin güvenli ve hızlı bir şekilde son kullanıcıya ulaştırılması öngörülmektedir. Türkiye'nin ihracatının etkin ve kapsamlı akışını sağlamak, ihracatçılarımızın uluslararası tedarik ve dağıtım zincirlerine daha hızlı ve rekabetçi fiyatlarla nüfuz etmelerini temin etmek ve önemli pazarlardaki ihracat performansımızı istikrarlı kılmak amacıyla YLDA destekleri ile lojistik maliyetlerin yüzde 20'ye varan oranlarda azaltılması, teslimat sürelerinin 48 saatin altına indirilmesi sağlanması öngörülmektedir.

KİMLER DESTEK ALABİLİYOR?

YLDA desteklerinden yararlanmak isteyen lojistik ve taşımacılık firmalarının belirli bir yetkinlik seviyesinde olması gerekmektedir. Bu kapsamda, firmanın gümrükleme dahil depoculuk ve taşımacılık hizmeti sunması, faaliyet gösterilecek ülkede en az 5.000 m2 depo alanına veya 50 ticari araca sahip olması veya kiralama olması gerekmektedir. Firma tarafından, yurt içinde başlayıp yurt dışında devam eden ve depolama, yükleme, boşaltma, sevkiyat, elleçleme, tehlikeli madde hizmetleri, kargo birleştirme-bölme, soğuk depolama, dağıtım, gümrükleme ve bunun bilişim altyapısının kurulması gibi uçtan uca tüm sürecin yönetilmesi beklenmektedir.

YLDA kurulması için Ticaret Bakanlığı'na başvurulması, başvuruda YLDA kurulacak ülke/ülkelere ve kurulmak istenen dağıtım ağına ilişkin bir fizibilite raporu hazırlanması ve fizibilite raporu ile birlikte ön onay başvurusu yapılması gerekmektedir.

Azami olarak 8 proje ile sınırlandırılan YLDA desteklerinin süresi 5 yıl ile sınırlıdır. Ancak, performans değerlendirmesi neticesinde 5 yıl daha ilave süre verilebilmektedir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Devlet yardımlarının, ticaretimizin imkânlarını genişletmek, devamlılığını sağlamak, rekabet üstünlüğü kurmak, ekonomiyi canlandırmak, ihracatı arttırmak gibi konularda önemli katkıları bulunmaktadır. Devlet yardımları, mal ve hizmet sektörünün gelişimini sağlayan ve uluslararası ticaretteki payımızı artıran önemli bir katalizördür.

Ticaret Bakanlığınca sağlanan destekler sayesinde dış ticaretimiz önemli bir artış ivmesi yakalamıştır. Önümüzdeki süreçte sektörün talep ve ihtiyacını göz önüne alınarak desteklerin kapsamının ve limitlerinin yeniden ele alınması ihracatımızın daha ileri seviyelere taşınmasını sağlayacaktır.

RENAULT TRUCKS

lojistik operasyonlarında elektrikli kamyonlar kullanıyor



Şirket içi lojistik süreçlerinin elektrifikasyonuna hızla devam eden Renault Trucks, Lyon ve Bourg-en-Bresse tesisleri arasındaki aks taşımacılığını elektrikli hale getiriyor. Renault Trucks Başkanı Bruno Blin, "2030 yılı hedefimiz, üretim tesislerimiz arasındaki tüm akışları elektrikli araçlarla sürdürmek" dedi.

Her yıl iki üretim tesisi arasında yapılan 450 bin km'lik taşımacılık, Dupessey & Co ve Transports Chazot şirketleri tarafından beş adet 44 tonluk Renault Truck E-Tech T elektrikli araç kullanılarak gerçekleştirilecek. Bölgeler arası ve orta mesafe e-dağıtımda büyük bir adım olan 44 tonluk elektrikli kamyonun sunulmasıyla Renault Trucks, Bourg-en-Bresse fabrikasına malzeme tedariki için Renault Trucks E-Tech T 4x2 çekicileri kullanıyor. Önümüzdeki altı yıl boyunca bu görevi yerine getirmek üzere Dupessey&Co ve Transports Chazot şirketleriyle iş birliği yapılıyor. Her biri 22 ton yük hacimli beş elektrikli kamyon, Lyon tesisinde üretilen aksları, ağır hizmet kamyonlarının monte edildiği Bourg-en-Bresse fabrikasına teslim etmek için günde iki gidiş gelişten (360 km) oluşan rotayı tamamlayacak.

Mal akışına bağlı olarak teslimat sayısı artırılarak tek günde yedi kamyon kadar da kullanılabilir. Kamyonların, bu amaç için özel olarak kurulmuş bir şarj istasyonunun bulunduğu Lyon tesisinde günde bir kez 45-50 dakikalık geçici şarja ihtiyacı olacak. Ayrıca araçlar, her akşam iki nakliye şirketinin depolarında da şarj edilecek.

Bu lojiğin elektrifikasyonu ile elektrikli araçların 450.000 kilometre yol kat etmeleri sayesinde her yıl 375 ton CO2 tasarrufu sağlanacak.

MÜŞTERİLERİ VE PAYDAŞLARINA MODEL OLMAYI HEDEFLİYOR

Renault Trucks, sunduğu düşük karbon mobilite çözümlerini ve yöntemlerini kendi operasyonlarına uygulayarak sektör paydaşları ve müşterileri için bir model olmayı hedefliyor.

Lyon ile Bourg-en-Bresse arasındaki lojistik süreçlerinin elektrifikasyonundan önce, proje için fizibilite çalışması yapılması gerekiyordu. Bu doğrultuda Renault Trucks ekipleri, müşteriler için tasarlanan Range Simulator yazılımını kullandı. Bu yazılım, kamyonun kullanımını, yükü ve ekipmanı, dış sıcaklık ve coğrafya gibi dört ana parametreye dayanarak şarjın nerede, ne zaman ve ne kadar süreyle gerektiğini hesaplıyor.

Ön fizibilite tamamlandıktan sonra, şarj tesislerinin optimal kullanımı sağlamak üzere gerekli konumlandırmalar belirlendi. Kamyonların ara şarjlarını uygun koşullarda yönetmek için Saint-

Priest sahasına iki adet 360 KW'lık şarj istasyonu (her biri 2 şarj noktasına sahip) kuruldu.

2030'A KADAR TÜM AKIŞ ELEKTRİKLİ ARAÇLARA EMANET EDİLECEK

Renault Trucks Başkanı Bruno Blin, açıklamasında; "Bu ilk lojistik rotasının elektrifikasyonu için uzun süre, sıkı bir şekilde çalıştık. Lyon ile Bourg-en-Bresse arasındaki aks lojiğini seçmemizin nedeni, bu rotanın Renault Trucks'ın iş yapısında sembolik bir öneme sahip olmasıydı. Özellikle üretim ve hassasiyet açısından çok yüksek kısıtlamaların olduğu bir operasyondur. Bu projenin başlatılması, mobilitenin dekarbonizasyonu konusundaki uzmanlığımızın bir başka örneğidir. Renault Trucks bünyesindeki bu tür projeler, yeni bir taşımacılık modeli inşa etmemize yardımcı oluyor. 2030 yılı hedefimiz, üretim tesislerimiz arasındaki tüm akışları elektrikli araçlarla sürdürmek" dedi.

Renault Trucks şu anda, onlarca lojistik sürecinin elektrifikasyonu üzerinde çalışıyor. Bu akışların önümüzdeki aylar ve yıllarda faaliyete geçmesi planlanıyor. Böylece elektrikli kamyonların giderek uzun mesafelerde kullanılabilmesi mümkün olacak.

Şehir içi lojistik için elektrikli prototip 'Oxygen' teste çıkıyor

Renault Trucks, test kamyonu Oxygen ile Ar-Ge çalışmalarına devam ediyor. Süpermarket zinciri Jumbo ve SVZ'nin iş birliği ve Renault Trucks Hollanda merkezinin desteğiyle tasarlanan frigorifik kasa donanımlı yeni versiyon, Ekim 2024'te Amsterdam'da testlere başlayacak.

Mobilitede referans bir şehir olan Amsterdam, Oxygen projesi için ideal konumda bulunuyor. Paris ve Lyon'dan sonra Renault Trucks, elektrikli şehir içi dağıtım kamyonu için Hollanda'nın başkentinde yeni bir test aşamasına başlıyor. Ekim 2024'te başlayacak bu yeni etap için Renault Trucks, Jumbo ve SVZ ile iş birliği yapıyor. Hollanda'nın en büyük ikinci perakendecisi olan Jumbo'nun Hollanda ve Belçika'da 700'ün üzerinde satış noktası bulunuyor. Şirket, müşterilerine keyifli bir alışveriş deneyimi sunmayı hedefliyor. Lojistik çözüm ortağı SVZ ise Jumbo'nun Hollanda'daki satış noktalarına taze ürünlerin nakliyesini sağlıyor.

Renault Trucks Hollanda Genel Müdürü Jerome Berthelet; "Bu yenilikçi projede Jumbo ve SVZ ile yürütülen başarılı ortaklık, sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmada iş birliğinin gücünü ortaya koyuyor. Düşük karbonlu bir kentsel çözüm yaratma yönünde aynı hedefleri paylaşıyorduk. Bu pilot projenin çevre yönetimi açısından öncü bir şehir olan Amsterdam'da gerçekleştirilmesi, misyonumuza önemli bir katma değer sağlıyor" şeklinde açıkladı.

Jumbo Süpermarketler'in Filo Müdürü Wilko Maas ise şunları ekledi: "Jumbo olarak doğayı koruma ve çevresel etkimizi azaltma konusunda kararlıyız. 2030 yılına kadar sıfır karbon hedeflerimiz bulunuyor. Her gün mağazalarımıza ürün tedarik etmek ve online market alışverişlerimizi teslim etmek için yoğun operasyonlar yürütüyoruz. Bu operasyonlarda enerji tüketimini minimize etmeye ve karbon ayak izimizi azaltmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla şehir merkezlerinde son kilometre teslimatı için bir elektrikli kamyonun geliştirilmesine yakından dahil olmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Amsterdam gibi daha fazla şehrin 2025'e kadar sıfır emisyon bölgeleri belirlemesini bekliyoruz. Son kilometre teslimatı, mağazalarımıza mümkün olduğunca temiz ve güvenli tedarik sağlamaya devam etmek için hayati önem taşıyor. Oxygen pilot projesi, geleceğe hazır olmak için gereken deneyimi bize sağlayacak."

SVZ Mali İşler Direktörü ve Kentsel



taşımacılık çözümleri uzmanı Erwin Keizer ise bu adımdan dolayı memnuniyetlerini dile getirerek, "SVZ olarak müşterilerimizin gelişmelerine destek olmaya kararlıyız. Oxygen kamyonu ile ürünleri teslim etmenin daha güvenli bir yolunu yaratarak sıfır emisyonlu taşımacılığın geleceğine doğru bir adım atıyoruz" dedi.

Prototip kamyon, 2020'den bu yana seri olarak elektrikli kamyon üreten ilk Avrupa fabrikası olan Blainville-sur-Orne'deki Renault Trucks fabrikasında üretildi.

ŞEHİR İÇİ TESLİMATLARIN KISITLAMALARI VE KULLANIMLARI İÇİN UYARLANMIŞ BİR ARAÇ

Oxygen, Renault Trucks ve 17 iş ortağı tarafından geliştirildi. Şehir için özel olarak tasarlanmış bu araç, güvenlik, konfor ve modernliği bir arada sunuyor:

Oxygen, daha fazla görüş ve güvenlik için diğer yol kullanıcılarının hizasında sürücüye mükemmel görüş sağlayan alçak girişli bir kabine ve geniş bir ön cama sahip. 360° görüş için dikiz aynalarının yerini alan birden fazla kamera, araç arkasının görüntülenmesinde önemli iyileştirmeler sağlıyor, kör noktalardaki

yaya ve diğer yol kullanıcılarının rahatça görülmesine imkan tanıyor.

Sürücü konforunu ve güvenliğini artırmak için yolcu tarafında kayar bir kapı bulunuyor. Böylece geleneksel bir kapının açılmasıyla ilgili riskler ortadan kaldırılıyor. Sürücü, araca sağ veya sol taraftan giriş çıkış yapabiliyor. Ayrıca kabine giriş ve çıkış, alçak erişim yüksekliği sayesinde daha kolay hale geliyor. Araç, taşınan malların mükemmel şekilde korunması için 25 süpermarket arabasının taşınmasına uygun, yönlendirilmiş sıcaklığa sahip izotermal bir gövdeyle donatılıyor.

Son olarak, şehir ortamına mükemmel entegrasyonu ve sürücünün konforuna odaklanılması ile kamyonun dış hatları ve kabinin içi tamamen yeniden tasarlandı.

ARACIN TEKNİK ÖZELLİKLERİ

- » Brüt Araç Ağırlığı: 26 ton
- » Şasi: 6x2
- » Ölçüler: 10 m (l) x 2.6 m (w) x 3.8 m (h)
- » Aks aralığı: 4600 mm
- » Üstyapı: Şaseye entegre edilmiş frigorifik ünite, süpermarket arabaları için uygun
- » Batarya kapasitesi: 3 x 94 kWh, toplamda 282 kWh
- » Menzil: 150 km, Amsterdam'daki Jumbo için SVZ'nin günlük teslimatlarına uygun olarak uyarlandı.

VOLVO TRUCKS Aero Serisi Türkiye’de

Volvo Trucks, Aero Serisi’nin Türkiye lansmanını gerçekleştirdi. Tamamen yeni, aerodinamik tasarımıyla yüzde 5’e varan yakıt tüketimi avantajı sağlayan Volvo Aero Serisi, 600, 700 ve 780 beygirlik 3 farklı motor tepikle Türkiye pazarına sunuluyor.

İnşaat, lojistik, maden ve taşımacılık gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren dünyaca ünlü markaların temsilcisi Marubeni Dağıtım ve Servis, Türkiye distribütörü olduğu Volvo Trucks ile birlikte Volvo Aero Serisi’nin Türkiye lansmanını, İstanbul Beykoz Kundura Fabrikası’nda gerçekleştirdi. Geliştirilmiş aerodinamik özellikleriyle ağır vasıta segmentindeki verimlilik artışının günümüzde geldiği seviyeyi belirleyen Volvo Aero Serisi, yeni tasarımın da katkısıyla yüzde 5’e varan yakıt tüketim avantajı sağlıyor. Volvo Aero Serisi, Volvo Trucks’ın şimdiye kadar en yüksek yakıt verimliliğine ulaştığı ürün gamı oluyor. Temmuz 2024 itibarıyla Türkiye satışlarına başlanan Volvo Aero Serisi’nin Türkiye lansmanına, Marubeni Dağıtım ve Servis CEO’su Eşref Zeka, Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström ve Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO’su Kıvanç Kızılkaya katılarak, iş ortakları ve basın mensuplarıyla bir araya geldiler.

EŞREF ZEKA: İŞ ORTAKLARIMIZ YATIRIMLARININ KARŞILIĞINI ALACAK

Volvo Trucks ile 2017’den günümüze, uzun soluklu bir iş birliği içerisinde olduklarını belirten Marubeni Dağıtım ve Servis CEO’su Eşref Zeka; “Marka tarihinin en yüksek pazar payına ulaştığımız 2023 yılında,

16 ton üzerindeki ithal ticari araç pazarını birinci sırada tamamladık. Volvo Trucks’ın gerçek potansiyelini sürdürmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Volvo Trucks ile her zaman ilkleri gerçekleştiren şirket olmak istiyoruz. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda geçtiğimiz yıllarda elektrikli Volvo Trucks kamyonlarımızı Türkiye pazarında satışa sunarak; ilk elektrikli kamyon basın lansmanı, ilk elektrikli kamyon satışı, ilk elektrikli kamyon filo teslimatı ve ilk ve en büyük filo kamyon teslimatını sektörümüzde öncü olarak gerçekleştirmenin gururunu yaşadık. Volvo Trucks ile ‘en’leri ve ‘ilk’leri yaşamaya ve yaşatmaya devam edeceğiz” dedi ve sözlerini şu şekilde sürdürdü: “Marubeni Dağıtım ve Servis olarak amacımız; müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetleri kusursuz satış ve satış sonrası yaklaşımla tamamlamak. Çünkü biz sadece ürün satmıyoruz; çözüm sunuyoruz, müşterilerimizin işine değer katmaya odaklanıyoruz. Elbette, birlikte gitmek istediğimiz daha çok yol var. Bugüne kadar üretilmiş Volvo kamyonları arasında yakıt verimliliği, konfor, kabin içi teknolojisi ve güvenlik donanımlarının en üst seviyeye geldiği Volvo Aero Serisi ile tüm iş ortaklarımızın yatırımlarının karşılığını çok daha fazlasıyla alacaklarına inancımız tam. Bizim için ayrıca çok değerli olan şoförler de bugüne kadar yaşamadıkları derecede üst seviyede bir sürüş deneyimini Volvo Aero



Serisi ile yaşayacaklar. Marubeni Dağıtım ve Servis olarak her geçen gün büyüyen satış ve satış sonrası ağımla, iş ortaklarımıza katma değerli hizmet gücü sunuyor, daha kazançlı büyümeye odaklanıyoruz.”

ROGER ALM: 2030’A KADAR EMİSYON DEĞERLERİMİZİ %50 AZALTMAYI HEDEFLİYORUZ

Tüm dünyada 10 farklı ülkede üretim tesisi, 150 ülkede de 2.300’ü aşkın servis noktasıyla faaliyetlerini sürdürdüklerini belirten Volvo Trucks Başkanı Roger Alm ise şunları aktardı: “2023 yılında tüm dünyada yaklaşık 150.000 adet yeni kamyon satışı gerçekleştirdik ve dünyanın tüm yollarında aktif olarak seyahat eden Volvo Trucks sayımız 1.2 milyon adede ulaştı. Bu büyük başarıya ulaşmada Türkiye’nin de payı büyüktü. Tüm bu başarılarımızı, marka tarihimizdeki en büyük yeni kamyon serisi lansmanımızla sürdürüyoruz. Verimliliğe odaklanarak geliştirdiğimiz yeni ürünlerimizle, kamyon pazarında yakıt tüketiminin, emisyonların azaltıldığı; karbon nötr hedefindeki yolculuğumuzun teklifleri sunuyoruz. Sadece güçlü ürünleri geliştirmenin ve satmanın yeterli olmadığını biliyor; iş ortaklarımız, çalışanlarımız ve en önemlisi de topluma fayda sağlayacak ürün ve hizmetlerimizle sürdürülebilir bir geleceği hedefliyoruz. 2030 yılına geldiğimizde üret-



tiğimiz modellerin yarısının 0 emisyonlu, 2040 yılındaysa tamamen karbon nötr ürünler sunan bir marka olma hedefimiz mevcut. Bu hedeflere ulaşmak için 3 temel teknoloji kullanımına odaklanıyoruz. Bunlar; yenilenebilir yakıtlarla çalışan içten yanmalı motora sahip kamyonlar, batarya elektrikli kamyonlar ve yakıt hücreli elektrikli motorlara sahip kamyonlar olacak. Elektrikli kamyonlarımızı yollara çıkardığımız ve en geniş ürün çeşitliliğini sunduğumuz 5 yıllık sürede, 47 farklı ülkedeki iş ortaklarımızla birlikte toplamda 80 milyon kilometreyi aşkın yolu karbon nötr şekilde aramızda bıraktık. Bu muhteşem başarı, elektrikli mobilitenin bir pilot proje değil, günlük operasyonlara uygunluğunu kanıtıyor. Tüm kullanım alanlarına özel olarak ürettiğimiz ürün ve hizmetlerimizle geleceğin sürdürülebilir ulaşımında var olmaya devam etme hedefimizdeki en yeni aşama ise Volvo Aero Serisi. Volvo Aero Serisi'nin sağladığı verimlilik ile geleceğe olan inancımızı koruyoruz."

PER-ERIK LINDSTROM: TÜRKİYE BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ

Türkiye pazarının önemine vurgu yapan Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström; "Volvo Trucks olarak bizim için son derece önemli olan Türkiye pazarında, Marubeni Dağıtım ve Servis gibi müşterilerine olağanüstü odaklanan bir iş ortağımız olduğu için şanslıyız. Bölgemizde, elektrikli kamyonlarımızı ilk olarak pazara sunduğumuz ülke olan Türkiye'de, başarılarımızı Volvo Aero Serisi ile sürdürmeyi planlıyoruz. Bu heyecan verici başarılar, Türkiye'ye olan bağlılığımızı gösteriyor" dedi. Sözlerini, Volvo Aero Serisi'nin geliştirilmesindeki detaylarla sürdüren Per-Erik Lindström, "Geliştirdiğimiz her detayda kamyon sürücülerini odak noktasına alıyoruz. Kendimizi sürücü koltuğuna oturtuyor, en önemli özellikleri ve hizmetleri onlarla beraber seri üretime aktarıyoruz. Çalışma süreleri boyunca direksiyonun başındaki güvenliği ve konforundaki geliştirmeleri gerçekleştirirken, işletme maliyetlerinde de verimliliğe odaklanarak yeni seviyeler belirliyoruz" dedi.

KIVANÇ KIZILKAYA: BAŞARILARIMIZI SÜRDÜRECEĞİZ

2023 yılında, yaklaşık yüzde 17 büyüyen toplam pazarda, Volvo Trucks olarak yüzde 69,34'lük büyüme yakaladıklarını, marka tarihinde bir dönüm noktası olan bu başarıya ek olarak, pazar paylarını 7,4 seviyesine getirdiklerini belirten; Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş. Ticari Araçlar COO'su Kıvanç Kızılkaya, "Volvo Trucks markasını Türkiye'de temsil etmekten gurur duyuyor, markamızın potansiyelini her zaman en üst seviyeye çıkarmaya odaklanıyoruz. 2023 yılını, ithal kamyon ve çekici pazarının lideri olarak tamamladık. Müşteri odaklı yaklaşımımızla, markamızın

sürdürülebilir yükselişini devam ettirerek Volvo FH Electric modelimizle '2024 Uluslararası Yılın Kamyonu' ödülünü kazandık. Pek çok ilki gerçekleştirdiğimiz Volvo FH Electric ile geçtiğimiz yıl Türkiye'de en fazla satılan elektrikli kamyon unvanını elde ettik. Bu başarılarla ulaşmamızda, alımlarını Volvo Trucks'tan yana kullanan tüm iş ortaklarımıza teşekkür ediyoruz. Güvenliğe ve insan hayatına verdiğimiz değerlerle oluşturduğumuz tüm bu başarılarımızı, Temmuz 2024 itibarıyla satışına başladığımız Volvo Aero Serisi ile sürdürmeyi hedefliyoruz. Volvo Aero Serisi, tamamen yeni, modern tasarımıyla enerji tasarrufuna katkı sağlıyor. Aerodinamik tasarımıyla %5'e varan oranda yakıt tüketimi avantajı sunuyor. Yeni tasarım daha düşük emisyon seviyesi ve konforu da beraberinde getiriyor. Taşımacılık sektöründe fark yaratan ürün ve hizmetlerimizle, uzman kadromuzla iş ortaklarımızın çözüm ortağı olmak ve en önemlisi işlerine değer katmak için var gücümüzle çalışıyoruz ve çalışmaya da devam edeceğiz" dedi.

VOLVO AERO SERİSİ'NİN ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLERİ

Volvo Trucks'ın Yeni Aero Serisi, tamamen yeni, modern tasarımı ve enerji tasarrufuna katkı sağlayan aerodinamik kabiniyle %5 seviyesinde daha düşük yakıt tüketimi sunuyor. Daha verimli hava akışının sağladığı düşük emisyon avantajlarına ek olarak, güçlendirilen izolasyon sayesinde akustik konforda da yeni bir seviye yakalanıyor. Tüm bu avantajlar, farklı kabin opsiyonlarında sunulurken kullanım alanına göre tercih yapılmasını sağlıyor.

Yeni Aero Serisi'nin genişletilmiş yeni ön tasarımı daha fazla köşe kavisine yer verilerek farklı rüzgâr koşulları için daha yüksek stabilize sağlıyor. Farların kenar boşlukları gibi alanlardaki yalıtımın geliştirilmesiyle hava akışındaki optimizasyonda yeni standartlar belirleniyor. Baştan geliştirilen ön bölümdaki kanallar, havayı radyatöre yönlendiriyor ve gereksiz sızıntıları engelliyor; bu sayede daha dengeli ve verimli bir hava akışı sağlanıyor. Ayrıca uzatılmış şasi etekleriyle de çapraz hava akışı yönlendirmeleri geliştirildi. Geliştirilmiş üst panel izolasyonu ile desteklenen tüm elemanların bütünlüğünde hava akışı optimize edildi.

Yeni Aero Serisi kapsamında yan aynaların yerine, "CMS – Camera Monitoring System"i de opsiyon olarak sunuluyor. Sürücü tarafında 12,3 inç, yolcu tarafındaysa 15 inçlik yüksek çözünürlüklü ekranlardan, kamyonun çevresindeki kör noktalar pratik bir biçimde takip edilebiliyor. Sistem, otomatik olarak treyler bağlantısını algılayıp, referans çizgileri için kombinasyona uygun kalibrasyonu gerçekleştiriyor. Ekran ayarlarının manuel olarak ayarlanabilmesine ek olarak otomatik

olarak da hava durumuna göre ayarlanabilme seçeneği bulunuyor.

Yeni Aero Serisi'nde manevra veya dönüş yapılırken kameralar da dönüyor. Bu da her zaman daha geniş açların takip edilmesini sağlıyor. Dönüşler esnasında sürücü, sinyal kolunu kendine çektiğinde, kabinin ortasında konumlandırılmış bilgi ekranına, kör noktaların görüntüsü yansıtılıyor. Bu sayede kör noktalarda yer alan yayalar, motosikletler veya bisikletliler rahatlıkla görülebiliyor.

Güvenlikten ödün vermeyen Volvo Trucks, kapı ve yatak bölümünden de sistemin kumanda edilebilmesine olanak veriyor. Ayrıca aracı park freni çekildiğinde, kamera kolları otomatik olarak katlanarak, park halindeki olası hasarların önüne geçilebiliyor.

Aerodinamiğe katkı sağlayan, opsiyonel kameralı sistem, tüm hava koşullarında görüşü iyileştiriyor, kör noktaları azaltıyor ve gece sürüşlerinde de sınıfının en net görüşünü sağlıyor. Volvo'ya özgü, genişletilmiş arka görüş sağlayan uzaklaştırılmış görünüm ayarı ayrıca ağır hizmet nakliyesi segmentindeki araçlar için de tercih edilebiliyor.

3 FARKLI YENİ MOTOR OPSİYONU SUNULUYOR

Volvo Trucks'ın Yeni Aero Serisi, Temmuz 2024 itibarıyla Türkiye'de satılmaya başlandı. Yeni Aero Serisi, üretimi devam eden modellere ek olarak Volvo Trucks seçenekleri arasına eklendi. Yeni Aero Serisi'nde mevcut FH motor seçenekleri devam ederken; yeni FH16 Aero Serisi'nde 17 litrelik 3 farklı motor tipi, 600, 700 ve 780 beygirlik güç seçenekleri ve sırasıyla 3.000, 3.400 ve 3.800 Nm'lik tork değerleriyle üretiliyor. Volvo Trucks, Ekim 2024'te 780 beygirlik FH16 Aero modeliyle bu serinin en üst versiyonunu da müşterileri ile buluşturmayı planlıyor.

HER AÇIDAN ÇEKİCİ, HER YÖNDEN GÜVENLİ

Premium ağır ticari araç pazarının önde gelen markalarından Volvo Trucks, Yeni Aero Serisi'nde de tasarımı, güvenilirlik ve konfor donanımlarını eksiksiz sunuyor. Öndeki Volvo Trucks logosu, izgaranın alt bölümüne konumlandırılarak daha dikkat çekici bir etki bırakıyor. Yan aynaların yerine opsiyonel olarak sunulan kameralı geri görüş sistemi, daha geniş kapsamlı bir görüş açısı sağlarken, kameraların konumlandırılması da kirlenmesinin önüne geçiyor. Mutlak bir görünebilirlik için L formunda tasarlanan karakteristik LED gündüz farları, verimlilik ve güvenliğe katkıda bulunuyor. Yeni Aero Serisi'nde Kamera Monitör Sistemi, Sürücü Yardımcı Asistanı, Akıllı Hız Asistanı, Yan Çarpışma Önleyici Sistemi, Kapı Açma Uyarısı, Acil Durum Freni, yolu analiz eden I-See ve Hız Sabitleme Sistemi ile eksiksiz bir güvenlik donanımı sunuluyor.



SCANIA

İÇDAŞ'ın tercihi SCANIA oldu

Scania, üretim kapasitesiyle Türkiye'nin 2. büyük çelik üreticisi olan İÇdaş Çelik Enerji Tersane ve Ulaşım Sanayi A.Ş.'ye 10 adet Scania R500 A4x2NA Super Çekici teslim etti. Scania Gebze tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine Scania ve İÇdaş yetkilileri katıldı.

Yeni araçlarını teslim alan İÇdaş Çelik Enerji Tersane ve Ulaşım Sanayi A.Ş. Filo

Yöneticisi Ayhan Yavuz "Bugün teslim aldığımız edilen araçlar, üstün performansı, dayanıklılığı ve yakıt verimliliği ile bilinen Scania R500 A4x2NA Super çekici. Bu yeni araçlar, şirketimizin ihtiyaçlarına uygun olarak tasarlandı. Sahip olduğu gelişmiş motor teknolojileri ile özellikle yakıt verimliliğinde yarattığı fark ile bizim operasyonlarımıza da katkıda bulunacağına inanıyoruz. Scania'nın yüksek per-

formanslı ve dayanıklı araçları ile filomuzu güçlendirmekten mutluluk duyuyoruz" şeklinde konuştu.

Doğuş Otomotiv Scania Gebze Satış ve SSH Müdürü Mehmet Fatih Yurtçu ise "Scania olarak, müşterilerimize her zaman en ileri teknolojiye sahip, güvenilir ve çevre dostu araçlar sunmayı hedefliyoruz. İş birliğimizin, her iki taraf için de verimli ve başarılı olacağına inanıyorum" dedi.

TIRSAN TREYLER

Nüans Global yatırımlarına Tırsan ile devam ediyor

Tırsan, büyümesini kararlılık ve başarıyla sürdüren, sektörün en dinamik şirketlerinden Nüans Global'e 5 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti. Tırsan'ın Adapazarı mega kampüsünde gerçekleştirdiği teslimat törenine; Nüans Global Yönetim Kurulu Başkanı Erdi Çapar ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katıldı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Nüans Global Yönetim Kurulu Başkanı Erdi Çapar, "Firmamız, deneyimli personel kadrosuyla müşterilerine vermiş olduğu nakliyat sürelerine bağlı kalarak hızlı, kaliteli ve güvenilir taşıma hizmeti sunmaktadır. Sektörün temel prensiplerini, ihtiyaçlarını ve taleplerini bilen Nüans Global, müşteri memnuniyeti ve mal güvenliğine önem vererek birinci sınıf lojistik hizmetlerine devam etmektedir.



Kararlılığımız ve dinamizmimiz ile operasyonlarımızı büyütüyoruz" dedi. Nüans Global olarak Avrupa'daki hizmetlerini büyüterek sürdürmeye devam ettiklerini vurgulayan Erdi Çapar sözlerini şöyle sürdürdü: "Son alımını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçların da bulunan, çift seviyeli süspansiyon sistemi sayesinde, filomuzdaki farklı lastik ve beşinci teker yüksekliklerine sahip çekicilerle kullanabiliyoruz, operasyonel verimliliğimizi sağlıyoruz. Araçlarımızdaki K-Fix yük güvenlik sistemi ile her ölçüde yüklerimizi en pratik ve kolay şekilde bağlayarak, yükleme boşaltmada maksimum operasyonel verimlilik sağlıyor, yurt dışındaki iş ortaklarımıza hızlı ve kaliteli hizmet sunabiliyoruz. Tırsan araçları, sağlamlığı ile zorlu yol koşullarında tam performans sağlıyor. Tırsan ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine

firma olarak inanıyoruz."

Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci ise "Bugün teslimatını yapmış olduğumuz Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treylerimiz, en ince ayrıntısına kadar müşterilerimizin rekabet gücünü artırmak için tasarlanmış ve en kaliteli şekilde üretilmiştir. Multi Ride aracımız, her türlü çekici tipinde kullanılabilir özelliğe sahiptir, bu sayede müşterimiz operasyonlarını daha esnek ve hızlı şekilde gerçekleştirecek zamandan tasarruf edebilecektir. Ayrıca, Tırsan olarak, araçlarımızın üretiminden, satış sonrası hizmetlere kadar tüm süreçlerinde 7/24 müşterilerimizin yanındayız, Nüans Global'e de hem yurt içinde hem de yurt dışında kaliteli hizmetlerimizle her zaman tam destek vereceğiz. İş ortağımızla, başarılı iş birliğimizin ileriki yıllarda daha da güçlenerek artacağına inancımız tam" ifadelerini kullandı.



DAF

ATL Renting 2 bininci DAF kamyonunu hizmete aldı

Belçika merkezli ATL Renting, 2 bininci DAF kamyonunu hizmete aldı. Filoya eklenen DAF XG 480 FT ile firma, Avrupa'daki işletmelere kamyon, römork, kamyonet ve diğer araçlar için her türlü uzun vadeli kiralama seçeneği sunacak. 1997 yılında kurulan ve Almanya, Polonya, Hollanda ve Romanya'da bağlı kuruluşları olan ATL Renting, Belçikalı bir aile şirketi. 7 bin

500'den fazla araç ve römorktan oluşan filosuyla ATL Renting, Avrupa'daki ticari araçlara yönelik en büyük kiralama şirketlerinden biri. Şirketin genel merkezi Belçika'nın Tessenderlo şehrinde bulunuyor.

DAF kamyonlarıyla olan geçmiş deneyimlerine güvenen ATL Renting, bu yatırımla Yeni Nesil DAF araç serisini kullanmaya başlayan ilk şirketler arasında yer aldı. ATL'ye göre yeni araçları diğerlerinden

ayırarak araçların hem üstün güvenilirlik hem de benzersiz yakıt verimliliği, olağanüstü pasif ve aktif güvenlik özellikleri ve muhteşem sürücü konforu sunması. ATL Renting'in Ticari Müdürü Koen De Coninck, "Bizim gibi, müşterilerimiz de DAF kamyonlarını çok beğeniyor. Teslim edilen 2000. kamyon aslında ATL Renting'in hizmete aldığı 730. Yeni Nesil DAF kamyon" dedi.

MEILLER

Meiller'den Nuh Beton'a teslimat

Meiller, Türkiye'nin önde gelen beton firmalarından Nuh Beton'a 2 adet 23 metreküp damper teslim etti. Bu teslimat, Meiller ve Nuh Beton arasında gerçekleştirilen ilk iş birliği olma özelliğini taşıyor.

Teslimat töreni, Nuh Beton'un İstanbul'daki genel merkezinde gerçekleştirildi. Törene, Nuh Beton Satınalma Müdürü Kürşat Savaş, Kademe ve Bakım Şefi Kemal Önder ile Meiller'i temsilen Bölge Satış ve Servis Yetkilisi Onur Güngör ve Tuzla Meiller Satış Danışmanı Oğuzhan Bayrak katıldı.

Nuh Beton Satınalma Müdürü Kürşat Savaş, Meiller ile gerçekleştirilen iş birliğinin önemine vurgu yaparak, "Meiller'in yüksek kaliteli ürünleri ve profesyonel hizmet anlayışı ile iş birliğimizin çok verimli olacağına inanıyoruz" dedi.



Meiller Bölge Satış ve SSH Müdürü Mert Benli ise, "Nuh Beton gibi sektörünün en büyük markalarından bir tanesi ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğimizden dolayı mutluluk duyuyoruz. Kalitesini kanıtlamış bir marka olarak

sektörde tercih edilen Meiller markası ile müşterilerimize çözümler sunmaya devam ediyoruz. Nuh Beton'un markamızı tercih etmesi, Meiller'in sektördeki gücünü ve kalitesini bir kez daha gözler önüne serdi" şeklinde konuştu.

IVECO 1 milyon 800 bininci Daily'i üretti

IVECO İtalya'nın Mantua Kenti'ndeki yer alan Suzzara Fabrikası'nda 1 milyon 800 bininci Daily aracını üretti. Üretilen 1 milyon 800 bininci araç elektrikli eDaily oldu. Suzzara'da kabin montajı, Brescia Fabrikası'nda ise elektrikleştirme işlemi gerçekleştirildi. Hafif ticari araç pazarının güçlü modeli Daily modeline ev sahipliği yapan üretim tesisi, aracın günden güne gelişimine tanıklık etti. Benzersiz çok yönlülüğü ile güçlü şasi yapısı ile Daily, pazarda kalıcı bir başarı elde etti, 7 tonluk modeliyle yüksek taşıma kapasiteli segmentinde liderlik pozisyonunu korudu. Ve doğal gazlı hafif ticari araç sektöründe referans oldu.

IVECO Suzzara Fabrika Müdürü Fulvio Carillo Daily ile ilgili söyle konuştu: "Ulaşılan bu kilometre taşı, 45 yılı aşkın bir süredir Suzzara Fabrika'sında üretilen Daily modelimizin başarısını göstermektedir. Bu kalıcı başarı, yeni standartlar belirleyen bir ticari aracın büyüyen pazarını vurguluyor. Bizler de müşterilerden tam not alan dayanıklılığı, çok yönlü oluşu ve benzersiz performansı ile popülerlik kazanan Daily ile gurur duyuyoruz" dedi.

1 milyon 800 bininci araç, İngiltere'nin



lider süpermarketi Tesco'ya teslim edildi. Market zinciri böylece evlere teslimat yapan elektrikli araç filosuna 1 milyon 800 bininci Daily aracı ekleyerek filodaki araç sayısını 571'e yükseltti. Tesco, 2010 yılından bu yana teslimat filosunda IVECO Daily araçlarını kullanıyor. Tesco, yeşil taşımaya geçiş için IVECO'yu seçtiğini duyurdu.

eDaily, yenilikçi modüler batarya kuru-

lumu sayesinde müşterilere sıfır emisyonlu teslimat imkanı sunuyor. Aracın elektrikli motoru, 140 kW güç ve 400 Nm tork ile güçlü bir performans sağlıyor. 80 kW'lık hızlı şarj özelliği sayesinde 30 dakikada 100 km'yi aşan menzil elde edilebiliyor, 22 kW'lık yerleşik şarj cihazı, Tesco'nun yerel mağazalarda AC şarj cihazlarından şarjı en üst düzeye çıkarmasını sağlıyor.

Atık toplamada en uygun yakıt Biyo-CNG

IVECO ile İtalyan Ulusal Araştırma Konseyi (CNR) tarafından ortaklaşa yapılan bir araştırmaya göre atık toplama için en uygun yakıtın biyo-CNG olduğu doğrulandı. Kentsel alanlarda atık toplayan araçlarda kullanılan dizel ve sıkıştırılmış doğal gaz gibi geleneksel yakıtlarla karşılaştırıldığında kentsel katı atıkların organik kısmından elde edilen sıkıştırılmış biyometan kullanımının çevresel etkilerinin değerlendirildiği araştırmanın ana destekleyicisi IVECO oldu.

Araştırma için, Avrupa'daki çok sayıda metanla çalışan araçlar nedeniyle

CNG yakıt ikmal istasyonlarının yaygın dağılımının bulunduğu İtalya pazarı referans alındı. Çalışmada, yakıtların saf bir karşılaştırmasının yapılması için tesislerin, altyapı inşasının ya da bakımın dikkate alınmadan, bir yakıt üretiminin ve kullanımının etkileri baz alınan "Kuyudan-Tekerleğe" analiz yöntemi kullanıldı. Bu analizle, üretim zincirinde CO2 tutulmasının katkısı ve çeşitli endüstriyel süreçlere güç sağlamak için kullanılan enerji karışımının katkısı araştırıldı. Çalışmanın sonuçları, sıkıştırılmış biyometanın ulaşım sektörünün karbondan arındırılması ve kentsel alanlarda hava kirliliğinin azaltılması için potansiyel

belirleyici rolünü ortaya koydu. Aslında, analiz edilen sektörde sıkıştırılmış biyometan, iklimi değiştiren gazlarda dizele kıyasla yüzde 96'ya varan bir azalma ve nitrojen oksit emisyonlarında yüzde 72'ye varan bir düşüş sağlayabiliyor.

IVECO Alternatif Çekiciler İş Geliştirme Başkanı Giandomenico Fioretti çalışmaya yönelik şöyle konuştu: "Karbonun arındırılmayı etkili ve üretken bir şekilde gerçekleştirmemize yardımcı olabilecek sürdürülebilir teknolojilere yönelik araştırmaları desteklemekten gurur duyuyoruz. IVECO'da, tüm ürün yelpazemiz ve müşterilerimizin farklı iş alanlarında ihtiyaç duydukları araçların yakıtları için teknolojik açıdan olgun bir kaynak olan biyometanın faydalarına her zaman inandık. CNR liderliğindeki çalışma, biyo-CNG kullanımının çevre için sürdürülebilir bir çözüm olduğunu kanıtıyor. Ayrıca araçların görev yeteneklerinden ödün vermeden atık toplama için yakıt sağlamak üzere atık ve organik maddeden değer elde ediyor. Bu da arzu edilen bir dögüsel ekonomi oluşturabileceğini oldukça doğruluyor."



ECO

PROGRAM LAUNCH



Win new business and help save the planet

WCAworld's eco program is designed to help our members positively impact the environment and boost their business opportunities. This innovative program allows our members to identify partners who have full carbon emissions measuring capabilities and work together to win new business from shippers and producers committed to sustainability. By recognizing their environmental commitment, our members can attract more environmentally conscious customers and grow their businesses while saving the planet!



AIR FREIGHT



OCEAN FREIGHT



ROAD FREIGHT



INTERMODAL

INDUSTRY FOCUS



Aerospace
& AOG



Automotive



Chemicals



Fashion &
Garments



Health Care &
Life science



E-Commerce

SPECIAL SERVICES



Heavy Lift
& Projects



Ship spares &
Marine logistics



Live animals

MEMBERSHIPS



CERTIFICATES

