

UTA Lojistik

HAZİRAN 2026 YIL 32 SAYI 6

SOĞUKTA SAKLANAN DEĞER

FARMA ve GIDA LOJİSTİĞİ

Lezita, Tavuk Dünyası
Muratbey
PizzaLazza &
Saloon Burger

**operasyonlarını
NASIL
YÖNETİYOR?**

Dr. Ivan Petrov

The future of
logistics belongs to
those who can adapt

Bilgehan Engin

Lojistiğin yeni DNA'sı

Transorient, gücünü
**depo yatırımlarıyla
pekiştiriyor**

Berko İlaç
**risk yönetimine
odaklanıyor**

**İLKO İlaç'ın
lojistik başarısı
3 temelde yükseliyor**

Onur Küçükakdere

Sürdürülebilirlik raylardan geçiyor

PAN LOGISTICS

SOLUTION HUNTER

Spare Parts Logistics
Pan Flash △ Pan DGR △ Autolog
Marine △ Aerospace

Pan Project **Pan Med** **X Line**

Pan WMS **Pan Event**

7/24

www.panlogistics.com.tr

Uzman ekip △ İhtiyaca özel rota ve akıllı çözümler

BATU LOGISTICS

Logistics redefined

Kontrol Kulesi Konseptimizle Teslimatlarınızda Tam Kontrol

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



BATU LOGISTICS
Logistics redefined

BATU LOGISTICS
Logistics redefined

444 BATU
2 2 8 8

batulogistics.com | info@batulogistics.com



Direct From Patient (Samples)

- Coordinating sample collection with the nurse providing home healthcare services
- Timely delivery to central and specialty laboratories
- Access to certified dangerous goods specialists

Direct To Patient (Therapy)

- Reaching patients who are unable to travel to sites
- Patient-centric solutions intime and everywhere
- Ensuring integrity through controlled temperature chain excellence



Direct To Patient (Medical Devices)

- More comfortable therapy for patients using at-home medical devices
- An effective way to reach more patients for clinical trials
- Faster and safer monitoring in compliance with all regulations



**Trans
orient**
GLOBAL LOGISTICS INC.



+90 (212) 467 26 00



info@transorient.com.tr



www.transorient.com.tr



14

The future of logistics belongs to those who can adapt



Dr. Ivan Petrov



Günfer Arıcı

Transorient, ilaç lojistiğindeki gücünü depo yatırımlarıyla pekiştiriyor

20

22

Berko ilaç tedarik zincirinde izlenebilirlik ve risk yönetimine odaklanıyor



Esin Aksu

İLKO ilaç, lojistikte başarıyı üç temel üzerine kuruyor

24



Erhan Tosun

32

Muratbey, soğuk zincir lojistiğinde oluşturduğu iş hacmiyle sektöre değer katıyor



Necmi Erol



Burak Gökmen

Lezita, günde 130 TIR'lık operasyona yön veriyor

40



DOSYA

FARMA VE GIDA LOJİSTİĞİ

- 20 Transorient, ilaç lojistiğindeki gücünü depo yatırımlarıyla pekiştiriyor
- 22 Berko ilaç tedarik zincirinde izlenebilirlik ve risk yönetimine odaklanıyor
- 24 İLKO ilaç, lojistikte başarıyı üç temel üzerine kuruyor
- 28 Sağlık lojistiği, hasta güvenliğinin görünmeyen omurgası
- 32 Muratbey, soğuk zincir lojistiğinde oluşturduğu iş hacmiyle sektöre değer katıyor
- 34 PizzaLazza ve Saloon Burger büyümeyi merkezi lojistik gücüyle yönetiyor
- 36 Tavuk Dünyası aylık 3 bin 750 sevkiyatı veriyle optimize ediyor
- 40 Lezita, Günde 130 TIR'lık operasyona yön veriyor
- 42 Soğuk zincir lojistiği trilyon dolarlık eşiğe yaklaşıyor
- 44 Makale: Dondurulmuş gıda sektöründe yapay zekâ uygulamaları

HABER

- 14 The future of logistics belongs to those who can adapt
- 46 Karbonsuzlaşma baskısı lojistik sektörünü yeniden şekillendiriyor
- 50 Orta Doğu'daki kriz ve yüksek yakıt fiyatları havacılıkta karları yarıya indirdi
- 52 HGBS tüm havalimanlarında devreye alındı
- 53 Karayolu taşımacılığında gözler yakıt ve sürücü maliyetlerinde
- 54 DHL eCommerce Türkiye dönüşümün ilk yılında 145 milyon gönderi ulaştırdı
- 55 İhracatçılara Kurumlar Vergisi'nden fazlası lazım
- 58 Lojistikte büyümenin yolu yeni pazarlar ve dijitalleşme

LOJİSTİK GÜNDEM

- 49 Seyhan Gülhan: Lojistikte yeşil dönüşümün anlamı ve sürdürülebilirlik



SOĞUK ZİNCİR VE YEŞİL DÖNÜŞÜM: LOJİSTİKTE YENİ DÖNEM

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



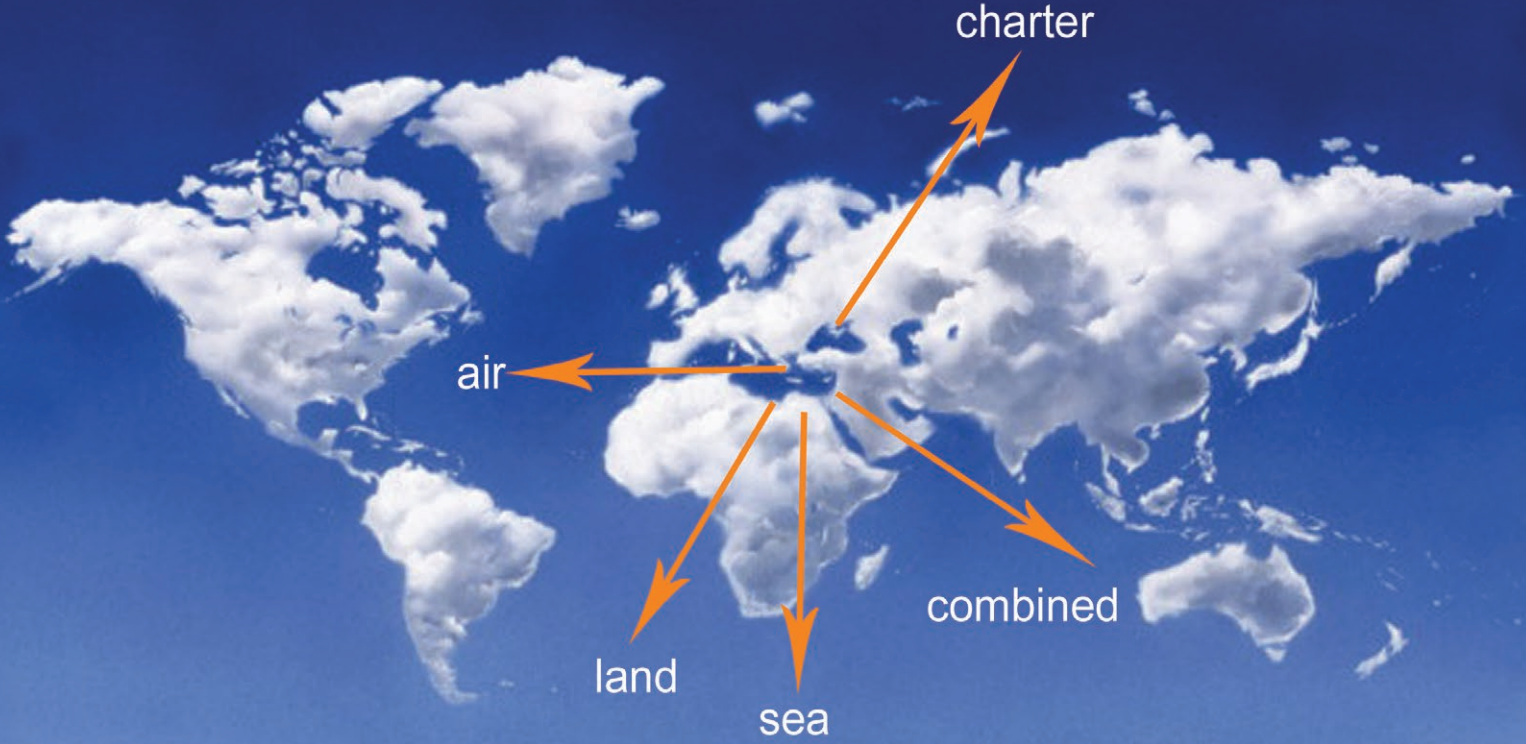
SÜRDÜRÜLEBİLİR ULAŞIMIN ROTASI DEMİRYOLUNDAN GEÇİYOR

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

REIBEL TRANSPORTATION & TRADE INC.

"Your reliable partner in Türkiye"

transportation is



our job...

HEAD OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Beşyol Mah. Eski Londra Asfaltı, No: 18, Saracoğlu İş Merkezi, Kat: 5 34295 Florya - ISTANBUL - TURKIYE
Tel: +90 212 426 87 00 (pbx) Fax: +90 212 426 87 06 e-mail: info@reibel.com.tr
www.reibel.com.tr

ATATÜRK AIRPORT OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Atatürk Havalimanı, Kargo Terminali, Sistem Antrepo No:9
34149 Yeşilköy - ISTANBUL - TURKIYE
Tel: +90 212 465 47 98 Fax: +90 212 465 47 99 e-mail: ahl@reibel.com.tr

SABİHA GOKCEN AIRPORT OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, HEAŞ Kargo Terminali, C Blok, Asma Kat, A-56 81440 Pendik - ISTANBUL - TURKIYE
Tel: +90 216 588 01 24 (pbx) Fax: +90 216 588 01 26 e-mail: saw@reibel.com.tr

BRANCH OFFICE -ANKARA TURKIYE

John F.Kennedy Cad. Kavaklıdere Mah. No:18, D:8 06680 Kavaklıdere - ANKARA - TURKIYE
Tel: +90 312 427 26 45 (pbx) Fax: +90 312 427 23 34 e-mail: ankara@reibel.com.tr

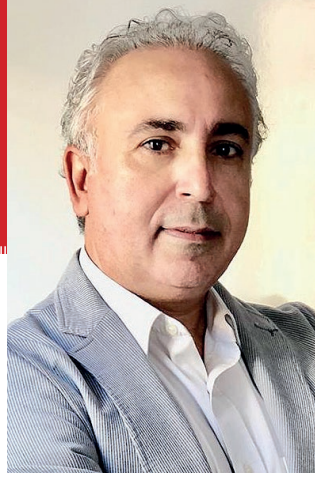
BRANCH OFFICE-MERSIN TURKIYE

Kiremithane Mah. 4406 Sk, Müzeyyen Boro İş Merkezi No:9, K:2,D:15 Akdeniz - MERSIN - TURKIYE
Tel: +90 324 232 68 24 (pbx) Fax: +90 324 232 19 60 e-mail: mersin@reibel.com.tr

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyayincilik.com.tr



ZİNCİR NEREDE KOPUYOR?

Soğuk zincir lojistiği, bugün gıda ve ilaç gibi iki farklı ama aynı derecede kritik alanı aynı çatı altında buluşturan stratejik bir lojistik ekosisteme dönüşmüş durumda. Ortak nokta, hata toleransının son derece düşük olması; ancak riskin doğası farklı. Gıdada risk daha çok israf ve ekonomik kayıp üzerinden tanımlanırken, ilaçta doğrudan insan sağlığı ve tedavi etkinliği üzerinde belirleyici bir etki söz konusu.

Bu nedenle soğuk zincir artık yalnızca bir taşımacılık modeli değil, ürünün yaşam döngüsünü uçtan uca koruyan bir güvenlik altyapısı olarak görülüyor. Üretimden nihai kullanıcıya kadar geçen süreçte sıcaklık, nem ve zaman gibi değişkenlerin kontrol altında tutulması hem gıda güvenliği hem de ilaç etkinliği açısından kritik bir eşik oluşturuyor. Sürecin herhangi bir noktasında yaşanan sapma, gıdada ekonomik kayba dönüşürken, ilaçta doğrudan ürünün kullanım dışı kalmasına neden olabiliyor.

Gıda tarafında tablo oldukça çarpıcı. Standart donanımına sahip olmayan araçlarla taşınan ve uygun koşullarda dağıtılamayan gıdaların her yıl yaklaşık 500 bin tonunun tüketiciye ulaşmadan kaybolduğu görülüyor. Meyve ve sebzelerde tarladan sofraya uzanan zincirde kayıp oranı yüzde 25 seviyelerine kadar çıkabiliyor. Küresel ölçekte ise TİSVA'nın 2025 Atık Raporu'na göre üretilen gıdaların yaklaşık üçte biri, yani 1,5 milyar ton, her yıl israf ediliyor ve bunun ekonomik karşılığı yaklaşık 1 trilyon dolar seviyesinde. Türkiye'de ise yıllık gıda israfı 8,7 milyon ton, kişi başına düşen israf ise 102 kilogram seviyesinde. Bu kaybın yüzde 60'ı hanelerde gerçekleşirken, hizmet sektörü yüzde 28, perakende ise yüzde 12'lik pay alıyor.

İlaç tarafında ise dinamik daha farklı ve çok daha hassas bir çerçeveye oturuyor. Biyolojik ürünler, aşılarda ve bazı ileri tedavi ilaçları için sıcaklık sapmaları yalnızca ürün kaybı değil, tedavi etkinliğinin tamamen ortadan kalkması anlamına geliyor. Bu nedenle ilaç lojistiğinde izlenebilirlik, sıcaklık kayıtları ve uçtan uca dijital kontrol mekanizmaları artık operasyonun ayrılmaz bir parçası haline gelmiş durumda. Soğuk zincir burada bir lojistik hizmet olmaktan çıkıp, doğrudan sağlık sisteminin bir uzantısı olarak konumlanıyor.

Türkiye'de gıda ve içecek sektörünün ekonomide yaklaşık yüzde 5'lik bir paya sahip olması ve buna bağlı yüksek taşımacılık hacmi, soğuk zincir lojistiğinin ölçeğini sürekli büyütüyor. Net veri olmamakla birlikte sektör analizleri, gıda, tarım ürünleri ve hammaddelere yönelik taşımaların toplam lojistik faaliyetler içinde yüzde 15-20 bandına ulaştığını gösteriyor. İlaç ve medikal ürünler ise hacim olarak daha küçük bir paya sahip olsa da operasyonel hassasiyet ve katma değer açısından sektörün en kritik alanlarından biri olarak öne çıkıyor.

Bu tablo, soğuk zincir lojistiğinin geleceğinin yalnızca büyüme ekseninde değil, aynı zamanda derinleşen bir uzmanlaşma üzerinden şekilleneceğini gösteriyor. Gıda ve ilaç gibi iki farklı sektör aynı altyapıyı paylaşırken, standartlar daha sıkı, denetim daha yoğun ve teknoloji kullanımı daha zorunlu hale geliyor. Artan küresel ticaret, sağlık ürünlerine erişimin genişlemesi ve gıda güvenliği endişeleriyle birlikte soğuk zincir lojistiği, önümüzdeki dönemde hem kapasite hem de teknoloji açısından lojistik sektörünün en stratejik büyüme alanlarından biri olmaya devam 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 Rezervasyonu

(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 Işhanı 11/1

4. Levent - İSTANBUL

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

e-mail: uta@esmyayincilik.com.tr

ŞAN MATBAA

Anadolü Caddesi No: 50/3

Kağıthane / İSTANBUL

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

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813

BİRLİKTE
BÜYÜYÖRÜZ

Emek verenlerin dünyaya açılmasını kolaylaştırıyor,
birlikte büyüyoruz.



TURKISH CARGO

Hareket, IC100 listesinde 25. sıraya yükseldi

Hareket, International Cranes and Specialized Transport (ICST) dergisinin her yıl yayınladığı IC100 listesinde bu yıl 4 basamak birden yükselerek, 422 bin 159 ton kaldırma kapasitesiyle dünya genelinde 25. sıraya yerleşti. Türkiye'deki liderliğini sürdüren Hareket, Orta Doğu'da 2., Avrupa'da ise 6. sırada yer alarak global ölçekteki gücünü bir kez daha ortaya koydu. Hareket CEO'su Abdullah Altunkum, "IC100 listesinde dünya genelinde 25. sıraya yükselmemiz, Hareket'in global ölçekte geldiği noktayı gösteren çok önemli bir başarı. Bu sonuç; yıllardır kararlılıkla sürdürdüğümüz yatırım stratejimizin, mühendislik gücümüzün ve terzi usulü proje yönetimi yaklaşımımızın uluslararası alandaki karşılığıdır. Bugün 422



bin 159 ton kaldırma kapasitemizle Türkiye'de liderliğimizi korurken, Orta Doğu'da 2., Avrupa'da 6. sırada yer alıyoruz. Bu başarı, Hareket'in dünyanın en zorlu projelerinde güvenilir çözüm ortağı olarak konumlandığını bir kez daha gösteriyor" dedi. Hareket'in insan kaynağını ve teknolojik altyapısını da güçlendirdiğini vurgulayan Altunkum, "Hedefimiz, proje taşımacılığı ve yük mühendisliği alanında dünyanın en çok tercih edilen ilk üç markasından biri olmak. Bu hedefe ulaşmak için bir yandan ekipman parkımızı büyütürken diğer yandan yeni pazarlardaki varlığımızı güçlendiriyor, insan kaynağımızı, mühendislik kabiliyetimizi, teknolojik altyapımızı ve operasyonel yetkinliklerimizi sürekli geliştiriyoruz" diye konuştu.

Çobantur Logistics, 55 bin m² depolama kapasitesiyle hizmet sunuyor

Çobantur Logistics, yurt içi ve yurt dışında toplam 55 bin m² depolama alanı ve entegre antrepo çözümleriyle dış ticaret süreçlerini daha verimli hale getiriyor. Erenköy, Tuzla, Dilovası, İzmir ve İtalya Trieste gibi stratejik noktalarındaki depo ve antrepolar, gümrüklemeden son dağıtıma kadar uçtan uca hizmet sağlıyor. Depolamanın tedarik zincirindeki kritik rolüne dikkat çeken şirket, modern altyapı ve gümrüğe uyumlu antrepo çözümleriyle operasyonel hız ve verimlilik sağlıyor. YYS avantajı ve stratejik lokasyonlar sayesinde süreçler daha kısa sürede tamamlanıyor. Çobantur Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, operasyonların entegre bir yapı üzerinden yürütüldüğünü belirterek, "Geniş uluslararası ağımız sayesinde bir ürünün depomuzdan çıkışıyla nihai varış noktasına ulaşması tek bir entegre yapı üzerinden yönetiliyor. Bu,



lojistik zincirindeki kopuklukları ortadan kaldırarak verimliliği artırıyor" dedi. Çobanoğlu, müşterilere gerçek zamanlı takip imkânı sunduklarını vurgulayarak, "Depolarımızdan yüklenen araçların ihracat operasyonlarında tam zamanlı olarak takip edebiliyor, müşterilerimizin de bu süreci portal üzerinden izlemesine olanak sağlıyoruz" ifadelerini kullandı. Şirket; gümrüklü ve gümrüksüz depolama, yükleme-boşaltma, ADR depoculuğu, envanter yönetimi, ambalajlama ve katma değerli hizmetler sunuyor. Erenköy tesisi parsiyel taşımacılığa, Dilovası, Orhanlı ve İzmir depoları ise sanayi ve üretim firmalarına hizmet veriyor. Dijital depo yönetim sistemleri sayesinde süreçlerin daha hızlı ve hatasız yürütüldüğünü belirten Çobanoğlu, "Akıllı depo yönetimi sistemleri kullanarak hata payını minimize ediyor ve operasyonel hızı en üst seviyeye çıkarıyoruz" dedi.



Kıta Logistics yeni dijital depolama altyapısını devreye aldı

Kıta Logistics, depolama ve antrepo operasyonlarında verimliliği artırmak, müşterilerine daha hızlı ve izlenebilir süreçler sunmak amacıyla yeni dijital depolama altyapısını devreye aldı. Kıta Logistics Yönetim Kurulu Üyesi, Antrepolar ve Yurtiçi Lojistik Genel Müdürü Bilal Yurttaş, yatırımla ilgili değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Perakende lojistiğinde müşterilerin en büyük beklentileri; doğru ürünün, doğru zamanda, doğru noktaya ulaştırılması. Bu beklentiyi karşılayabilmek için operasyonlarımızı yalnızca büyütüyor, aynı zamanda dijitalleştiriyoruz. Devreye aldığımız mobil uygulama destekli yeni sistem sayesinde müşterilerimize daha hızlı, daha şeffaf ve daha verimli süreçler sunabiliyoruz. Dijitalleşmeyi yalnızca bir teknoloji yatırımı olarak değil, hizmet kalitemizi geliştiren stratejik bir dönüşüm alanı olarak görüyoruz." Yeni sistem; mal kabul, lokasyon yönetimi, sipariş toplama, stok ve yükleme süreçlerini tek dijital yapı altında topluyor. Mobil iş emirleri sayesinde depo ekipleri anlık yönlendirme alıyor, ürün konumları saniyeler içinde görüntüleniyor. Böylece operasyonlar hızlanıyor ve hata riski azalıyor. Özellikle çok SKU yöneten perakende ve e-ticaret şirketlerinde operasyonel doğruluk ve verimlilik artıyor. Gerçek zamanlı stok takibiyle sevkiyat planlaması daha sağlıklı yapıyor. Kıta Logistics'in İstanbul'daki antrepo operasyonlarında kullanılan sistem, şirketin dijitalleşme ve verimlilik yatırımlarının önemli bir parçasını oluşturuyor.

23. LOJİSTİK VAKA YARIŞMASI'NIN BAŞVURULARI BAŞLADI

Mars Logistics ve Lojistik Derneği (LODER) iş birliğiyle hayata geçirilen Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması'nın 23.'sü için başvuru süreci başladı. Türkiye genelindeki üniversite öğrencilerine açık olarak düzenlenen yarışma için son başvuru tarihi 30 Haziran 2026 olarak açıklandı. Üç kişilik takımlar halinde katılım sağlanan yarışmada ekipler, kendilerine verilen vakaları değerlendirerek yenilikçi ve uygulanabilir çözümler sunuyor. Başvuruların ardından jüri değerlendirme süreci başlıyor ve finale kalan takımlar projelerini jüri karşısında sunma fırsatı yakalıyor. Akademisyenler, sektör profesyonelleri ve Mars Logistics yöneticilerinden oluşan jüri üyeleri tarafından değerlendirilen yarışma, öğrencilere yalnızca ödül kazanma fırsatı değil; aynı zamanda lojistik sektörünü yakından tanıma ve profesyonel çevre

edinme imkanı da sunuyor. Yarışmada birinci olan takımlar toplam 45 bin TL değerindeki ödülün sahibi olurken, ayrıca Mars Logistics tarafından hazırlanan "Mars'ta 1 Hafta" programına katılma fırsatını da elde edecek. Mars'ta 1 Hafta programı kapsamında öğrenciler; şirket departmanlarını tanıyabilecekleri deneyimlerin yanı sıra iş hayatına yönelik eğitimler, teknik geziler ve sektör profesyonelleriyle bir araya gelme fırsatı yakalayacak. Program, öğrencilerin kariyer planlamalarına katkı sağlamayı, lojistik sektörünü ve iş dünyasını daha yakından tanımalarını hedefliyor. Yarışmanın katılım koşullarını incelemek ve başvuru yapmak isteyen öğrencilerin, ekiplerini oluşturarak 30 Haziran 2026 Salı günü mesai bitimine kadar Mars Logistics internet sitesi üzerinden başvuru formunu doldurmaları gerekiyor.



**“Akıllı sürüş, düşük yakıt.
Aradığımız tam olarak bu!”**



KAAN BEY, FİLO SAHİBİ



**RENAULT
TRUCKS**

**Renault Trucks T, T High.
Her kilometrede tasarruf**

Fas'ta her iki araçtan birini OMSAN taşıyor

OMSAN Lojistik, Fas'ta otomotiv lojistiğinde ulaştığı yüzde 44 pazar payıyla sektör liderliğini pekiştirdi. 85 araçlık filosu ve 400.000 metrekare büyüklüğündeki dört araç park sahasıyla faaliyet gösteren OMSAN, yılda yaklaşık 240 bin aracın depolama ve taşıma operasyonunu gerçekleştiriyor. Şirket, bu performansı ile Fas'ta bitmiş araç lojistiğindeki liderliğini korurken, ülkede taşınan her iki araçtan birine hizmet veriyor. Büyümesini altyapı yatırımlarıyla da destekleyen OMSAN, depolama kapasitesini son yıllarda önemli ölçüde artırdı. Tanger'deki depo alanını 2 bin metrekareden 4.000 metrekareye, Kazablanka'daki depo alanını ise 750 metrekareden 2.000 metrekareye çıkaran şirketin toplam depo alanı 6.000 metrekareye ulaştı. Afrika'nın zorlu coğrafi koşullarında elde edilen başarının tesadüf olmadığını belirten OMSAN Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Arıburnu, şirketin bölgedeki hedeflerine



ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Fas'ta ulaştığımız yüzde 44'lük pazar payı ve taşınan her iki araçtan birine hizmet veriyor olmamız, OMSAN'ın uluslararası operasyon gücünün en somut göstergelerinden biridir. Bu başarı; sahadaki tecrübemizin, kalite anlayışımızın ve müşterilerimizin bize duyduğu güvenin sonucudur. Fas'ı yalnızca bugünün değil, geleceğin de stratejik pazarlarından biri olarak görüyoruz. Liderliğimizi yeni yatırımlar, büyüyen filomuz ve genişleyen hizmet ağımla daha da ileri taşıyacağız."

Otomotiv ihracatında Polonya hattı güçleniyor

Avrupa otomotiv endüstrisinin önemli merkezlerinden Polonya ile Türkiye arasındaki artan ticaret hacmi, lojistik operasyonlara ivme kazandırıyor. Raben Türkiye Genel Müdürü Selman Çoban, "Polonya ve AB ülkelerindeki operasyonel

gücümüzü dijital altyapımızla birleştirerek Türkiye'deki yedek parça ihracatına uçtan uca güvenilir hizmet sunuyoruz" dedi. Otomotiv sektörü, maliyet artışları ve elektrikli araç dönüşümüyle yeniden şekillenirken, Avrupa'daki tedarik zinciri çeşitlendirme ihtiyacı Türkiye'nin ihracatını artırıyor. TÜİK'e göre yılın ilk 4 ayında otomotiv aksam ve parçaları ihracatı 2,93 milyar dolara, Polonya'ya ihracat ise 148,8 milyon dolara ulaştı. Raben Group, Polonya'daki güçlü altyapısı ve Avrupa'daki yaygın ağıyla Türkiye'nin otomotiv ihracatçılarına hızlı ve güvenilir çözümler sunuyor. Raben Türkiye Genel Müdürü Selman Çoban, "Bursa, Kocaeli ve İstanbul'dan Polonya'ya uzanan bir lojistik hat kurduk. Polonya'dan Almanya başta olmak üzere AB ülkelerine de dağıtım yapıyoruz" dedi. Çoban ayrıca, "Avrupa genelindeki düzenli shuttle hatlarımız sayesinde sabit çıkış günleri ve öngörülebilir transit süreleri sunuyoruz" ifadelerini kullandı. Raben Group, 170 depo, 11 bin günlük taşıma operasyonu ve 13 bin çalışanıyla Avrupa genelinde hizmet veriyor.



Alışan Lojistik'te kadın sürücü sayısı artıyor

Lojistik sektöründe kadın istihdamını artırmaya yönelik çalışmalar hız kesmeden devam ediyor. Kadınların sektörün her alanında daha fazla temsil edilmesini destekleyen Alışan Lojistik, fırsat eşitliği yaklaşımı doğrultusunda kadın istihdamını güçlendirmeye yönelik çalışmalarını kararlılıkla sürdürüyor. Bu kapsamda, UND öncülüğünde yürütülen kadın sürücü istihdamı programı kapsamında Alışan Lojistik bünyesine katılan iki kadın sürücü, mesleki gelişimlerini destekleyen eğitimlerini başarıyla tamamlayarak görevlerine başladı. Alışan Lojistik filosunda kullanılan Renault Trucks araçları ve Hankook lastiklerine yönelik gerçekleştirilen eğitimler kapsamında kadın sürücüler; araç teknolojileri, güvenli sürüş, lastik kullanımı, operasyonel verimlilik ve sürüş güvenliği konularında kapsamlı bilgiler edindi. Eğitimler, sürücülerin görevlerine daha donanımlı başlamalarına katkı sağlarken, mesleki yetkinliklerini geliştirmeyi ve kariyer yolculuklarını desteklemeyi amaçladı. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan Alışan Lojistik CEO'su Damla Alışan, "Kadınların lojistik sektörünün her alanında daha fazla temsil edilmesini destekliyor ve kadın istihdamını artırmaya yönelik çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Sürücülük mesleği de bunun en önemli örneklerinden biri. UND'nin öncülüğünde hayata geçirilen bu değerli projeye katkı sunmaktan ve kadın sürücülerimizi ekibimize kazandırmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Kadınların yalnızca ofislerde değil, operasyonun her aşamasında ve direksiyon başında da daha görünür olduğu bir sektörün daha güçlü, daha kapsayıcı ve daha sürdürülebilir olacağına inanıyoruz" dedi.

ARKAS LINE REEFER FİLOSUNU 500 YENİ KONTEYNERLE GÜÇLENDİRİYOR

Arkas Line, yeni reefer konteyner yatırımıyla sıcaklık kontrollü yük taşımacılığında hizmet kapasitesini artırıyor. Belirli bir hatla sınırlı kalmadan tüm servis ağı içinde kullanılabilecek yeni konteynerler; gıda, tarım ürünleri, hassas medikal ürünler gibi ısı kontrolü gerektiren yüklerin güvenli taşınmasına katkı sağlayacak. Çin'de CIMC firmasının Qingdao fabrikasında üretilen sıfır reefer konteynerlerin haziran ayında Arkas Line filosuna dahil edilmesi hedefleniyor. Arkas Line'in filosuna katılacak yeni konteynerler, Daikin Zestia model soğutma ünitesiyle donatıldı. Yüksek soğutma performansı, sıcaklık hassasiyeti ve enerji verimliliğiyle öne

çıkaran sistemler, tedarik zincirinde ürün kalitesinin korunmasına destek olacak. Yeni ekipmanlar aynı zamanda yeni nesil ve çevresel etkisi daha düşük R1234yf soğutucu gaz kullanımına uyumlu yapısıyla Arkas Line'in sürdürülebilirlik odaklı operasyon yaklaşımını güçlendirecek. Yeni yatırım, Arkas Line'in müşterilerine daha esnek ve çevre odaklı çözümler sunma hedefinin bir parçası olarak öne çıkıyor. Sıcaklık kontrollü taşımacılığın hassasiyeti gerektiren yapısı dikkate alındığında, reefer ekipman kapasitesindeki artış; yük güvenliği, operasyonel verimlilik ve farklı pazarlara erişim açısından stratejik önem taşıyor.





TREYLER MÜHENDİSLİĞİNDE YENİ STANDART

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

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

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



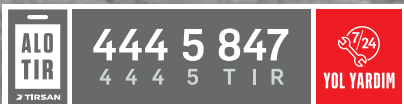
1.5 MİLYON KM
TEST SÜRÜŞÜ



7 TASARIM
24 PATENT



EN
REKABETÇİ



TEST VİDEOSUNU
İZLEMELİK İÇİN



tirsan.com

➔ Rhenus, Ürdün üzerinden alternatif kara koridorunu devreye aldı

Avrupa ile Orta Doğu arasındaki geleneksel lojistik rotalar, devam eden bölgesel problemler nedeniyle kesintiye uğramaya devam ederken, Rhenus, Ürdün üzerinden güvenilir bir kara koridorunu devreye aldı. Bu koridor, müşterilere Körfez bölgesine yönelik yük taşımalarında istikrarlı ve verimli bir alternatif sunuyor. Çözüm, Türkiye ve Avrupa'yı, Suudi Arabistan – Riyad ve Dammam dahil – Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri – Jebel Ali ve Abu Dabi dahil – Katar, Bahreyn ve Umman gibi önemli destinasyonlarla birbirine bağlıyor. Giderek daha değişken hale gelen bir ortamda tedarik zinciri sürekliliğini korumak üzere tasarlanan koridor, daha fazla öngörülebilirlik ve kontrol sağlamak amacıyla kara yolu ve multimodal taşımacılığı bir araya getiriyor. Operasyonların başlamasından itibaren bir aydan kısa bir süre içinde Rhenus, bu koridor üzerinden 10'dan fazla komple tır yükü (FTL) taşıması gerçekleştirdi ve 190.000 kilogramdan fazla yük taşıdı. Bu yapı; Almanya, İtalya, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki Rhenus ekipleri arasındaki yakın koordinasyonla destekleniyor.

Rhenus tarafından sunulan Ürdün koridoru, sınır ve operasyon koşullarına bağlı olarak Türkiye çıkışlı taşımalarda 10-13 gün, Avrupa çıkışlı taşımalarda ise 19-22 gün transit süreleriyle yapılandırılmış ve güvenilir bir taşıma çözümü sağlıyor. Hizmet, tautliner araçlar – 24 tona kadar – ve ısı kontrollü araçlar – 23 tona kadar – kulla-



nılarak farklı yük türlerini destekliyor ve böylece farklı sektörler ile sevkiyat gereksinimlerine uyum sağlayabiliyor. Çözüm ağırlıklı olarak kara yolu ve multimodal taşımacılığa dayansa da Rhenus'un küresel ağına entegre şekilde sunuluyor. Bu sayede müşteriler, gerektiğinde gönderilerini hava veya deniz taşımacılığı hizmetleriyle tamamlayabiliyor. Koridorun etkinliği, Petrol & Gaz sektörüne dünya çapında ekipman sağlayan FTE için Fransa'nın Lyon kentinden Dubai'ye gerçekleştirilen zaman açısından kritik bir petrol sahası ekipmanı sevkiyatıyla ortaya kondu. Rhenus, taşımayı sadece 18 günde tamamladı. Operasyonda Trieste (İtalya) ve Mersin (Türkiye) üzerinden kara yolu ve feribot hizmetleri birleştirildi; ardından yük Ürdün üzerinden BAE'ye yönlendirildi. Ürdün'de gerçekleştirilen cross-stuffing operasyonu, bölgesel taşıma gerekliliklerine uyumu sağladı ve nihai teslimat için GCC kayıtlı bir araca sorunsuz geçiş yapılmasına olanak

tanıldı. Sevkiyat, gerekli teslim süresi içinde başarıyla tamamlanarak müşterinin üretim sahasında olası bir kesintinin önüne geçti.

"Geleneksel rotalar artan baskıyla karşı karşıya kaldıkça, müşteriler giderek daha güvenilir alternatifler arıyor," diyen Habeeb Kunhipurayil, Rhenus Orta Doğu Bölge Hava ve Deniz Taşımacılığı Müdürü, sözlerine şöyle devam etti: "Bu koridoru oluşturarak, zorlu koşullar altında dahi Avrupa ile Orta Doğu arasında yük akışını sürdüren istikrarlı ve ölçeklenebilir bir çözüm sunabiliyoruz."

Rhenus Türkiye Genel Müdürü Mert Gedikçi ise şunları söyledi: "Karmaşık bir lojistik ortamda müşteriler; istikrar, şeffaflık ve iyi koordine edilmiş rota seçenekleri sağlayabilen iş ortaklarına ihtiyaç duyuyor. Türkiye, Avrupa ile Orta Doğu arasında operasyonel bir köprü olarak kilit bir rol oynuyor. Rhenus'un Yeni Ürdün koridoru ise; güçlü yerel uzmanlığın, sınır ötesi koordinasyonun ve güvenilir bir iş ortağı ağının taşımalarını sürdürmeye ve müşterilerin tedarik zincirlerini güvence altına almaya nasıl katkı sağladığının somut bir örneğidir."

➔ IRU'nun yeni Genel Sekreteri Habib Turki oldu

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği'nin (IRU) Genel Kurulu, yapılan oylama sonucunda Habib Turki'yi yeni Genel Sekreter olarak resmen atadı. IRU'nun yönetim kurulu niteliğindeki Başkanlık İcra Kurulu tarafından önerilen ve üyelerin oylarıyla onaylanan Turki, görevini mevcut Genel Sekreter Umberto de Pretto'dan devralacak. Yeni Genel Sekreter olarak Habib Turki, uluslararası kuruluşlarda ticaret, kalkınma ve taşımacılık alanlarında yaklaşık 20 yıla yaklaşan deneyimiyle daha güvenli, daha verimli ve daha çevreci karayolu taşımacılığını geliştirmeyi hedefliyor.

Habib Turki, 2015-2018 yılları arasında IRU'nun Orta Doğu Bölge Danışmanı olarak görev yapmıştı. Bu dönemde IRU'nun bölgedeki varlığını güçlendirerek Umman, Filistin, Katar ve Suudi Arabistan'ın TIR

sistemine katılım sürecinde aktif rol üstlendi. Ayrıca Birleşik Arap Emirlikleri'nde TIR sisteminin uygulanmasını da yönetti. 2019 yılında Uluslararası Otomobil Federasyonu'na (FIA) katılan Turki, burada Turizm Hizmetleri Departmanı'nı geliştirdi ve Birleşmiş Milletler başta olmak üzere uluslararası kuruluşlarda kurumun temsil ve savunuculuk faaliyetlerini yürüttü. 2024 yılında FIA'da Baş Geliştirme Sorumlusu olarak terfi eden Turki, küresel büyümeyi kurumsal ortaklıklar ve uluslararası iş birlikleri üzerinden yönlendirdi. Bu süreçte çeşitli hükümetler ve uluslararası kuruluşlarla anlaşmalar müzakere etti; ayrıca FIA'nın Çin ve Asya genelindeki genişlemesine destek verdi.

Habib Turki, atamasının ardından yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: "IRU Genel Sekreterliği'ne atanmak benim için büyük bir onur. Dünyanın dört bir



yanındaki IRU üyeleriyle yeniden çalışacak olmaktan büyük mutluluk duyuyorum." IRU'nun tarihine de değinen Turki, "TIR sistemiyle savaş sonrası Avrupa'da ticaretin yeniden canlanmasından küresel yol güvenliğinin geliştirilmesine ve sektörün sürdürülebilir dönüşümüne kadar IRU önemli bir rol oynadı. Kurumu bir sonraki aşamaya taşımak için heyecanlıyım" dedi.

→ CEVA Logistics Afrika ağına 3 ülke daha ekledi

CEVA Logistics, Afrika'daki büyüme stratejisini genişleterek Gine, Gabon ve Kongo Cumhuriyeti'nde üç yeni ofis açtığını duyurdu. Conakry, Libreville ve Pointe-Noire şehirlerinde faaliyete geçen yeni merkezler, şirketin Batı Afrika'daki müşteri yakınlığını artırırken, taşıma ve lojistik operasyonlarındaki icra kabiliyetini de güçlendirecek. Afrika kıtasının tedarik zincirlerinin bölgeselleşmesi ve yeni ticaret fırsatlarının ortaya çıkmasıyla birlikte CEVA Logistics, kıtada önemli bir lojistik oyuncu olma hedefini sürdürüyor. Şirket, yeni ofisleri özellikle hava ve deniz taşımacılığı akışlarının yönetimine odaklanmak üzere konumlandırdı. Yeni yapılanmalar, CEVA'nın mevcut ağını tamamlayarak deniz, hava, kara ve demiryolu taşımacılığını entegre eden uçtan uca lojistik çözümlerini daha da genişletiyor. Ayrıca konteyner sahaları ve depolama altyapıları da bu ağın önemli bir parçasını oluşturuyor.

Entegre yapısı sayesinde şirket, sadece kıtalararası değil Afrika içi taşımacılıkta da kapıdan kapıya (door-to-door) çözümler sunarak farklı sektörlere standartlaştırılmış hizmet sağlamayı hedefliyor.

CEVA Logistics, 2020'den bu yana

Afrika'da agresif bir yatırım stratejisi izliyor. Şirket, 2022'de proje lojistiği alanını güçlendiren Spedag Interfreight satın alımıyla önemli bir adım atmıştı. Aynı yıl gerçekleşen GEFCO entegrasyonu ve 2024'te tamamlanan Bollore Logistics devralımı, özellikle Kuzey Afrika ve Sahra Altı Afrika'daki ağı genişlemesine katkı sağladı. Buna ek olarak Etiyopya'daki ortaklıklar ve Nisan 2026'da Nijerya'da Lagos Free Zone ile kurulan ortak girişim (CEVA Logistics FZE), şirketin kıtadaki varlığını daha da derinleştirdi. Bugün CEVA Logistics, Afrika'da 40 ülkede hizmet veriyor; bunların 23'ünde doğrudan operasyon yürütüyor ve 60'tan fazla noktada faaliyet gösteriyor.

CEVA Logistics CEO'su Mathieu Friedberg, yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı: "Afrika, hızlı gelişen bir

kıta ve lojistiğin bölgesel entegrasyonu güçlendiren, verimli koridorlar oluşturan ve daha sürdürülebilir çözümlere geçişi hızlandıran kritik bir kaldıraç olduğuna inanıyoruz. Gine, Gabon ve Kongo Cumhuriyeti'ndeki yeni ofislerimiz, uluslararası uzmanlığımızı yerel uygulama gücüyle birleştirerek müşterilerimize daha yakın olma stratejimizi yansıtıyor."



→ Arvato'dan Kocaeli'ye 50 bin m²'lik lojistik yatırımı

Arvato, Kocaeli Çayırova'da hayata geçirdiği 50.000 m²'lik yeni lojistik tesisi Platform C3 ile Türkiye'deki operasyon ağını genişletiyor. Artan sipariş hacimleri, hızlanan teslimat beklentileri ve kusursuz müşteri deneyimi ihtiyacı, uluslararası moda ve e-ticaret markaları üzerindeki operasyonel baskıyı her geçen gün artırıyor. Arvato, Platform C3 yatırımıyla bu değişen ihtiyaçlara yanıt verirken, markalara daha ölçeklenebilir, hızlı ve esnek tedarik zinciri çözümleri sunmayı hedefliyor. Platform C3, yüksek hacimli operasyonları desteklemek üzere ölçeklenebilir sipariş karşılama kapasitesi ve entegre katma değerli hizmetlerle donatıldı. Yeni tesis, markalara

yalnızca verimli ve güvenilir tedarik zinciri operasyonları sunmakla kalmıyor; aynı zamanda sezonsal yoğunluklara, değişen tüketici beklentilerine ve artan kişiselleştirme taleplerine daha hızlı ve esnek şekilde yanıt verme imkânı sağlıyor.

Platform C3 yatırımı, Arvato'nun Türkiye ve çevre pazarlarda büyüyen uluslararası ve yerel moda markalarına sunduğu hizmet kapasitesini önemli ölçüde artırıyor. Yeni tesisle birlikte 900 kişilik ek istihdam yaratılması planlanıyor. Arvato'nun operasyonel kapasitesini ve bölgesel büyüme hedeflerini destekleyen yatırımın önemine ilişkin değerlendirmelerde bulunan Arvato Türkiye ve

BAE Genel Müdürü Umur Özkal şunları söyledi: "Platform C3, Türkiye pazarına duyduğumuz güvenin ve uzun vadeli büyüme vizyonumuzun güçlü bir göstergesi. Bu yatırım ile yalnızca kapasitemizi artırmıyoruz; moda sektörünün hız, esneklik ve yüksek beklentilerine yanıt verecek güçlü bir lojistik altyapısı oluşturuyoruz."

Platform C3, operasyonel dayanıklılık, çalışan güvenliği ve sürdürülebilirlik odağıyla tasarlandı. Tesis, Türkiye'nin deprem koşullarına uygun olarak Japon sismik standartları doğrultusunda Alasawa tekniğiyle inşa edilirken, gelişmiş yangın güvenliği altyapısıyla lojistik sektöründeki standart uygulamaların ötesine geçen bir koruma seviyesi sunuyor. Tesis ayrıca çeşitli enerji verimliliği önlemleriyle Arvato'nun iklim hedeflerine katkı sağlıyor. Çatıya kurulan güneş enerjisi santrali (GES), tesisin elektrik ihtiyacının önemli bir bölümünü yenilenebilir enerjiyle karşılayacak. LED aydınlatma sistemleri, yüksek yalıtımlı yapı malzemeleri ve verimlilik odaklı mekanik sistemler, tesisin enerji yoğunluğunu ve karbon ayak izini azaltmaya katkı sağlıyor.





LASTİK



Petlas, 130'dan fazla ülkeye lastik ihracatını artırıyor

Türkiye'nin önde gelen lastik üreticilerinden Petlas, yerli mühendislik gücü ve yüksek Ar-Ge kapasitesiyle global lastik pazarında ihracat performansını her geçen yıl artırıyor. 130'dan fazla ülkeye ulaşan ihracat ağıyla marka, Türkiye'nin sanayi ve üretim gücünü uluslararası pazarlarda temsil eden önemli oyuncular arasında yer alıyor. Kırşehir'de bulunan 495 bin metrekarelik üretim tesisi, 4 bin 200'ü aşkın çalışanı ve güçlü test altyapısıyla Petlas, binek araçlardan tarım makinelerine, uçak lastiklerinden ağır iş makinelerine kadar geniş bir ürün gamını dünya pazarlarına sunuyor. Şirket, **800'ün üzerinde** yurt içi satış noktasıyla iç pazarı desteklerken, ihracatta ise Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Afrika'dan Amerika kıtasına uzanan geniş bir dağıtım ağıyla faaliyet gösteriyor. Petlas Genel Müdürü Hakan Yalnız, her ürünün yalnızca bir üretim çıktısı değil, kapsamlı bir mühendislik çalışması olduğunu vurgulayarak, "Tasarım, test, üretim ve kalite kontrol süreçlerinin tamamında hedefimiz; sürücülere güvenli, konforlu ve yüksek performanslı ürünler sunmak. Ar-Ge kabiliyetimiz ve Kırşehir'deki üretim üssümüzle Türkiye'nin lastik teknolojisindeki gücünü global pazarlara taşıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

1976 yılında askeri lastiklerde dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla kurulan ve 2005'ten bu yana AKO Grup bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Petlas, yıllar içinde üretim kapasitesini ve ürün çeşitliliğini önemli ölçüde artırdı. Şirket, bugün 3 bin 500'den fazla ürün çeşidiyle küresel lastik liginde rekabet eden bir konuma ulaştı. Petlas, sadece üretim hacmiyle değil, aynı zamanda teknolojik dönüşümle de ihracat gücünü artırıyor. Yapay zekâ destekli simülasyonlar, gelişmiş test altyapısı ve malzeme bilimi yatırımları, ürünlerin farklı iklim ve yol koşullarında performansını optimize ederek küresel pazarlara uyum sağlıyor.

Markanın yeni nesil yaz lastiği Prime Comfort serisi ise özellikle elektrikli araçlara uyumlu yapısıyla dikkat çekiyor. A sınıfı ıslak frenleme performansı, düşük yuvarlanma direnci ve 68 dB seviyesindeki sessiz sürüş özelliğiyle ürün, Avrupa başta olmak üzere birçok pazarda rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. Bugün 130'dan fazla ülkede kullanılan Petlas lastikleri, Türkiye'nin üretim ve mühendislik kabiliyetini küresel mobilite ekosistemine taşıyarak ihracat odaklı büyümenin güçlü örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.



GIDA

Şölen 100 milyon dolarlık yatırımla ihracat üssünü büyüttü

Şölen Çikolata, Gaziantep'te üçüncü üretim tesisini devreye alarak küresel büyüme stratejisinde yeni bir adım attı. Yaklaşık 100 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirilen yeni fabrika, şirketin 5 kıtada 120'den fazla ülkeye uzanan ihracat ağını desteklerken, üretim ve lojistik kapasitesini de önemli ölçüde artırdı.

Şölen Çikolata Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO'su Erdoğan Çoban, yatırımın şirketin ihracat vizyonunu güçlendirdiğini belirterek, "36 yılda 1 milyar doları aşan yatırımla Türkiye'den dünyaya uzanan güçlü bir ihracat üssü kurduk. Bugün 120'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz ve küresel ölçekte **ilk 10 çikolata** üreticisi arasında yer alma hedefiyle ilerliyoruz" dedi.

Yeni tesisle birlikte Şölen'in Gaziantep'teki toplam üretim alanı genişlerken, günlük üretim kapasitesinin 900 tona ulaştığı bildirildi. Fabrikada dijitalleşme, yapay zekâ destekli üretim süreçleri, robotik sistemler ve 90 bin paletlik akıllı depo altyapısı öne çıkıyor.

Şirket, son yatırım ile birlikte üretim verimliliğini artırırken, istihdam tarafında da genişleme sağladı. Tesisin yaklaşık 500 kişiye doğrudan, 2 bin kişiye ise dolaylı istihdam katkısı sunduğu ifade edildi. Şölen Çikolata, Biscolata, Luppö ve Ozmo gibi markalarıyla özellikle Avrupa, Amerika ve Asya pazarlarında güçlü konumunu sürdürürken, ihracatta katma değerli ürün stratejisiyle kilogram başına gelirini sektör ortalamasının üzerine taşıyor. Şirket, mevcut performansı ile 120'den fazla ülkeye ihracat yaparken, Avrupa Candy Kettle Club tarafından verilen "Professional Excellence" ödülü ve "Candy Industry Top 100" listesinde ilk 10 hedefiyle global rekabetini güçlendirmeyi sürdürüyor.



HAZIR GIYIM



Suwen Körfez'de büyümesini hızlandırdı

Türkiye'nin önde gelen iç giyim ve lifestyle markalarından Suwen, global büyüme stratejisi kapsamında yurt dışındaki mağazalaşma atağını sürdürüyor. Abu Dabi'de gerçekleştirdiği ilk yatırımın ardından marka, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki ikinci mağazasını Dubai'nin en köklü alışveriş merkezlerinden BurJuman Mall'da açtı. Dubai'nin merkezi lokasyonlarından Al Mankhool bölgesinde, Khalid Bin Al Waleed Caddesi üzerinde konumlanan 137 metrekarelik yeni mağaza; modern mağazacılık anlayışı, yalın mimarisi ve kategori deneyimini öne çıkaran kurgusuyla dikkat çekiyor. Suwen'in BurJuman Mall'daki yeni mağazasında; iç giyim, pijama, ev giyim ve aksesuar koleksiyonları bir arada sunulurken, marka özellikle konfor ve fonksiyonelliği odağına alan ürün seçkisiyle bölge tüketicisinin ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefliyor. Hafif ve nefes alabilen kumaşlar, vücuda uyum sağlayan kalıplar, iz bırakmayan tasarımlar ve gün boyu konfor sunan ürün grupları; Dubai'nin çok kültürlü ve hızlı yaşam dinamiğine uygun bir deneyim sunuyor.

Dubai yatırımıyla birlikte Suwen, uluslararası operasyon ağını daha da güçlendirdi. Marka bugün Romanya'daki 7 mağazasının yanı sıra; Kıbrıs, Irak ve Moğolistan'da ikiye mağaza, Azerbaycan, Cezayir, Gürcistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki yatırımlarıyla toplam **8 ülkede** faaliyet gösteriyor. Suwen, farklı coğrafyalardaki büyümesini yalnızca mağaza yatırımı olarak değil; Türk moda ve perakende sektörünün tasarım gücünü uluslararası pazarlara taşıyan stratejik bir dönüşüm olarak konumluyor.

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Ali Bolluk, şunları söyledi: "Türk perakendesinin tasarım, kalite ve erişilebilirlik gücünü global pazarlarda daha görünür kılmayı hedefliyoruz. Abu Dabi'nin ardından Dubai gibi bölgenin en güçlü ticaret ve yaşam merkezlerinden birinde yer almak, Suwen'in uluslararası büyüme yolculuğu açısından önemli bir adım. Farklı kültürlerden kadınların beklentilerine yanıt veren ürünler geliştirirken, konforu ve estetik yaklaşımı birlikte sunmaya devam ediyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni mağaza yatırımları ve yeni pazar açılımlarıyla global büyümemizi sürdürmeyi hedefliyoruz."



Tofaş yeniden ABD'ye ihracata başlıyor!

Tofaş, daha önce Doblo ile gerçekleştirdiği ABD ihracatına, KO kodlu orta boy hafif ticari araç ürün grubu ile kaldığı yerden devam edecek. Bu kapsamda Tofaş Fabrikası'nda 2032 yılına kadar üretilecek olan yeni KO model ailesinin, 2027 yılında Ram ProMaster City ismiyle ABD'ye ihracatına başlanacak.

Ram ProMaster City ile Kuzey Amerika ihracatına yeniden başlamaya hazırlanmalarını söyleyen Tofaş CEO'su Cengiz Eröldü, "Bu ihracat, Türk otomotiv sanayisinin Kuzey Amerika pazarındaki varlığını güçlendirmesi açısından önemli bir adım. Ülkemiz otomotiv sanayi ve Tofaş adına mutlu ve gururluyuz" dedi. Bu yıl üçüncü çeyrekte K9 model ailesinin yeniden Tofaş'ta üretimine başlayacaklarını da hatırlatan Cengiz Eröldü, "Üretimine başladığımız KO ürün ailesinde toplam **386 milyon Euro'luk** yatırım yapıldı. 2032 yılına kadar yaklaşık 1 milyon adetlik üretim planladığımız KO projesinin 230 bin adedini 2027 yılından itibaren Kuzey Amerika'ya ihraç edeceğiz" diye konuştu. Tofaş'ın üretim hacmi ve çeşitliliğini artırarak Stellantis Fabrikaları arasındaki güçlü konumunu daha da üst seviyeye taşıyacağını ve ihracat pazarlarını genişleteceklerini söyleyen Eröldü: "Üretim ve Ar-Ge yetkinliklerimizi daha geniş pazarlara ulaştırmaktan mutluluk duyuyoruz. K9 ve KO projelerimizle, ülkemizin hafif ticari araç üretim üssü olma iddiasını destekliyoruz. Türkiye'nin ticari araç üretiminde Avrupa'daki lider konumunu güçlendirmesine katkı sağlıyor olmaktan ayrıca gurur duyuyoruz. Tofaş, Stellantis'in önde gelen üretim ve Ar-Ge merkezlerinden biri konumundadır. Şirketimiz, iç pazara üretim yapan bir yapıdan, dünya pazarları için ürün geliştiren ve bu ürünleri global ölçekte ihraç eden bir yapıya dönüşmüştür. Yıllar içerisinde geliştirdiğimiz modellerimizle pek çok başarıya imza attık. Küresel pazarlar için bir üretim ve Ar-Ge merkezi olmamız, son yıllarda hayata geçirdiğimiz projelerin başarılarıyla birleşerek Türkiye'de önemli üretim ve ihracat adetlerine ulaşmamızı sağladı. KO projesiyle Kuzey Amerika pazarına yeniden ihracat yapmaya başlayacağız. Daha önce Doblo ile bu tecrübeyi yaşamıştık. Bugün ise çok daha deneyimli ve güçlü bir şekilde bu büyük pazar için yeniden üretim yapacağız" dedi

Şişecam'ın ihracatı ilk çeyrekte 228 milyon dolara ulaştı

Şişecam, 2026 yılının ilk çeyreğinde ihracat odaklı büyümesini sürdürerek 228 milyon dolarlık ihracat geliri elde etti. Şirketin uluslararası satışlarının toplam satışlar içindeki payı yüzde 61 seviyesinde gerçekleşti. İlk çeyrekte **57,5 milyar lira** net satış açıklayan Şişecam, üretimin büyük bölümünü dış pazarlara yönlendirmeye devam ederken, küresel pazarlardaki güçlü konumunu korudu. Aynı dönemde 1,3 milyon ton düz cam, 1,1 milyon ton soda külü ve 0,9 milyon ton endüstriyel hammadde üretimi gerçekleştirildi.

Şişecam Genel Müdürü Can Yücel, küresel ekonomik ve jeopolitik belirsizliklerin arttığı bir dönemde dengeli ve disiplinli yönetim anlayışını sürdürdüklerini belirterek, ihracat ve katma değerli ürün odaklı stratejinin önemine dikkat çekti. Yücel, "Küresel konumlanmamızın avantajlarını kullanarak katma değerli ürün portföyümüzü geliştiriyoruz. Enerji verimliliği, maliyet optimizasyonu ve tedarik zinciri güçlendirme çalışmalarımızı hızlandırırken, ihracat pazarlarındaki rekabet gücümüzü koruyoruz" ifadelerini kullandı.

Şirket, ihracat performansını desteklemek amacıyla Avrupa'daki yatırımlarına da hız verdi. Macaristan Kaposvar'daki cam ambalaj tesisinde ilk fırının test üretimine başlanırken, Bulgaristan ve İtalya'daki düz cam tesislerinde devreye alınan yeni kaplamalı cam hatlarıyla Avrupa'daki üretim kapasitesi önemli ölçüde artırdı. Türkiye'de ise Tarsus'taki yeni düz cam yatırımı kapsamında TR9 hattının devreye alınmasıyla yıllık 432 bin ton brüt üretim kapasitesine ulaştı. Bu yatırımla birlikte Şişecam'ın dünyanın en büyük düz cam üretim komplekslerinden biri konumuna geldiği belirtildi. Finansman tarafında da güçlü adımlar atan şirket, İngiltere'deki bağlı ortaklıkları üzerinden 500 milyon dolarlık Eurobond ihracı gerçekleştirdi. 1,7 milyar dolar talep gören işlem, uluslararası yatırımcıların Şişecam'a olan güvenini ortaya koydu. Şirket yönetimi, yılın geri kalanında da ihracat odaklı büyüme, katma değerli ürün portföyünün genişletilmesi ve küresel rekabet gücünün artırılmasına yönelik stratejilerin kararlılıkla sürdürüleceğini bildirdi.



Soylu Kalıp üretimin yüzde 90'ını ihracata yönlendiriyor

Otomotiv sektöründe sac metal parça üretimi için kalıp, fişstür ve aparat tasarımı yapan Soylu Kalıp, üretimin büyük bölümünü ihracata yönlendirerek küresel pazarlarda büyümesini sürdürüyor. Şirketin toplam üretiminin yüzde 90'ından fazlası yurt dışı pazarlara gönderiliyor. Son yıllarda otomasyon yatırımlarına ağırlık veren şirket, verimlilik odaklı dönüşümün ardından üretim kapasitesini artırmak için Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni tesisine taşındı. 6 bin metrekarelik üretim alanına sahip yeni fabrikada, idari bina dahil daha geniş bir operasyonel yapı kuruldu.

Soylu Kalıp Yönetim Kurulu Başkanı Emre Çakmak, son iki yılda yapılan yatırımların şirketin ihracat gücünü desteklediğini belirterek, "Otomasyon yatırımlarıyla verimliliğe odaklandık, şimdi hem kapasiteyi hem de ihracat çeşitliliğini artıracak yeni üretim alanlarını devreye alıyoruz" dedi.

Şirket, otomotiv başta olmak üzere beyaz eşya ve savunma sanayisine yönelik üretim gerçekleştirirken, şanzıman, fren sistemleri, şase ve debriyaj parçaları gibi kritik komponentlerde faaliyet gösteriyor. Binden fazla referans ürün portföyü bulunan firma, Ar-Ge çalışmalarıyla katma değerli ürün geliştirmeye devam ediyor. İhracat tarafında **20'ye yakın** ülkeye satış yapan Soylu Kalıp'ın ana pazarı Fransa olurken, Almanya, Polonya, ABD, Meksika ve Brezilya gibi pazarlarda da güçlü bir müşteri ağı bulunuyor. Şirket ayrıca yaklaşık 10 yıldır Çin pazarına da ihracat gerçekleştirerek, bu alanda Türkiye'de sınırlı sayıda firmanın ulaştığı bir konumda yer alıyor. Yeni dönemde OEM üretici olmayı hedefleyen şirket, transfer kalıp, kaynaklı ve montajlı parça üretimi gibi alanlarda kapasitesini artırmayı planlıyor. Otomasyon yatırımlarının tamamının devreye alındığı ve tam kapasite çalıştığı belirtilirken, şirketin ihracat odaklı büyümesini sürdürdüğü ifade ediliyor.

DR. IVAN PETROV

'The future of logistics belongs to those who can adapt'

The logistics industry is undergoing a profound transformation driven by digitalization, artificial intelligence, sustainability targets and geopolitical shifts. In this exclusive interview, former FIATA President and Transexpress General Manager Dr. Ivan Petrov shares his insights on the future of freight forwarding, the rise of paperless trade, the impact of AI and the growing importance of alternative transport corridors.



During your tenure as President of FIATA, the global logistics sector was grappling with post-pandemic recovery and supply chain crises. What was the most critical lesson you learned during that period, and how did those experiences shape logistics strategies worldwide?

I am sure that every FIATA President throughout its 100-year history has faced significant challenges shaped by the circumstances of their time, often resulting in major disruptions for our industry. The answer has always been the strength of FIATA as a well-established global association—the global voice of freight forwarders and logistics professionals which is led by the President himself.

The FIATA President represents an institution that speaks on behalf of the global community, articulates a unified strategy, and advocates common policies.

My tenure (2021–2023) was heavily affected by the pandemic, followed by the post-pandemic recovery period and severe supply chain disruptions. One of the most significant consequences was the acceleration of vertical integration,

with major carriers—particularly shipping lines—expanding into activities traditionally performed by freight forwarders. This development fundamentally changed the business environment for freight forwarders worldwide.

DIGITALIZATION AND MULTIMODALITY: THE NEW COMPETITIVE ADVANTAGE

Today, what do you consider to be the greatest opportunity and the most significant threat facing the global logistics industry?

The greatest opportunity for logistics and freight forwarding companies lies precisely in responding to these challenges through the development of new digital solutions while maintaining a personalized, customer-centric approach.

Another key factor in gaining a competitive advantage against large carriers is the multimodal approach, which differentiates freight forwarders in the marketplace. In addition, FIATA has taken a leading role among international stakeholders in advancing digitalization through initiatives such as the e-FIATA B/L and the Electronic Negotiable

Multimodal FIATA B/L, both of which made substantial progress during my presidency.

The position of freight forwarders in global trade has evolved from that of “intermediaries” to “strategic solution partners.” Do you believe the industry has fully embraced this new role?

The transformation from “intermediaries” to “strategic solution partners” and, increasingly, “contractual carriers” is inevitable for modern freight forwarders. Those who fail to embrace this evolution risk losing relevance and may ultimately shift their focus to other activities, such as customs brokerage or specialized services.

EFBL: BUILDING THE FOUNDATION OF PAPERLESS TRADE

How do you evaluate the current progress of the eFBL, FIATA's flagship initiative for paperless trade?

FIATA has established a global standard for electronic transport documents and ensured open access to this framework. Through the digitalization of the FIATA Bill of Lading, we have also created a register of authorized issuers,

making the document issuance process significantly safer and more transparent.

The eFBL is fully integrated with blockchain technology and represents the future of international trade documentation. However, transformation takes time, and paper-based business models remain widely used in many parts of the world.

What can you say about the impact of artificial intelligence on the logistics sector?

Artificial intelligence is a powerful tool for increasing productivity. It can automate many operational processes, reduce human error, and enable longer operational hours. As a result, the productivity of freight forwarding operations is expected to increase significantly.

Given the shortage of qualified labor and changing workforce expectations, AI will play an increasingly important role in logistics operations while supporting greater efficiency and competitiveness.

THE FREIGHT FORWARDER'S ROLE IN THE GREEN TRANSITION

Emission regulations are becoming stricter in both maritime and aviation sectors. How can SMEs adapt?

Most SMEs do not own vessels or aircraft, meaning that many aspects of decarbonization remain in the hands of carriers. Nevertheless, intermodal transport—particularly rail-based solutions—and inland waterways offer some of the most environmentally friendly transport options available.

The multimodal approach adopted by freight forwarders is central to reducing emissions and supporting the green transition.

Have you observed a significant increase in demand for green shipping over the past two years?

Yes, there has been a noticeable increase in demand for green shipping solutions, particularly among multinational corporations. Sustainability targets and corporate responsibility commitments are now influencing transport decisions as much as traditional cost considerations.

ALTERNATIVE CORRIDORS NO LONGER OPTIONAL

What is your assessment of the Middle Corridor and similar alternative routes?

DR. IVAN PETROV:
 » "The future of freight forwarding lies in digitalization, multimodal solutions and personalized customer service. Those who fail to adapt risk losing their relevance."
 » "Alternative transport corridors are no longer an option; they have become a strategic necessity for global supply chains."
 » "Artificial intelligence will significantly increase productivity, but human expertise will remain essential for creating value in logistics."



At FIATA, we support the development of all viable freight transport corridors, particularly those based on multimodal solutions that provide alternative routing options. As geopolitical uncertainties continue to affect global trade, the importance of diversified transport corridors is increasing. The Middle Corridor is a strong example of how resilience and flexibility are becoming essential components of global supply chains.

Vertical Integration: A Growing Challenge for Freight Forwarders
Do you believe the expansion of shipping lines into logistics services threatens fair competition?

The vertical integration of major container shipping lines represents a genuine threat to independent freight forwarders.

The key to maintaining competitiveness lies in identifying niche markets and developing tailor-made solutions that large-scale providers often cannot deliver efficiently.

What advice would you give to the next generation of logistics professionals?

Our profession is highly demanding, dynamic, and intellectually rewarding. It requires a broad understanding of economics, transportation, supply chains, and logistics management.

My advice is simple: invest in education and continuous learning. By building awareness and expertise, we can make our profession more attractive, more engaging, and ultimately more rewarding for future generations.



BİLGEHAN ENGİN

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

Lojistik Perspektif

SOĞUK ZİNCİR VE YEŞİL DÖNÜŞÜM: LOJİSTİKTE YENİ DÖNEM

Lojistik sektörü artık yalnızca yük taşıyan ve depoları yöneten geleneksel bir yapı olmaktan çıkmış durumda. Küresel ticaretin merkezinde, ürünlerin doğru zamanda, doğru koşullarda ve güvenli şekilde ulaştırılması giderek daha belirleyici hale geliyor.

Özellikle gıda güvenliği ve farmasötik ürünlerin taşınmasında soğuk zincir, lojistiğin en hassas alanlarından biri. İlaçtan taze gıdaya uzanan bu süreçte, üretim noktasından son kullanıcıya kadar sıcaklık değerlerinin korunması yalnızca operasyonel bir konu değil, aynı zamanda doğrudan insan sağlığıyla ilgili bir sorumluluktur. Bu nedenle süreç, klasik lojistik uygulamalara kıyasla çok daha yüksek düzeyde kontrol ve dikkat gerektiriyor. Son yıllarda gelişen dijital takip sistemleri ve sensör teknolojileri ise bu alanda önemli bir kolaylık sağlıyor. Sıcaklık ve nem verilerinin anlık olarak izlenebilmesi, risklerin daha etkin yönetilmesine ve sürecin daha şeffaf hale gelmesine imkan tanıyor.

Diğer yandan iş yapış biçimlerini yeniden şekillendiren yeşil lojistik ve sürdürülebilirlik gündemi yer alıyor. Çevresel etkilerin azaltılması ve regülasyonların artmasıyla birlikte karbon salımını düşürmek, sektör için giderek daha önemli bir hedef haline geliyor. Rota optimizasyonu, alternatif yakıt kullanımı, elektrikli araç yatırımları ve enerji verimliliği yüksek depo çözümleri bu dönüşümün öne çıkan unsurları arasında bulunuyor.

İlk bakışta yüksek enerji gerektiren soğuk zincir süreçleri ile çevresel etkileri azaltmayı hedefleyen yeşil lojistik birbirine zıt alanlar gibi görünse de, doğru teknoloji ve planlama ile bu iki alanın birbirini desteklemesi mümkündür. Enerji verimliliği yüksek soğutma sistemleri

ve akıllı lojistik planlamaları sayesinde hem operasyonel verimlilik artırılmakta hem de çevresel etki azaltılmaktadır.

Bu çerçevede dijitalleşme adımları da sektörün dönüşümünü destekleyen en önemli unsurlar arasında yer almaktadır. UTİKAD bünyesinde faaliyet gösteren Dijitalleşme Odak Grubu, lojistik sektöründe dijital dönüşüm trendlerini, yeni teknolojileri ve regülasyonları yakından takip ederek üyelerden gelen geri bildirimler doğrultusunda ilgili paydaşlarla değerlendirmeler paylaşmaktadır. Elektronik taşıma belgeleri, e-CMR uygulamaları, dijital koridor projeleri ve akıllı depo sistemleri gibi çözümler, operasyonel süreçlerin daha hızlı, şeffaf ve verimli şekilde yürütülmesine katkı sağlarken, kağıt kullanımının azaltılması ve kaynakların daha etkin kullanılması yoluyla yeşil lojistik hedeflerini de desteklemektedir. Gerçek zamanlı veri paylaşımı ve dijital takip sistemleri sayesinde süreçlerin daha etkin yönetilmesi hem operasyonel verimliliği artırmakta hem de sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sunmaktadır.

Geleceğin lojistik ekosisteminde rekabet avantajı, yalnızca operasyonel kapasiteyle değil, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve değişen ticaret dinamiklerine uyum becerisiyle de şekillenecektir. Soğuk zincir lojistiğinin gerektirdiği yüksek hassasiyeti yeşil dönüşüm hedefleriyle bir arada yönetebilen yapılar, küresel ticarete daha güçlü bir konum elde edecektir. UTİKAD olarak, sektörümüzün uluslararası standartlarla uyumlu, rekabetçi ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasına katkı sunmaya, üyelerimiz ile kamu ve özel sektör paydaşları arasında iş birliğini güçlendirmeye devam edeceğiz.



Daha konforlu, daha çevreci sürüş.

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



allisontransmission.com

© 2026 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.

3000 Serisi™





ONUR KÜÇÜKAKDERE

Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Geleceğimizdir

SÜRDÜRÜLEBİLİR ULAŞIMIN ROTASI DEMİRYOLUNDAN GEÇİYOR

Küresel ticaretin hızla büyüdüğü, tedarik zincirlerinin giderek daha karmaşık hale geldiği günümüzde lojistik sektörü sadece hız, maliyet ve operasyonel verimlilik açısından değil; çevresel etkileri bakımından da yeniden değerlendirilmektedir. Özellikle iklim değişikliği, karbon emisyonlarının azaltılması hedefleri ve Avrupa Yeşil Mutabakatı gibi uluslararası dönüşüm süreçleri, lojistik sektörünü daha sürdürülebilir çözümler üretmeye zorlamaktadır. Bu dönüşümün merkezinde ise demiryolu taşımacılığı yer almaktadır.

Demiryolu taşımacılığı; düşük karbon salımı, yüksek enerji verimliliği, büyük hacimli taşıma kapasitesi ve çevreci yapısıyla sürdürülebilir lojistik politikalarının en önemli taşıma modlarından biridir. Günümüzde küresel ölçekte yeşil lojistik hedeflerine ulaşabilmek için karayolu ağırlıklı taşımacılık modelinden daha dengeli ve intermodal yapıya sahip bir sisteme geçiş kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu noktada demiryolu, yalnızca alternatif bir taşıma modu değil; geleceğin lojistik sisteminin temel yapı taşlarından biri olarak öne çıkmaktadır.

Avrupa Birliği'nin ulaşım politikalarında demiryolu taşımacılığına verilen önemin temel nedenlerinden biri de budur. AB Yeşil Mutabakatı kapsamında ulaştırma sektöründen kaynaklanan emisyonların azaltılması hedeflenirken, yük taşımacılığında demiryolunun payının artırılması stratejik öncelikler arasında yer almaktadır. Türkiye'nin de dış ticaretinin önemli bölümünü Avrupa ile gerçekleştirdiği düşünüldüğünde, lojistik altyapısının bu dönüşüme uyum sağlaması artık bir tercih değil, zorunluluk haline gelmiştir.

Demiryolu Taşımacılığı Derneği (DTD) olarak uzun süredir üzerinde durduğumuz temel konulardan biri de budur. DTD tarafından hazırlanan sektör raporlarında da vurgulandığı üzere; Türkiye'nin sürdürülebilir lojistik hedeflerine ulaşabilmesi için demiryolu yük taşımacılığının daha etkin, verimli ve rekabetçi hale getirilmesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle karbon emisyonlarının azaltılması, enerji verimliliğinin artırılması ve lojistik maliyetlerin optimize edilmesi açısından demiryolu stratejik bir avantaj sunmaktadır.

Bugün dünya genelinde lojistik sektörünün en önemli gündem başlıklarından biri karbon ayak izidir. Karayolu taşımacılığına kıyasla demiryolu, ton-kilometre başına çok daha düşük karbon salımı gerçekleştirmektedir. Özellikle elektrifikasyon yatırımlarının artması ve yenilenebilir enerji kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte demiryolunun çevresel avantajı daha da belirgin hale gelmektedir. Bu nedenle birçok ülke, yük taşımacılığını karayolundan demiryoluna kaydırmayı hedefleyen politikalar geliştirmektedir.

Türkiye açısından konu yalnızca çevresel fayda ile sınırlı değildir. Ülkemizin jeostratejik konumu, Orta Koridor başta olmak üzere uluslararası lojistik koridorlar üzerindeki rolü ve Avrupa-Asya bağlantısındaki merkezi konumu dikkate alındığında,

demiryolu altyapısının güçlendirilmesi ekonomik rekabet açısından da kritik önemdedir. Halkalı-Kapıkule hattı, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı, Marmaray geçişi ve liman bağlantıları gibi projeler Türkiye'nin uluslararası lojistik ağı içindeki konumunu güçlendiren önemli yatırımlardır.

Ancak sürdürülebilir lojistik yalnızca altyapı yatırımıyla sınırlı değildir. Aynı zamanda lojistik merkezlerin planlanması, intermodal taşımacılığın geliştirilmesi, dijitalleşme, operasyonel verimlilik ve özel sektör yatırımlarının desteklenmesi gibi çok boyutlu bir yaklaşım gerektirmektedir.

DTD olarak özellikle intermodal taşımacılık modellerinin geliştirilmesini son derece önemli görüyoruz. Demiryolu, denizyolu ve karayolunun birbirini tamamladığı entegre lojistik yapılar sayesinde hem maliyet avantajı sağlanmakta hem de karbon salımları önemli ölçüde azaltılabilmektedir. Avrupa'daki başarılı örneklerde görüldüğü üzere sürdürülebilir lojistik hedeflerine ulaşmanın yolu modlar arası entegrasyonda geçmektedir.

Bu noktada lojistik merkezlerin ve yük terminallerinin doğru planlanması da kritik öneme sahiptir. Ana ticaret koridorlarına entegre, liman bağlantılarına sahip ve intermodal operasyonlara uygun lojistik merkezler; taşıma süreçlerini hızlandırırken çevresel etkilerin azaltılmasına da katkı sağlamaktadır. DTD olarak lojistik merkezlerin demiryolu bağlantılı şekilde planlanmasının sektör açısından stratejik bir gereklilik olduğunu uzun süredir vurgulamaktayız.

Sürdürülebilirlik sürecinin bir diğer önemli başlığı ise dijitalleşmedir. Yapay zekâ destekli planlama sistemleri, gerçek zamanlı yük takibi, kapasite optimizasyonu ve veri temelli operasyon yönetimi gibi uygulamalar lojistik süreçlerde ciddi verimlilik artışı sağlamaktadır. Dijitalleşme yalnızca operasyonel hız değil; enerji tüketimi, kapasite kullanımı ve karbon yönetimi açısından da önemli avantajlar sunmaktadır.

Türkiye'de son yıllarda demiryolu altyapısına yönelik yatırımların artması olumlu bir gelişmedir. Ancak sürdürülebilir lojistik hedeflerine ulaşabilmek için yük taşımacılığına yönelik yatırımların da aynı ölçüde desteklenmesi gerekmektedir. Özel sektörün lokomotif, vagon ve ekipman yatırımlarına teşvik edilmesi; sektörün büyümesi ve mevcut altyapının daha verimli kullanılması açısından büyük önem taşımaktadır.

Unutulmamalıdır ki yeşil lojistik yalnızca çevre politikası değildir. Aynı zamanda rekabetçilik, dış ticaret kapasitesi, enerji verimliliği ve ekonomik sürdürülebilirlik meselesidir. Küresel ticarete giderek daha fazla önem kazanan karbon düzenlemeleri ve sürdürülebilir tedarik zinciri kriterleri, lojistik sektörde çevreci taşımacılık modellerini artık kaçınılmaz hale getirmektedir.

Bu nedenle demiryolu taşımacılığına yapılacak her yatırım Türkiye'nin sürdürülebilir geleceğine yapılmış bir yatırım olacaktır.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün ifadesiyle "Demiryolu, mesafelerin ve zamanın üstesinden gelen en büyük medeniyet aracıdır."

11. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

2-3 EYLÜL 2026
İSTANBUL

GLOBAL KRİZLER ÇAĞINDA LOJİSTİK

Tedarik Zinciri Ekosisteminde
Dönüşüm ve
Küresel Rekabet



11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, sektörde 32 yıldır aylık olarak yayınlanmakta olan UTA Lojistik Dergisi tarafından Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, sektörel birlik ve derneklerin katılımıyla 2-3 Eylül 2026 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek. 10 yıldır ekonomi dünyası, kamu ve lojistik sektörünü bir araya getirerek reel sektörleri ve lojistik sektörünü buluşturan Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 11. Yılında; GLOBAL KRİZLER ÇAĞINDA LOJİSTİK: Tedarik Zinciri Ekosisteminde Dönüşüm ve Küresel Rekabet ana başlığıyla dünyada lojistik ve tedarik zinciri ekosisteminde yaşanan dönüşümlerin parametrelerini, küresel krizlerin yarattığı yeni durumu ve ülkemize yansımalarını, Türkiye'nin lojistik ekosistemindeki değişimlere uyumunu, yapılanları ve yapılması gerekenleri, global rekabetin oluşturduğu yeni şartları gündeme taşıyor.

- » Entegre Lojistik Ekosistemi: Politikalardan Üretime, Teknolojiden Sahaya
- » Küresel Rekabette Güçlü Lojistik Ekosistemi: İşbirliği, Yenilik ve Sürdürülebilirlik
- » Lojistik Ekosisteminde Stratejik Dönüşüm: Kamu ve Sektör İçin Yeni Yol Haritaları

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK BULUŞMASI

LİDER SEKTÖRLERİN GELECEK PLANLARI,
DİJİTAL DÖNÜŞÜM PROJELERİ, LOJİSTİK SÜREÇLERİ ve
SEKTÖRDEN BEKLENTİLERİ

- » E-TİCARET LOJİSTİĞİ » TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
- » PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ » TEKSTİL ve HAZIR GIYIM LOJİSTİĞİ
- » PERAKENDE ve DAĞITIM LOJİSTİĞİ » OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
- » GIDA LOJİSTİĞİ » SAĞLIK ve FARMA LOJİSTİĞİ
- » SAVUNMA LOJİSTİĞİ » AFET LOJİSTİĞİ

10. YILIN
LOJİSTİKTE BAŞARI
ÖDÜLLERİ TÖRENİ ve
GALA YEMEĞİ
3 Eylül 2026

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

depo yatırımlarıyla pekiştiriyor

Transorient Biofarma Departman Müdürü Günfer Arıcı, sağlık lojistiğinin küresel tedarik zincirlerinin en stratejik alanlarından biri haline geldiğini belirterek, rekabetin artık yalnızca taşıma kapasitesiyle değil; teknoloji, izlenebilirlik, kalite ve regülasyon uyumuyla şekillendiğini söyledi. Arıcı, planlanan GMP depo yatırımı ve uzman insan kaynağına yönelik çalışmalarıyla Transorient'i bölgesel ölçekte sağlık lojistiğinin referans markalarından biri haline getirmeyi hedeflediklerini vurguladı.

Transorient Biofarma Departman Müdürü Günfer Arıcı, Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Orta Asya'dan dünyanın farklı pazarlarına uzanan operasyon ağlarıyla ilaç ve sağlık ürünlerinin güvenli, hızlı ve kesintisiz şekilde taşınmasını sağladıklarını belirtti. Uzman ekipleri ve kalite odaklı yaklaşımlarıyla sektörün artan beklentilerine yanıt verdiklerini ifade eden Arıcı, yıllar içinde edinilen deneyim ve sağlık lojistiğine yapılan stratejik yatırımlar sayesinde Transorient'in bölgesel ölçekte güvenilen ve tercih edilen çözüm ortaklarından biri haline geldiğini söyledi.

Sağlık sektörünün tüm paydaşlarıyla birlikte daha güçlü, daha güvenli ve daha sürdürülebilir tedarik zincirleri oluşturmak için çalışmaya devam edeceklerini vurgulayan Arıcı, "Transorient olarak deneyimimiz, uluslararası gücümüz ve sağlık lojistiğine yönelik uzmanlığımızla bugün olduğu gibi gelecekte de sektörün güvenilir çözüm ortağı olmayı sürdürüceğiz" dedi.

'HER İHTİYACA UYGUN ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ'

Türkiye'nin ilaç ihracatı 2024 yılında yaklaşık 2,3 milyar dolara ulaştı. İlaç üreticilerinin Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarına erişiminde lojistik açıdan en kritik ihtiyaçları neler? Transorient bu ihtiyaçlara nasıl yanıt veriyor?

İlaç üreticilerinin en önemli ihtiyaçları ürün bütünlüğünün korunması,



Günfer Arıcı



mevzuata tam uyum, güvenilir transit süreleri ve uçtan uca izlenebilirliktir. Transorient olarak Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya'daki güçlü operasyon ağımız, sıcaklık kontrollü taşımacılık çözümlerimiz ve uzman ekiplerimizle bu ihtiyaçlara yanıt veriyoruz. Gelecekte ilaç ihracatının daha da büyüyeceğine inanıyoruz.

Bu büyümeyi desteklemek adına teknoloji yatırımlarımızı, operasyonel kapasitemizi ve uluslararası ağımızı güçlendirmeye devam ediyor; Türk ilaç sektörünün küresel pazarlardaki rekabet gücüne katkı sağlamayı öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz.

Her müşterimizin ürün yapısına ve hedef pazarına uygun özelleştirilmiş çözümler geliştirerek stratejik iş ortağı yaklaşımıyla hareket ediyoruz.

Araştırmalar, biyolojik ilaçlar, hücre ve gen terapileri gibi sıcaklık hassasiyeti yüksek ürünlerin sağlık lojistiğindeki payının hızla arttığını gösteriyor. Hatta yeni geliştirilen ilaçların önemli bir bölümünün soğuk zincir gerektireceği öngörülüyor. Transorient bu dönüşüme yönelik hangi altyapı ve operasyonel yatırımları hayata geçiriyor? Transorient'i rakiplerinden ayıran temel avantajlar nelerdir?

Bu dönüşüm sağlık lojistiğinde yeni bir dönemi temsil ediyor. Transorient olarak sıcaklık kontrollü lojistik altyapımız, gerçek zamanlı izleme teknolojilerine ve kalite sistemlerimize yatırım yapıyoruz. Operasyonlarımız boyunca sıcaklık ve konum verilerini anlık izleyerek riskleri proaktif şekilde yönetiyoruz. Bizi rakiplerimizden ayıran temel unsur ise sağlık lojistiğini yüksek uzmanlık gerektiren stratejik bir alan olarak ele almamız ve teknoloji ile operasyonu entegre şekilde

yönetebilmemizdir. Her zaman, sağlık lojistiğinde taşınan her ürünün arkasında bir hastanın tedavi süreci bulunduğunun bilinciyle hareket ediyoruz.

'RISK YÖNETİMİYLE TÜM DEĞİŞKEN SÜREÇLERE HAZIRLIKLIYIZ'

Son dönemde Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmeler ve hava kargo rotalarındaki değişiklikler, özellikle kritik ilaç sevkiyatlarında yeni riskler yarattı. Sağlık ürünlerinde teslimat sürekliliğini sağlamak adına Transorient nasıl bir kriz ve risk yönetimi modeli uyguluyor?

Transorient olarak risk yönetimini operasyonun herhangi bir aşamasında devreye giren bir süreç değil, planlamanın başlangıcından itibaren uygulanan bütüncül bir yaklaşım olarak ele alıyoruz. Kritik ilaç sevkiyatlarında alternatif rota planlamaları, farklı taşıma modlarının entegrasyonu ve çoklu operasyon senaryoları oluşturarak olası kesintilere karşı önceden hazırlık yapıyoruz. Özellikle jeopolitik risklerin yoğunlaştığı bölgelerde sevkiyatları sürekli izleyerek değişen koşullara hızlı şekilde adapte olabiliyoruz. Bugün sağlık lojistiğinde başarının temel unsurlarından biri, krizleri yönetebilmekten ziyade krizlere hazırlıklı olmaktır. Transorient olarak veri odaklı risk analizleri, güçlü operasyonel altyapımız ve uluslararası deneyimimizle tedarik zincirinin sürekliliğini korumaya odaklanıyor; en zorlu koşullarda dahi ilaçların güvenli ve zamanında ulaştırılmasını sağlamak için çalışıyoruz. Bu yaklaşım, sağlık sektöründeki müşterilerimizin bize duyduğu güvenin temelini oluşturuyor.

TECRÜBESİNİ GMP DEPO YATIRIMLARIYLA PEKİŞTERECEK

Dünyanın önde gelen lojistik şirketlerinin sağlık lojistiğine milyar dolarlık yatırımlar yaptığı görülüyor. Bu gelişmeler sektörde nasıl bir dönüşüme işaret ediyor? Transorient'in sağlık lojistiğine yönelik yeni yatırım planları bulunuyor mu?

Bu yatırımlar sağlık lojistiğinin küresel tedarik zincirlerinin en stratejik alanlarından biri haline geldiğini gösteriyor. Rekabet artık yalnızca taşıma kapasitesiyle değil; teknoloji, izlenebilirlik, kalite ve regülasyon uyumu ile şekilleniyor. Şirketimizin 1961'den günümüze kadar uzanan lojistik tecrübesini, kısa vadede uyanata geçirmeyi planladığımız GMP depo yatırımla pekiştirerek bölgesel ölçekte sağlık lojistiğinin referans markası olmayı

"Hedefimiz yalnızca müşterilerimizin lojistik süreçlerini yönetmek değil; Türkiye'nin sağlık lojistiğinde bölgesel bir merkez olma yolculuğuna katkı sağlayan, sektörün gelişimine yön veren bir çözüm ortağı olmak."



hedefliyoruz. İnsan kaynağı tarafında da GDP standartları ve sağlık lojistiği süreçleri konusunda uzman ekipler yetiştirmeyi önemli bir yatırım alanı olarak görüyoruz. Çünkü bu sektörde sürdürülebilir başarının yalnızca altyapıyla değil, bilgi birikimi ve uzmanlıkla mümkün olduğuna inanıyoruz.

Transorient'in Avrupa operasyonlarını düşündüğümüzde, Türkiye'nin bölgesel bir sağlık lojistiği merkezi haline gelmesi için hangi adımların atılması gerekiyor ve şirketiniz bu vizyonun neresinde yer alıyor?

Türkiye, stratejik konumu sayesinde bölgesel sağlık lojistiği merkezi olabilecek

önemli avantajlara sahip. Bunun için sıcaklık kontrollü altyapıların geliştirilmesi, hava kargo kapasitesinin artırılması, dijitalleşmenin yaygınlaştırılması ve gümrük süreçlerinin hızlandırılması gerekiyor.

Transorient olarak Avrupa başta olmak üzere geniş uluslararası ağıımız, sağlık lojistiğine özel uzmanlığımız ve teknoloji odaklı yaklaşımımızla bu vizyonun önemli paydaşlarından biri olarak konumlanıyoruz. Hedefimiz yalnızca müşterilerimizin lojistik süreçlerini yönetmek değil; Türkiye'nin sağlık lojistiğinde bölgesel bir merkez olma yolculuğuna katkı sağlayan, sektörün gelişimine yön veren bir çözüm ortağı olmak.

BERKO İLAÇ

"sağlıklı yarınlar"

TEDARİK ZİNCİRİNDE izlenebilirlik ve risk yönetimine odaklanıyor

Berko İlaç Tedarik Zinciri Direktörü Esin Aksu, hammadde, ambalaj malzemeleri ve bitmiş ürün depolamasını farklı lokasyonlarda yönettiklerini, sevkiyatları ise tek merkezden gerçekleştirdiklerini belirtti. Aksu, 3PL iş ortaklarıyla kurdukları yazılım entegrasyonları sayesinde esneklik ve izlenebilirliği artırırken, sıcaklık kontrollü operasyonlar ve acil durum planlarıyla tedarik zincirinin sürekliliğini güvence altına aldıklarını ifade etti.



Esin Aksu

Türkiye ilaç sektöründe üretim kapasitesi, ürün çeşitliliği ve ihracat kabiliyeti her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Sizce yerli ilaç üreticilerinin tedarik zinciri ve lojistik alanında karşı karşıya olduğu en önemli fırsatlar ve zorluklar nelerdir?

Yerli ilaç üreticilerinin önündeki lojistik fırsatlarından biri, Türkiye'nin coğrafi konumu sebebiyle stratejik avantaj sunmasıdır. Günümüzde hızla gelişen ve gelişime açık olan serbest bölge ve hub depo yatırımları da bu potansiyeli destekliyor. Diğer taraftan, üreticiler yatırıma gerek duymadan 3PL veya 4PL lojistik hizmeti veren firmalardan destek alabilmekte; bu şekilde depolama ve dağıtım gibi operasyonlarda da dış kaynak kullanımını değerlendirmektedir.

Tedarik zincirinin ilk basamağı olan satın almada etkin (API), yardımcı hammadde (EXP) ve bazı kritik primer/sekonder ambalaj malzemelerindeki dışa bağımlılığımız önemli risk unsuru ne yazık ki. Günümüzde satın almayı belirsizlik yönetimi olarak ifade ediyorum. Özellikle son yıllarda tedarik sürelerindeki belirsizlikler ve maliyet artışları, dış kay-

naklara bağımlı olan ilaç üreticilerini daha proaktif planlama yapmaya yöneltti. Bu nedenle tedarik zincirinde hızlilik, alternatif kaynak yönetimi ve doğru stok politikaları önemli parametreler haline geldi.

'DIŞA BAĞIMLILIĞIN AZALTILMASI DAYANIKLILIĞI ARTIRACAKTIR'

Son yıllarda küresel tedarik zincirlerinde yaşanan kırımlar ilaç arz güvenliğini yeniden gündeme taşıdı. İlaç sektöründe kesintisiz ürün erişimini sağlamak adına hangi adımların kritik olduğunu düşünüyorsunuz?

Öncelikle kritik yardımcı ve etkin maddelerde tedarikçi ve üretici çeşitliliğinin artırılması gerekiyor, alternatif tedarikçi ve üreticiler ile çalışılmalı. Dışa bağımlılığın azaltılması da dayanıklılığı artıracaktır. Yerli kaynak üretimi devlet-sanayi iş birliğiyle artırılabilir, yatırım desteklenebilir, böylelikle uçtan uca tedarik zincirleri kurma fırsatı ortaya çıkacaktır. Bunun yanı sıra doğru talep tahmini, stratejik stok yönetimi ve doğru üretim planlaması sürekliliğin en temel unsurları. Günümüzde fark yaratan unsurlardan biri yalnızca maliyet odaklı değil, risk

odaklı tedarik zinciri yönetimi yaklaşımını benimsemek gerekliliğidir. Sürdürülebilir satın alma terimini gelecekte daha fazla konuşuyor olacağız.

Berko İlaç'ın Türkiye ilaç sektöründeki konumu, faaliyet alanları, üretim altyapısı ve operasyonel büyüklüğü hakkında bilgi verebilir misiniz? Üretim kapasiteniz, ürün portföyünüz ve ihracat faaliyetleriniz bugün hangi noktada bulunuyor?

Berko İlaç, Türkiye ilaç sektöründe yerli sermayeli üretici firmalardan biridir. İstanbul Sultanbeyli' de yer alan yaklaşık 21.000 m² kapalı alana sahip modern tesislerimizde faaliyet gösteriyoruz. GMP standartlarına uygun tesisimizde tablet, kapsül, şurup, süspansiyon, jel ve pomad gibi farklı farmasötik formlar üretiliyor. Üretim kapasitesi yıllık yaklaşık 90-110 milyon kutu seviyesinde olup fason üretim hizmetiyle de çok sayıda yerli ve uluslararası firmaya üretim yapıyoruz.

Ürün portföyümüzde reçeteli ilaçlar, OTC ürünler ve takviye edici gıdalar yer alıyor. Özellikle soğuk algınlığı, ağrı kesici ve vitamin-mineral gruplarında

“Son yıllarda tedarik sürelerindeki belirsizlikler ve maliyet artışları, dış kaynaklara bağımlı olan ilaç üreticilerini daha proaktif planlama yapmaya yöneltti. Bu nedenle tedarik zincirinde hızlilik, alternatif kaynak yönetimi ve doğru stok politikaları önemli parametreler haline geldi.”



güçlü bir ürün çeşitliliği bulunuyor. Ürün gamımız sürekli olarak yeni ürünlerle genişliyor. İhracat tarafında ise sağlık adımlarla hacmimizi arttırıyoruz. Güçlü üretim altyapısı, artan ihracat ağı, genişleyen ürün portföyü ile Türkiye ilaç sektöründe büyümesini sürdüren rekabetçi bir oyuncu konumundayız.

İlaç lojistiği, yalnızca ürünün bir noktadan diğerine taşınması değil; hasta güvenliği, regülasyon uyumu ve ürün bütünlüğünün korunması açısından kritik bir süreç. Berko İlaç olarak farmasötik tedarik zincirini nasıl tanımlıyorsunuz ve bu süreçte en kritik başarı kriterleri nelerdir?

İlaç tedarik lojistiği; nihai ürünün üretimden depolara ve son olarak hastaya ulaşmasına kadar olan tüm taşıma ve sevkiyat / dağıtım süreçlerini kapsar. Zincirde amaç, ilaçların doğru koşullarda, zamanında ve güvenli şekilde ulaştırılmasını sağlamaktır. Berko olarak ilaç tedarik zincirini, ürünün üretiminden son kullanıcıya ulaşana kadar olan tüm aşamalarında kalite, güvenlik ve sürekliliği sağlayan bir sistem olarak görüyoruz. Seri numarası, karekod teknolojileri, sevkiyat standartları noktalarında belirlediğimiz risk yönetim stratejileri doğrultusunda süreci yönetiyoruz.

Üretimden depolamaya, yurt içi ve yurt dışı dağıtıma uzanan tedarik zincirinizde izlenebilirlik ve kalite sürekliliğini nasıl sağlıyorsunuz? Soğuk zincir gerektiren veya hassas ürünlerin depolama ve dağıtım süreçlerinde nasıl bir operasyon modeli uyguluyorsunuz?

GMP standartlarında üretim yapıyoruz; ürün takibinde, hammaddeden son tüketiciye kadar her aşamayı kayıt altına alıyoruz. Bu süreçte her ürüne, üretim iş emri ile unıq bir Parti / Seri Numarası (Batch Number) veriyoruz, karekodlama yapıyoruz. SAP, Axata yazılımlarımızla entegre olan İlaç Takip Sisteminde (İTS) süreci izlemiş oluyoruz. Standart prosedürler ve düzenli kalite denetimleriyle süreci güvence altına alıyoruz.

Depolama ve lojistikte kalite sürekliliği için sıcaklık ile nem değerlerini 7/24 izleyen validasyonlu iklimlendirme ve otomasyon sistemleri kullanıyoruz. Soğuk zincir gerektiren hammaddelerimizin operasyonunu ise kesintisiz güç kaynaklı soğuk depo, data-logger ile yönetiyoruz. GMP uyumunu, standart prosedürler ve düzenli kalite denetimleriyle güvence altına alıyoruz.

ÜRÜN SEVKİYATLARINI TEK BİR NOKTADAN YAPIYOR

Lojistik ve dağıtım süreçlerinizde çalıştığınız iş ortaklarını seçerken hangi kriterleri ön planda tutuyorsunuz? Özellikle ilaç lojistiğinde sıcaklık takibi, sertifikasyon (GMP/GDP), dijital izlenebilirlik ve operasyonel süreklilik açısından beklentileriniz nelerdir? Hangi lojistik şirketleriyle çalışıyorsunuz?

3PL depolarla çalışıyoruz. Ayrıca kendi bünyemizde depomuz da mevcut. İş ortaklarımızı seçerken güçlü altyapı, maliyet dengesi, sektörel deneyim ve referansları ön planda tutuyoruz. Ürün güvenliği için kesintisiz sıcaklık takibi yapabilen iklimlendirme sistemleri olmazsa olmazımızdır. Tizizlikle hazırladığımız sözleşmelerimiz ile kritik konu başlıklarını resmiyete döküyoruz. Mevcut iş ortağımızla çalışma sistemimizde yazılım entegrasyonunu kendimiz oluşturduk, böylelikle esneklik ve izlenebilirlik arttı, olası hatalar minimize edilmiş oldu. Operasyonel süreklilik için ise acil durum planları hazır olan, kriz anında hızlı çözüm üretebilen aynı dili konuştuğumuz firmaları tercih ediyoruz. Hammaddede, ambalaj malzemeleri, bitmiş ürün depolaması için kendi haricimizde üç farklı yerde sürecimizi yönetiyoruz. Ürün sevkiyatlarımızı ise tek bir noktadan yapıyoruz. Soyak, Pharmacare, Farmakim çalıştığımız firmalar arasında.

Sürdürülebilirlik artık ilaç endüstrisinin de önemli bir gündemi haline geldi. Tedarik zinciri ve lojistik operasyonlarınızda karbon ayak izinin azaltılması, enerji verimliliği ve ambalaj optimizasyonu

gibi alanlarda hangi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Sürdürülebilirlik, günümüzde her sektörde olduğu gibi ilaç sektöründe de önemli bir gündem maddesi. Biz de Berko İlaç olarak tedarik zinciri ve lojistik süreçlerimizde çevresel etkilerimizi azaltmaya odaklanıyoruz, tabii bu sırada verimliliğimizi arttırmayı da önceliklendiriyoruz. Sürekli iyileştirme yaklaşımıyla geleceğe yatırım yapıyoruz. İş ve çözüm ortaklarımızla birlikte sürdürülebilir değer yaratmayı hedefliyoruz. İnovatif kaşık formumuz ile hem kullanım kolaylığı hem de şurup gibi sıvıların daha pratik ve doğru biçimde kullanımını sağlamış olduk. Sevkiyat kolilerinde ürün yerleşimini optimize ediyor daha az karton ambalaj malzemesi kullanılmasına dikkat ediyoruz. Palet dizilimlerine önem veriyoruz, böylece daha fazla ürün taşıma kapasitemizi artırıyoruz.

YENİ YATIRIMLARLA UÇTAN UCA İZLENEBİLİRLİĞİ GÜÇLENDİRECEK

Önümüzdeki dönemde Berko İlaç'ın tedarik zinciri ve lojistik ajandasında hangi yatırımlar öne çıkacak? Özellikle dijitalleşme, otomasyon, yeni üretim tesisleri ve ihracat kapasitesinin artırılması yönünde planlarınız nelerdir?

Operasyonel verimliliği arttıracak sistem yatırımlarıyla birlikte uçtan uca izlenebilirliği güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bunun yanı sıra, üretim, depolama ve sevkiyat kapasitemizi destekleyecek yatırımlarla ihracat kabiliyetimizi daha da geliştirmeyi amaçlıyoruz. Berko İlaç olarak yeni üretim tesisi ve kapasite yatırımlarımız mevcut. İş süreçlerimizde RPA ve yapay zeka tabanlı iş akışlarını devreye alıyoruz. Veri analizinde dashboardlardan destek alıyoruz. Olası riskleri sıfırlamak adına uluslararası standartlarla uyumlu dijital yönetim yazılım olan Qmex'e geçişi tamamladık.

İLKO İlaç, lojistikte başarıyı üç temel üzerine kuruyor

İLKO İlaç, 120 milyon kutuluk üretim altyapısı, 40'tan fazla ülkeye uzanan ihracat ağı ve dijital izlenebilirlik sistemleriyle ilaç lojistiğinde veriye dayalı yönetim modelini güçlendiriyor. İLKO İlaç Satın Alma Direktörü Erhan Tosun, ilaç lojistiğinde başarıyı öngörülebilir güvenilirlik, GDP uyumu ve dijital izlenebilirlik olmak üzere üç temel ayak üzerine kurduklarını belirterek; IoT tabanlı sıcaklık takibinin genişletilmesi ve yapaş zekâ entegrasyonunun öncelikli hedefler arasında yer aldığını ifade etti. Tosun, 2025'te alınan ISO 50001 sertifikasıyla desteklenen enerji verimliliği yaklaşımı ve soğuk zincir altyapısının biyoteknoloji ve onkoloji ürünleri odağında güçlendirileceğini de vurguladı.



Erhan Tosun

İLKO İlaç'ın Türkiye ilaç sektörü içindeki konumu nedir? Yıllık kutu üretim kapasitesi, ihracat, depolama ve dağıtım operasyonlarının ölçeği hakkında hangi verileri paylaşabilirsiniz?

İLKO İlaç olarak; modern tıbbın ihtiyaç duyduğu ileri teknolojileri kullanarak, insanların yaşam kalitesini artıran ve hayat kurtaran 'yenilikçi' ürünleri kullanıma sunarak, tüm üretim ve Ar-Ge yatırımlarımızla; küresel rekabette öncü bir şirket olmayı hedeflemekteyiz. 50 yılı aşkın birikim ve tecrübemiz ile faaliyetlerimizde katma değerli ürünlere odaklanırken biyoteknolojik ilaç geliştirme çalışmalarını İLKOGEN firması, high potent ürünlerin üretim faaliyetlerini İLKOPOL firması ve tüketici sağlığı alanındaki faaliyetlerimizi ise WELLCARE markası ile yürütmekteyiz. Kardiyovasküler sistem, merkezi sinir sistemi, sindirim sistemi, solunum sistemi, kas ve iskelet sistemi, immünoloji, endokrinoloji, enfeksiyon hastalıkları, metabolizma, nadir hastalıklar ve akut

ürünler başta olmak üzere bütün majör tedavi alanlarını kapsayan geniş bir ürün portföyüne sahibiz.

Anadolu'daki en büyük ilaç üretim yatırımı olan ve 120 milyon kutuya ulaşma altyapısına sahip İLKO İlaç Üretim Tesislerimiz, başta GMP, ISO 13485, FDA, PIC/S olmak üzere ISO 45001, ISO 14001, ISO 27001, BS 10012, TSE Covid-19 Güvenli Üretim Yeri ve Sıfır Atık sertifikalarına sahiptir. İLKO İlaç Üretim Tesisleri, 2013 yılında T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 'Türkiye'nin En Temiz Sanayi Tesisi' seçilmiştir.

İLKO İlaç olarak ileri teknoloji odak-

lıyız ve Türkiye'de ilk ve tek olan üretim teknolojilerine sahibiz. 'Geciktirilmiş salım sağlayan Core-In Tablet Teknolojisi' (Kronofarmasötik Ürün) ile MUPS (Multiple Unit Pellet System/Çoklu Ünite Pellet Sistemi- Mikropellet Teknolojisi) Tablet Teknolojisi sadece İLKO İlaç'ta bulunmaktadır. Güçlü bir Ar-Ge yapısına sahibiz ve iki ayrı Ar-Ge Merkezimiz bulunuyor. Hacettepe Teknopark içinde yer alan 2.600 m2 kapalı alanlı İLKO Argem Ar-Ge Merkezimizde küçük moleküllü jenerik ürünlerin yanı sıra ileri teknolojiye dayalı ve katma değerli ürünlerin geliştirilmesi için çalışmalar yürütülmüyor.

2015 yılında kurulan ve Türkiye'nin ilk biyoteknoloji Ar-Ge Merkezi olan İLKO Argem Biyoteknoloji Merkezimiz ise rekombinant DNA teknolojisi araç olarak kullanılarak biyoteknolojik ilaçlar geliştirmek üzere faaliyetlerini sürdürüyor. İlk aşamada kanser ve kansere bağlı hastalıklara yönelik olarak biyoteknolojik ürünler geliştirme hedefindeki merkezimizde halen biyoüstün, biyobenzer ve yeni nesil biyoteknolojik ürünler üzerine Ar-Ge ve klinik çalışmalar yapıyor.

İLKO İlaç olarak, sektörünün en çok Ar-Ge harcaması yapan şirketlerinden biriyiz ve bugüne kadarki yatırım miktarımız 54 milyon Euro'nun üzerindedir. CIS, Ortadoğu, Balkanlar, Uzakdoğu,

Afrika ve Latin Amerika bölgelerinde bulunan 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracat ağıımızı daha da genişletmek üzere 16 yeni ülke ise hedeflerimiz arasında yer alıyor. Yanı sıra global firmalarla stratejik ortaklıklarımız istikrarlı bir şekilde büyümeye devam ediyor.

'LOJİSTİK SÜREÇLER KALİTE SİSTEMİMİZİN UZANTISI'

İlaç sektöründe lojistik süreçler yalnızca operasyonel verimlilik değil, aynı zamanda hasta güvenliği ve ürün bütünlüğü açısından da kritik önem taşıyor. İLKO İlaç olarak ilaç lojistiğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce sektörde başarının temel kriterleri nelerdir?

İlaç lojistiği hem operasyonel hem de felsefi olarak diğer sektörlerin lojistik anlayışından köklü biçimde ayrışır. Taşınan nesnenin bir 'ürün' değil, aynı zamanda bir tedavi unsuru olduğunu hiçbir zaman akıldan çıkarmamak gerekir. Bu bakış açısı doğal olarak her şeyi değiştirir; depolama koşullarındaki milimetrik sapma, bir kamyonun gecikmesi, bir etiket hatası gibi... Tüm bunların nihayetinde hasta güvenliğine doğrudan yansımaları var. Biz İLKO olarak ilaç lojistiğini salt bir operasyonel fonksiyon olarak değil, kalite sistemimizin ayrılmaz bir parçası olarak değerlendiriyor ve yürütüyoruz. Bu perspektifin somut karşılığı şudur: İLKO İlaç Üretim Tesisleri yukarıda belirttiğim üzere ondan fazla uluslararası sertifikasyona sahiptir ve bu standartları yalnızca belge düzeyinde değil, üretimden sevkiyata kadar tüm süreç boyunca içselleştirmiş şekilde uygularız.

Sektörde başarının temel kriterleri dediğimizde benim aklıma ilk gelen şey 'öngörülebilir güvenilirlik'tir. Önemli olan; yalnızca bugün sorunsuz çalışmak değil, kriz dönemlerinde ve beklenmedik aksamalarda da istikrarı koruyabilmektir. Bunu sağlamanın yolu güçlü bir tedarikçi yönetimi, net KPI sistemleri ve uçtan uca izlenebilirlikten geçiyor. İkinci kriter GDP uyumuna gerçek anlamda bağlılıktır. Kâğıtta uyumlu gözükmeyi değil, operasyonun her noktasında bu standartları içselleştirmiş bir kurumsal kültürden bahsediyorum. Üçüncü kriter ise dijital izlenebilirlik. Hangi ürün, hangi araçta, sıcaklık koşulu, saat kaçta neredeydi gibi.

Üretimden depolamaya, sevkiyattan nihai teslimat noktasına kadar uzanan süreçte ürün güvenliğini ve izlenebilirliği nasıl sağlıyorsunuz? Özellikle sıcaklık kontrolü, veri

"İhracat operasyonlarında en temel zorluk, ülkelerin farklı regülasyon yapılarıdır; aynı ürün için ruhsatlandırma, ambalaj ve GDP yorumları değişebilmektedir. Bunu yönetmek için ülke regülasyonlarını analiz eden ve saha ziyaretleri yapan uzman bir İhracat Direktörlüğü yapımız bulunmaktadır. Gümrük süreçleri de kritik önemdedir; özellikle sıcaklığa duyarlı ürünlerde gecikmeler ürün bütünlüğü riski yaratabildiği için yerel prosedürlere hâkim iş ortaklarıyla çalışıyoruz."

takibi, GDP/GMP uyumu ve kalite standartları açısından nasıl bir sistem yürütüyorsunuz?

Sürecin tamamı SAP entegrasyonu ile yönetilmektedir. Hammadde ve ambalaj malzemesinin girişinden başlayarak — Kalite Kontrol Departmanı'nın numune analizi, kabul/red onayı, stok girişi gibi — her adım kayıt altına alınır. Satış taleplerine dayalı üretim planlaması, iş emirleri, tartım otomasyonu, üretim süreçleri ve nihai kalite onayına kadar her aşama SAP üzerinden takip edilir. Bu entegrasyon sayesinde süreçler arası iletişim sürekli hâle gelir ve olası aksaklıklar minimize edilir.

Bitmiş ürünlerin sevkiyatı ise İLKO İlaç Takip Sistemi ile gerçekleştirilir. Her ürün karekodlarıyla izlenebilir durumdadır; onlarca kontrol parametresi ve algoritmasından oluşan bu yapı, doğru ürünün doğru miktarda ve doğru müşteriye ulaşmasını güvence altına almaktadır.

Sıcaklık kontrolü tarafında depolarda onlarca datalogger sürekli çalışır; sıcaklık ve nem değerlerindeki her sapma anında alarm üretir ve yetkilileri uyarır. Sıcaklığa duyarlı ürünler için 2-8°C soğuk oda kapasitesi planlanmış durumdadır ve bu altyapı dijital izleme sistemleriyle desteklenmektedir.

GDP uyumu açısından ise lojistik süreçlerimiz düzenli iç denetimlerle gözden geçirilir. Çalıştığımız taşıyıcı ve depo firmalarından da aynı standartlara uyum beklenir; bu da yaptığımız sözleşmelerin ve iş birliklerimizin temel koşuludur.

İŞ ORTAKLIĞI VE UÇTAN UCA KALİTE ODAKLI LOJİSTİK YÖNETİMİ

Depolama, dağıtım ve taşımacılık süreçlerinde nasıl bir lojistik yapılanma kullanıyorsunuz? Lojistik hizmet sağlayıcılarınızı seçerken hangi kriterleri ön planda tutuyorsunuz?

İLKO İlaç olarak lojistik süreçlerimizde hem yurt içi dağıtım hem de uluslararası sevkiyat için uzmanlaşmış iş ortaklarıyla çalışıyoruz. Sağlığa hizmet sunduğumuz için lojistik süreçle-



rini kalite sistemimizin uzantısı olarak konumlandırıyoruz. İnbound lojistikte ise önemli bir dönüşüm süreci yaşadık. Depo operasyonlarımızda dar koridor makineleri, akülü sipariş toplayıcılar, üç yönlü istifleyiciler, palet changerlar ve otomatik yükleme-indirme rampaları gibi ileri teknoloji ekipmanları kullanıyoruz. Bu sistemler işgücü ihtiyacını önemli ölçüde azaltırken hata payını da minimize ediyor; aynı zamanda süreç şeffaflığını artırarak olası bir problemin hangi aşamada ve nasıl meydana geldiğini kolaylıkla tespit edilebilir kılıyor.

Outbound lojistik partner seçimimizde GDP sertifikasyonu bizim için kritik önem taşıyor. Bunun yanı sıra operasyonel süreklilik kapasitesi, gerçek zamanlı dijital izlenebilirlik sunabilme yetkinliği ve sıcaklık kontrollü taşımacılıkta araç kalitesi bizim için belirleyici unsurlardır. Regülasyon uyumu açısından da regülasyon gereklilikleri ve uluslararası sevkiyatlarda ilgili ülke mevzuatına hâkim partnerleri tercih ediyoruz.

İLKO İlaç bugün 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Uluslararası ilaç lojistiğinde karşılaştığınız temel zorluklar neler? Farklı ülke regülasyonları, gümrük süreçleri ve kalite standartları operasyonlarınıza nasıl yansıyor?

İLKO olarak bugün CIS, Ortadoğu, Balkanlar, Uzakdoğu, Afrika ve Latin Amerika'yı kapsayan 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz; farklı global partnerlerle çalışıyoruz. Bu coğrafi genişlik hem büyük bir fırsat hem de ciddi bir operasyonel karmaşıklık anlamına geliyor.

En temel zorluk, her ülkenin farklı regülasyon yapısına sahip olmasıdır. Aynı ürün için farklı ülkelerde farklı ruhsatlandırma süreçleri, farklı ambalajlama ve etiketleme standartları, farklı GDP yorumlamaları geçerli olabiliyor. Bunu yönetmek için ilgili ülkelerin politika ve regülasyonlarını derinlemesine analiz eden, saha ziyaretleri gerçekleştiren alanında uzman kişilerden oluşan bir İhracat Direktörlüğü yapımız var.

Gümrük süreçleri de diğer kritik bir nokta. İlaç sektöründe gümrükte bekleyen bir kargo yalnızca bir gecikme değil, özellikle sıcaklığa duyarlı ürünlerde potansiyel bir ürün bütünlüğü riski anlamına gelebilir. Bu nedenle yerel prosedürlere gerçek anlamda hâkim iş ortakları ile çalışmamız zorunlu hale geliyor.

Avrupa pazarına açılım hedefimiz kapsamında Malta Otoritesi üzerinden DCP (Decentralized Procedure) yöntemiyile başvurumuzu yaptık; 2027 yılında Malta, Bulgaristan ve Letonya pazarlarında



yer almayı öngörüyoruz. Bu süreç, Avrupa regülasyon standartlarının getirdiği belgelendirme yükünü birebir deneyimlediğimiz bir alan oluyor.

YAPAY ZEKAYI İŞ SÜREÇLERİNE YAYACAK İLKO İlaç son yıllarda üretim, biyoteknoloji ve Ar-Ge alanlarında önemli yatırımlar gerçekleştirdi. Önümüzdeki dönemde lojistik ve tedarik zinciri tarafında hangi yatırımlar öne çıkacak? Dijitalleşme, otomasyon, depo teknolojileri ve sürdürülebilir lojistik alanlarında hedefleriniz nelerdir?

Dijitalleşme tarafında önceliğimiz uçtan uca görünürlük. Dijitalleşme alanında şirket içinde farklı departmanların katılımından oluşan bir komitemiz var ve bu komite şirketin tüm dijitalleşme ihtiyaçlarını 360 derece değerlendiriyor. IoT tabanlı sıcaklık izleme altyapımızı daha da genişletmek gündemimizde. Bununla beraber Yapay Zekâ kullanımının şirket içinde, iş süreçlerinin entegrasyonu ko-

nusunda katkısının artırılması da ana hedefimiz.

Sürdürülebilirlik ise diğer bir stratejik önceliğimiz. Sürdürülebilirlik özelinde çalışan şirket içinde farklı bir komitemiz var. Enerji verimliliği alanında ISO 50001 sertifikasını 2025 yılında aldık, karbon salınımını azaltmayı ve çevresel etkiyi minimize edecek depo sistemlerine yatırım yapmayı önümüzdeki dönemde hedefliyoruz. Nitekim İLKO İlaç Üretim Tesisleri daha önce T.C. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından "Türkiye'nin En Temiz Sanayi Tesisi" seçildi; bu anlayışı lojistik süreçlerimize de taşımak doğal bir devam adımı.

Biyoteknoloji ürünlerinin portföyümüzdeki ağırlığının artmasını hedeflediğimiz için, soğuk zincir altyapısının da bu ürün sınıflarının gerektirdiği hassasiyete uygun biçimde güçlenmesi kaçınılmaz olacak, ayrıca bu konuda da yoğun bir biçimde çalışıyoruz. İLKOPOL'ün onkoloji alanındaki üretimleriyle birlikte bu gereksinim daha da somutlaştı; lojistik yatırım kararlarımızı bu gerçekliği merkeze alarak şekillendiriyoruz.

KESİNTİLERE KARŞI TAMPON KAPASİTE STRATEJİSİ!

İlaç lojistiğinin bugün karşı karşıya olduğu sorunların hem makro hem de üretici perspektifinden değerlendirilmesi gerektiğini belirten İLKO İlaç Satın Alma Direktörü Erhan Tosun, sektördeki en büyük yapısal problemin maliyet-kalite dengesi olduğunu söyledi. Kaliteden taviz vermenin mümkün olmadığını vurgulayan Tosun, enerji, taşımacılık ve iş gücü maliyetlerinde yaşanan artışların sektör üzerinde ciddi baskı oluşturduğunu ifade etti. Özellikle bu yıl devam eden Ortadoğu krizinin petrole erişim konusunda zorluklar yarattığını belirten Tosun, bunun hem nakliye imkânlarına erişimi zorlaştırdığını hem de navlun ücretlerinde önemli artışlara neden olduğunu kaydetti. Söz konusu maliyet baskısının lojistik hizmet sağlayıcılarından ilaç üreticilerine kadar tüm zincire yansımalarını ifade eden Tosun, üreticilerin bu artışları sınırlı fiyat esnekliğiyle karşılamak durumunda kaldığını söyledi.

Tedarik zinciri kesintilerinin sektör için yeni bir durum olmadığını belirten Tosun, bu tür aksaklıkların her zaman olası bir senaryo olarak değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekti. İLKO İlaç olarak bu anlayışla hareket ettiklerini belirten Tosun, şirket bünyesinde beş yıllık kapasite planlaması yaptıklarını ve

yatırım kararlarını maksimum yüzde 80 doluluk oranını aşmadan hayata geçirdiklerini ifade etti. Bu yaklaşımın hem üretim hem de depolama tarafında tampon kapasite oluşturduğunu kaydeden Tosun, ani talep artışları ve tedarik sorunlarına karşı daha esnek hareket edebildiklerini dile getirdi. Regülasyon baskısının da her geçen gün arttığını belirten Tosun, bu durumun doğru yönetildiğinde sektör paydaşlarının gelişimine katkı sunduğunu, yanlış yönetildiğinde ise operasyonel yük oluşturduğunu söyledi. Sektörün geleceği açısından en kritik unsurun nitelikli insan kaynağı olduğunun altını çizen Tosun, teknolojinin hızla gelişmesine rağmen soğuk zincir süreçlerini bilen, GDP gerekliliklerine hâkim ve kriz yönetimi konusunda yetkin çalışanların hâlâ sektörün en kırlan noktalarından biri olduğunu ifade etti. Veri standardizasyonunun da sektörün öncelikli gündem maddeleri arasında yer alması gerektiğini belirten Tosun, farklı sistemlerin birbiriyle entegre çalışmamasının gereksiz maliyetler yarattığını söyledi. Tosun, sektör genelinde veri standartlarının geliştirilmesinin entegrasyon maliyetlerini azaltacağını ve operasyonel verimliliği artıracığını sözlerine ekledi.

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!



Kadir Hançer

SAĞLIK LOJİSTİĞİ

hasta güvenliğinin görünmeyen omurgası

Sağlık lojistiğinin hasta güvenliğiyle doğrudan bağlantılı olduğunu vurgulayan Acibadem Sağlık Grubu Lojistik Müdürü Kadir Hançer, ilaç ve tıbbi malzemelerin "doğru ürün, doğru zaman ve doğru koşulda" ulaştırılmasının klinik süreçlerin ayrılmaz bir parçası olduğunu belirtti. Hançer'e göre sağlık lojistiğinde asıl başarı, kriz anlarında değil, kriz yaşanmadan önce sistemi dayanıklı hale getirebilmekte yatıyor.

Sağlık lojistiğinin çoğu zaman görünmeyen bir alan olarak algılandığını belirten Acibadem Sağlık Grubu Lojistik Müdürü Kadir Hançer, bunun aslında hastane operasyonlarının arkasındaki en kritik güven zincirlerinden biri olduğunu vurguladı. Hançer'e göre bir ürünün doğru zamanda doğru klinik noktada bulunması, sağlık çalışanlarının işini kolaylaştırırken hastanın tedavi sürecini de doğrudan güvence altına alıyor. Sağlık lojistiği profesyonellerinin yalnızca satın alma, depo veya dağıtım süreçlerini yöneten yapılar olmadığını ifade eden Hançer, "Klinik ekiplerle tedarikçiler arasında köprü kuran, riskleri önceden gören, veriyle karar almayı güçlendiren ve hasta güvenliği için operasyonel sürekliliği sağlayan bir disiplini temsil ediyoruz" dedi. Başarının teknoloji, doğru süreç, yetkin ekip ve güçlü tedarikçi ağıyla

mümkün olduğunu belirten Hançer, sağlık lojistiğinde asıl değer kriz anlarında değil, kriz yaşanmadan önce sistemi dayanıklı hale getirebilmekte ortaya çıktığını ifade etti. Hançer ayrıca, "Lojistik görünmeyen ama hissedilen bir disiplindir. Bir enjektör zamanında ulaştığında, bir ameliyat eksiksiz gerçekleştiğinde işimizi doğru yaptığımızı anlarız" dedi.

Sağlık hizmetlerinde lojistik süreçler çoğu zaman görünmeyen ancak operasyonların kesintisiz devam etmesini sağlayan kritik bir yapı olarak değerlendiriliyor. Sizce sağlık lojistiğini diğer sektörlerden ayıran temel özellikler nelerdir?

Sağlık lojistiğini diğer sektörlerden ayıran en temel unsur, lojistik performansın doğrudan hasta güvenliği ve tedavi sürekliliğiyle ilişkili olmasıdır. Perakende ya da sanayi lojistiğinde

“Sağlıkta talep her zaman öngörülebilir değildir. Acil vakalar, salgınlar, afetler, mevsimsel hastalık dalgaları veya klinik protokol değişiklikleri bir ürün grubuna olan ihtiyacı çok kısa sürede artırabilir. Bu nedenle sağlık lojistiği sadece stok yönetimi değil risk yönetimi, klinik önceliklendirme, tedarikçi sürekliliği, veri analitiği ve kriz anında hızlı karar alma kabiliyetidir.”

gecikme çoğu zaman maliyet, müşteri memnuniyeti veya üretim kaybı anlamına gelirken, sağlıkta aynı gecikme bir ameliyatın ertelenmesine, yoğun bakım sürecinin aksamasına ya da kritik bir tedavinin zamanında uygulanamamasına neden olabilir. Bu nedenle sağlık lojistiğinde “doğru ürün, doğru miktar, doğru koşul, doğru zaman, doğru lokasyon” prensibi yalnızca operasyonel bir hedef değil, klinik kalitenin ayrılmaz parçasıdır.

İkinci önemli fark regülasyon ve izlenebilirlik boyutudur. İlaçlar, aşular, kan ürünleri, implantlar, steril tıbbi sarflar ve yüksek teknoloji medikal cihazlar farklı saklama, taşıma, ruhsat, lot/seri numarası, son kullanma tarihi ve geri çağırma süreçlerine tabidir. Sağlık lojistiğinde her ürünün yaşam döngüsü tedarikçiden depoya, depodan kliniğe, klinikten hastaya kadar uçtan uca izlenebilmelidir.

Üçüncü ayrışma noktası talebin doğasıdır. Sağlıkta talep her zaman öngörülebilir değildir. Acil vakalar, salgınlar, afetler, mevsimsel hastalık dalgaları veya klinik protokol değişiklikleri bir ürün grubuna olan ihtiyacı çok kısa sürede artırabilir. Bu nedenle sağlık lojistiği sadece stok yönetimi değil risk yönetimi, klinik önceliklendirme, tedarikçi sürekliliği, veri analitiği ve kriz anında hızlı karar alma kabiliyetidir.

OPERASYONEL DAYANIKLILIĞIN EMNİYET KATMANI: BUFFER STOCK

Son yıllarda sağlık kuruluşlarında “buffer stock” yaklaşımı daha fazla önem kazandı. Kritik ilaçlar, tıbbi sarf malzemeleri ve medikal ekipmanlarda güvenli stok seviyelerinin oluşturulması neden önemli? Sağlık kurumları bu dengeyi nasıl kurmalı?

Buffer stock yaklaşımını sağlık kurumları açısından “gereksiz stok tutmak” olarak değil, hizmet sürekliliğini güvence altına alan kontrollü bir emniyet katmanı olarak görmek gerekir. Özellikle kritik ilaçlar, ameliyathane sarfları, yoğun bakım malzemeleri, steril ürünler, tek tedarikçili kalemler, ithalat bağımlılığı yüksek ürünler ve alternatif muadili

sınırlı ekipmanlar için güvenli stok seviyesi oluşturmak operasyonel dayanıklılığın temel şartıdır.

Bu denge iki uçtan birine savrulmadan kurulmalıdır. Çok düşük stok hasta hizmetinde kesinti riski doğurur aşırı stok ise miat kaybı, sermaye bağlama, depolama kapasitesi baskısı ve fire maliyeti oluşturur. Bu nedenle kritik ürünlerde ABC analizleri, tüketim hızı, tedarik süresi, miat yapısı, klinik kritiklik, ikame edilebilirlik, tedarikçi riski ve küresel bulunabilirlik gibi parametreler birlikte değerlendirilmelidir.

Sağlıklı model, her ürün grubuna aynı stok politikasını uygulamak yerine segment bazlı stok yönetimidir. Hayati öneme sahip ve temini uzun süren ürünlerde daha yüksek güvenli stok seviyeleri hızlı temin edilebilen, muadili bulunan ve talebi istikrarlı kalemlerde daha çevik yenileme modeli uygulanabilir. Burada amaç, hem stok bulunurluğunu hem de finansal verimliliği aynı anda optimize etmektir.

Pandemi, doğal afetler ve küresel tedarik zinciri kırılmaları sağlık sektöründe önemli dersler ortaya koydu. Bugün sağlık lojistiğinin karşı karşıya olduğu en önemli riskler ve zorluklar sizce nelerdir?

Bugün sağlık lojistiğinin en önemli riski, tedarik zincirlerinin birbirine çok bağımlı ve aynı zamanda kırılğan hale gelmiş olmasıdır. Hammadde, üretim, uluslararası taşıma, gümrük, regülasyon, döviz dalgaları ve jeopolitik gelişmeler aynı anda ürün bulunurluğunu etkileyebiliyor. Sağlık kurumları açısından bu durum yalnızca satın alma maliyetini değil, klinik operasyonların sürdürülebilirliğini de etkileyen stratejik bir başlık haline geldi.

Öne çıkan zorlukları birkaç başlıkta değerlendirebiliriz kritik ürünlerde global arz daralmaları, tek kaynağa bağımlılık, soğuk zincir sürekliliği, ani talep artışlarını doğru tahmin edebilme, afet dönemlerinde dağıtım önceliklendirmesi, tedarikçi kalite sürekliliği ve ürün geri çağırma süreçlerinde hızlı aksiyon alabilme. Bunlara ek olarak nitelikli iş gücü, depolama

Sağlık Lojistiği

Görünmeyen ama operasyonların sürekliliğini sağlayan kritik güç



kapasitesi, dijital entegrasyon ve siber güvenlik gibi konular da lojistik gündeminin ayrılmaz parçası haline geldi.

Pandemi ve afetler bize şunu gösterdi, sağlık lojistiği artık sadece maliyet merkezi olarak yönetilemez. Kurumsal risk yönetiminin, klinik mükemmeliyetin ve hasta güvenliğinin stratejik bileşeni olarak ele alınmalıdır. Bu nedenle güçlü tedarikçi portföyü, alternatif ürün planları, senaryo bazlı stok politikaları, kriz komiteleri ve gerçek zamanlı veri görünürlüğü önümüzdeki dönemde daha da kritik olacaktır.

Dijitalleşme, yapay zekâ ve veri analitiği tedarik zinciri yönetiminde yeni fırsatlar yaratıyor. Bu teknolojilerin sağlık lojistiğinin geleceğini nasıl şekillendireceğini düşünüyorsunuz?

Dijitalleşme sağlık lojistiğinde görünürlüğü, hız ve doğruluğu artıran en önemli kaldıraçlardan biri. Sağlıkta lojistik süreçlerin büyük bölümü çok sayıda ürün, lokasyon, klinik birim, tedarikçi, miat ve parti bilgisi arasında yönetiliyor. Bu karmaşıklığı manuel yöntemlerle sürdürülebilir biçimde yönetmek giderek zorlaşıyor. Bu nedenle veri analitiği, yapay zekâ destekli tahminleme, otomasyon ve uçtan uca izlenebilirlik önümüzdeki dönemin ana gündemi olacak.

Yapay zekâ destekli talep tahmini geçmiş tüketim, mevsimsellik, klinik kapasite,

ameliyat planları, hasta yoğunluğu ve tedarik süreleri gibi değişkenleri birlikte analiz ederek daha doğru stok kararları alınmasını sağlayabilir. Veri analitiği sayesinde hangi ürünlerde miat riski oluştuğu, hangi kalemlerde tüketim sapması yaşandığı, hangi tedarikçide termin performansının düştüğü ya da hangi lokasyonda stok dengesizliği bulunduğu daha erken görülebilir.

Geleceğin sağlık lojistiğinde temel hedef "reaktif" modelden "öngörücü" modele geçmek olacaktır. Yani sorun oluşuktan sonra müdahale eden değil, risk oluşmadan önce alarm üreten sistemler. Barkod, karekod, RFID, sıcaklık takip sensörleri, depo otomasyonu ve ERP/HBYS entegrasyonları bu yapının temel bileşenleri. Ancak teknolojinin başarısı yalnızca yazılımla değil standart veri, doğru süreç tasarımı, kullanıcı disiplini ve klinik ekiplerle güçlü iş birliği ile mümkün olur.

ACIBADEM'DE ÇOK LOKASYONLU LOJİSTİK YÖNETİMİ

Acıbadem Healthcare Group, geniş hastane ağıyla büyük bir sağlık ekosistemini yönetiyor. Bu ölçekte bir yapıda ilaç, tıbbi sarf malzemeleri ve medikal ekipmanların tedarik ve dağıtım süreçlerini nasıl yönetiyorsunuz?

Acıbadem gibi geniş ve çok lokasyonlu bir sağlık ekosisteminde lojistik yönetiminin temelinde standart süreçler, merkezi koordinasyon, yerel ihtiyaçlara duyarlılık ve güçlü veri görünürlüğü yer alıyor. Acıbadem'in 30 hastane, 18 klinik ve 5 ülkede faaliyet gösteren büyük bir sağlık ağı mevcuttur. Bu ölçekte tedarik ve dağıtım yönetimi, yalnızca ürün sevkiyatından ibaret değil klinik ihtiyaçların doğru anlaşılması, tedarikçi performansının yönetilmesi, kalite standartlarının korunması ve hasta hizmetinin kesintisiz devam etmesi anlamına geliyor.

İlaç, tıbbi sarf ve medikal ekipman yönetiminde önceliğimiz ürün bulunurluğunu güvence altına alırken, stok verimliliğini ve süreç standardizasyonunu korumaktır. Bunun için ürün grupları klinik kritiklik, tüketim hızı, miat yapısı, tedarik süresi, alternatif ürün durumu ve regülasyon gereklilikleri açısından sınıflandırılır. Kritik kalemlerde daha sıkı takip, güvenli stok seviyesi ve alternatif tedarik planları uygulanır.

Dağıtım tarafında hastanelerin tüketim dinamikleri, ameliyathane ve yoğun bakım gibi yüksek hassasiyetli birimlerin ihtiyaçları, acil talepler ve planlı tüketimler birlikte değerlendirilir. Merkezi planlama ile lokasyon bazlı operasyonel çevikliğin

dengelemesi gerekir. Bizim bakış açımızda başarılı lojistik, klinik ekiplerin ürünü aramak zorunda kalmadığı, hastanın tedavi sürecinin lojistik nedenle aksamadığı ve tüm sürecin izlenebilir şekilde yönetildiği yapıdır.

Acıbadem olarak sıcaklık hassasiyeti bulunan ürünlerin, ilaçların ve kritik malzemelerin yönetiminde nasıl bir sistem uyguluyorsunuz?

Sıcaklık hassasiyeti bulunan ürünlerde temel prensibimiz, ürünün tedarik zinciri boyunca maruz kaldığı koşulların kontrol altında ve kayıt altına alınabilir olmasıdır. İlaçlar, aşılarda, biyolojik ürünler, bazı laboratuvar malzemeleri ve özel sarflar için saklama aralıkları ürün güvenliği açısından kritik önem taşır. Bu nedenle soğuk zincir yönetimi sadece depoda buzdolabı bulundurmamak değil kabul, depolama, iç transfer, sevkiyat, teslim alma, alarm yönetimi ve sapma prosedürlerini kapsayan bütünsel bir sistemdir.

Bu süreçlerde sıcaklık kontrollü alanların düzenli izlenmesi, kalibrasyonu yapılmış ölçüm cihazları, kayıt mekanizmaları, yetkilendirilmiş personel, ürün bazlı saklama talimatları ve sapma durumunda uygulanacak aksiyon planları kritik rol oynar. Ürün kabulünde ambalaj bütünlüğü, sevk koşulları, irsaliye fatura uyumu, lot-seri bilgisi, miat ve sıcaklık kayıtları değerlendirilir. Uygun olmayan ürünlerde karantina ve kalite değerlendirme süreçleri devreye alınır.

Kritik malzemelerde ise yalnızca fiziksel saklama koşulları değil, erişilebilirlik ve doğru lokasyonda bulunurluk da hasta güvenliği açısından önemlidir. Ameliyathane, yoğun bakım, acil servis ve girişimsel alanlar gibi birimlerde malzeme bulunurluğu düzenli takip edilir. Bu yaklaşım, hem klinik ekiplerin güvenle çalışmasını hem de hastaya sunulan hizmetin kesintisiz devam etmesini sağlar.

STRATEJİSİNİ DÖRT ANA BAŞLIK ÜZERİNE KURUYOR

Acıbadem'in lojistik ve tedarik zinciri ajandasında hangi başlıklar öne çıkıyor? Dijitalleşme, operasyonel verimlilik, sürdürülebilirlik ve tedarik zinciri dayanıklılığı alanlarında yürüttüğünüz çalışmalar ve gelecek hedefleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemde sağlık lojistiği ajandasında dört ana başlığın öne çıktığını düşünüyorum dijital görünürlük, operasyonel verimlilik, sürdürülebilirlik ve dayanıklılık. Acıbadem ölçeğinde bu başlıklar birbirinden ayrı değil, birbirini tamamlayan stratejik alanlar olarak ele alınmalı.

Dijitalleşmede hedefimiz, tedarik zinciri

Hasta güvenliği

Soğuk zincir ve kritik ürün yönetimi



Stok yönetimi

Buffer stock neden önemli?

Güvenli stok, gereksiz yük değil; hizmet sürekliliğini koruyan kontrollü emniyet katmanıdır.



rinin uçtan uca daha görünür, ölçülebilir ve öngörülebilir hale gelmesi. Stok seviyeleri, tüketim trendleri, tedarikçi termin performansı, miat riski, soğuk zincir verileri ve kritik ürün bulunurluğu gibi göstergelerin daha etkin izlenmesi karar alma kalitesini doğrudan artırıyor. Yapay zekâ ve veri analitiği de bu noktada tahminleme, anomali tespiti ve erken uyarı mekanizmaları açısından önemli fırsatlar sunuyor.

Operasyonel verimlilikte doğru stok, doğru yerleşim, doğru sipariş frekansı ve süreç standardizasyonu öne çıkıyor. Sürdürülebilirlik tarafında ise fire ve miat kayıplarını azaltmak, gereksiz sevkiyatları önlemek, ambalaj ve enerji kullanımında daha bilinçli modeller geliştirmek, çevresel etkinin azaltılması açısından önemli. Tedarik zinciri dayanıklılığında ise alternatif tedarikçi yapıları, kritik ürün senaryoları, yerli yerel tedarik kapasitesinin değerlendirilmesi ve kriz dönemlerinde hızlı karar alabilecek yönetim mekanizmaları öncelikli başlıklarımız arasında.

Gelecek hedefini şöyle özetleyebilirim, sağlık lojistiğini daha öngörücü, daha entegre, daha sürdürülebilir ve hasta güvenliği odağı daha güçlü bir yapıya taşımak.

F İstanbul

ufi
Approved
International
Event

Türkiye'nin lider gıda endüstrisi fuarı



Gıda ve İçecek

Kuru, Sert Kabuklu Meyveler
ve Atıştırmalık

FMCG ve Perakende

Gıda ve İçecek Üretim Teknolojileri Ambalaj ve Katkı Maddeleri

Bisküvi, Çikolata, Şekerleme

26 | **AĞUSTOS**
29 | 2026

İSTANBUL FUAR MERKEZİ



federal | sofuar

f-istanbul.com

august@f-istanbul.com

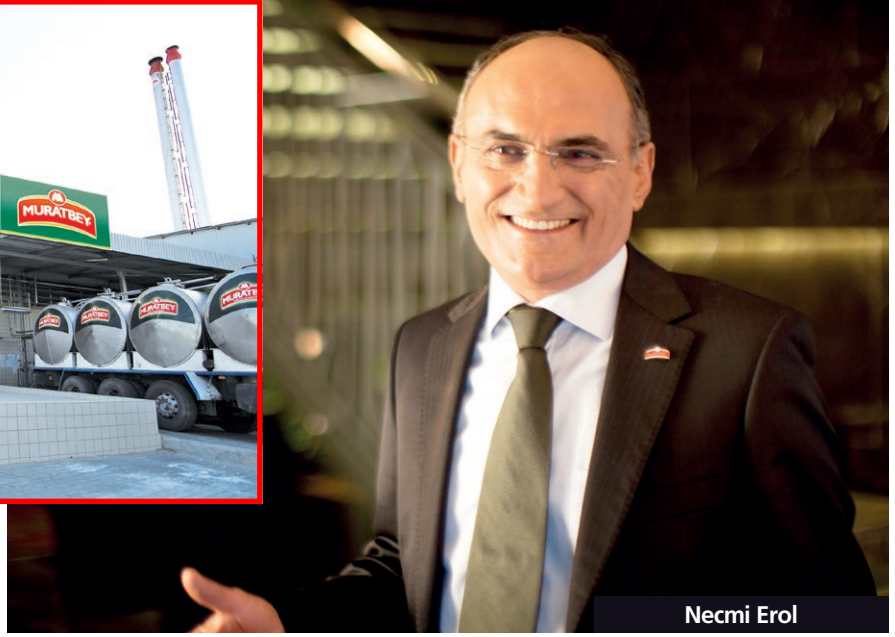
0538 972 61 20

0212 706 10 89

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



soğuk zincir lojistiğinde oluşturduğu iş hacmiyle **SEKTÖRE DEĞER KATIYOR**



Necmi Erol

Günlük süt işleme kapasiteniz, yıllık ürün hareketiniz, ihracat yaptığınız ülke sayısı ve dağıtım ağına ilişkin güncel verileri paylaşabilir misiniz?

35 bin metrekare kapalı alana sahip üretim tesisimiz, yaklaşık 400 çalışanımız ve günlük 700 ton süt işleme kapasitemizle Türkiye genelinde 50 bini aşkın satış noktasına, dünya çapında ise 5 kıtaya ulaşıyoruz. 2008 yılında yurt dışına açılan Muratbey, bugün 60'a yakın ülkede tescilli olup 300'ün üzerinde ürün çeşidiyle birçok pazara ihracat yapmaktadır. T.C. Ticaret Bakanlığı TURQUALITY® programı üyesi olan Muratbey, global rekabet gücünü artırma hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdürmektedir. Ağırlıklı olarak Avrupa ve Orta Doğu'ya ihracat yapmakta; Almanya, Fransa, Hollanda, İsveç, Suudi Arabistan, Kuveyt, BAE, Irak, İngiltere, ABD, Kore ve Türk Cumhuriyetleri gibi birçok pazarda faaliyet göstermektedir. 2021'de Çin'e ihracat izni alan ilk Türk süt ve süt ürünleri firmalarından biri olarak Uzak Doğu'daki varlığımızı genişletiyor, Kore ve Japonya ile bu pazardaki büyümemizi sürdürüyoruz. Son üç yılda ihracatın üretim içindeki payı ortalama %16 seviyesindedir, önümüzdeki dönem bu oranı %20'ye çıkarmayı hedefliyoruz.

Günlük 700 ton süt işleme kapasitesiyle faaliyet gösteren Muratbey, Türkiye genelinde 50 bini aşkın satış noktasına ve 5 kıtadaki pazarlara ulaşan sevkiyat ağıyla lojistik sektörünün önemli iş ortaklarından biri konumunda. Muratbey Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Necmi Erol, lojistiği yalnızca bir taşıma faaliyeti olarak değil, ürün kalitesini ve ihracat başarısını doğrudan etkileyen stratejik bir unsur olarak gördüklerini belirterek, soğuk zincir odaklı operasyonlarla küresel büyümelerini desteklediklerini ifade etti.

ÇİFTLİKTEN SOFRAYA KESİNTİSİZ SOĞUK ZİNCİR

Süt ve süt ürünlerinde ürün kalitesinin korunmasında soğuk zincir kritik önem taşıyor. Çiftlikten üretime, depolamadan nihai teslimata kadar uzanan süreçte sıcaklık kontrolü ve ürün güvenliğini nasıl sağlıyorsunuz?

Süt ve süt ürünleri alanında faaliyet gösterdiğimiz için ürünlerimizin yüksek hassasiyetle sofralara ulaşması gerekiyor. Üretimden tüketime tüm süreçlerde lojistik kritik rol oynuyor. Bu kategoride en önemli konu soğuk zincirin kırılmaması;

üretim tesisinden depolamaya, taşımadan satış noktalarındaki dolaplara kadar tüm aşamalarda +2/+4 derece sıcaklığın korunması gerekiyor. Koku ve ışık gibi faktörler de ürün güvenliği açısından dikkatle yönetiliyor. İşimizin en kritik unsurlarından biri ise hammaddemiz olan sütün lojistiği. Entegre sistemimizle süt, toplama aşamasından itibaren soğuk zincir korunarak tesislerimize ulaştırılıyor ve tüm süreç kalite, gıda güvenliği ve verimlilik üzere kuruluyor. Sütlerimizi denetlenen çiftlik ve kooperatiflerden temin ediyor, özel soğutuculu tankerlerle hızlı şekilde fabrikamıza taşıyoruz. Sahada yapılan ön



testlerin ardından Uşak'taki tesisimizde pH, protein, yağ, laktöz ve yoğunluk gibi değerler analiz edilerek yalnızca uygun sütler üretime kabul ediliyor. Tedarikçi çiftliklerimizi düzenli olarak puanlıyor, gerekliyse iyileştirme süreçlerini birlikte yürütüyoruz. Bu yaklaşım sayesinde en yüksek kalite standartlarında üretim gerçekleştiriyoruz.

İhracat operasyonlarınızda lojistik süreçleri nasıl yönetiyorsunuz? Özellikle farklı coğrafyalara yapılan sevkiyatlarda karşılaştığınız zorluklar ve geliştirdiğiniz çözümler hakkında bilgi verebilir misiniz?

İhracat operasyonlarımızda lojistik süreçleri; planlama, depolama, taşıma ve teslimat aşamalarının tamamını entegre bir yaklaşımla yönetiyoruz. Farklı coğrafyalara gerçekleştirdiğimiz sevkiyatlarda gümrük prosedürleri, değişken taşıma süreleri, bölgesel gelişmeler ve uluslararası mevzuat farklılıkları gibi çeşitli zorluklarla karşılaşabiliyoruz. Bu süreçleri etkin bir şekilde yönetebilmek adına güvenilir lojistik iş ortaklarıyla çalışıyor, sevkiyatlarımızı dijital takip sistemleriyle anlık olarak izliyor ve ülke bazlı operasyon planları oluşturuyoruz. Ayrıca müşterilerimizden, lojistik hizmet aldığımız firmalardan, armatörlerden ve uluslararası ticareti etkileyebilecek güncel gelişmeleri takip ettiğimiz haber kaynaklarından elde ettiğimiz bilgiler doğrultusunda risk analizlerimizi sürekli güncelliyoruz. Örneğin, son dönemde Hürmüz Boğazı'nda yaşanan gelişmeler nedeniyle bazı armatörlerin bölgeye seferlerini durdurma ihtimalini öngörerek, alternatif kara yolu teslimat planlarımızı önceden hazırladık ve ihtiyaç halinde hızla devreye alıyoruz. Türkiye'nin tamamen

yerli sermayeli milli peynir markası olarak ihracatlarımızla ülke ekonomisine döviz katkısı sağlarken, lojistik sektörüne oluşturduğumuz iş hacmiyle de değer yaratıyoruz. Bu kapsamda 12. Atlas Lojistik Ödülleri'nde "Lojistiğe Katkı Ödülü"ne layık görüldük. Bu ödülü, üretimden dağıtımına uzanan süreçte kalite, verimlilik ve sürdürülebilirliği esas alan yaklaşımımızın bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz.

PROFESYONEL İŞ ORTAKLARIYLA GÜÇLÜ DAĞITIM AĞI

Depolama, yurt içi dağıtım ve uluslararası taşımacılık süreçlerinde nasıl bir lojistik modeli uyguluyorsunuz? Hangi alanlarda dış kaynak kullanıyorsunuz ve çalıştığınız lojistik iş ortaklarını seçerken hangi kriterleri ön planda tutuyorsunuz?

Özenle ürettiğimiz peynirlerin seviyat sürecinde de titiz ve stratejik bir yaklaşım benimsiyoruz. Kaliteden ödün vermeden ürünlerimizi en hızlı şekilde ulaştırmak için kurumsal ve profesyonel lojistik tedarikçilerle çalışıyoruz.

İstanbul merkezimiz ve Uşak üretim tesisimizden; merkezi deposu bulunan firmalara, ulusal zincirlere ve yurt dışına sevkiyatlarımızı anlaşmalı lojistik firmalarımızla gerçekleştiriyoruz. Marmara Bölgesi'nde merkezi deposu olmayan küçük ölçekli işletmelere ise İstanbul'dan özel soğutuculu araçlarımızla dağıtım yapıyoruz. Türkiye'nin diğer bölgelerinde ise ürünlerimizi bölge bayilerinin ana depolarına ulaştırıyoruz. Bayilerimizle çalışırken araç ve depo kapasitesi, ekipman kalitesi ve soğuk zincir uygunluğu gibi kriterleri esas alıyoruz; bu standartları karşılayan özel soğutuculu araçlara sahip iş ortaklarımızla bölge içi dağıtımları gerçekleştiriyoruz.

Muratbey olarak tedarik zinciri görünürliğini artırmak, ürün izlenebilirliğini sağlamak ve operasyonel verimliliği yükseltmek için hangi teknolojilerden yararlanıyorsunuz?

Sürdürülebilirlik alanında hangi adımları atıyorsunuz?

Ürünlerimizde izlenebilirliği tamamen sağlıyor, ihtiyaca odaklı ve özgün çözümler geliştiriyoruz. ERP entegrasyonuna sahip yazılımlarımız sayesinde üretim verimliliğimizi artırırken, yurt içi ve yurt dışı müşteri memnuniyetini de sürekli yüksek seviyede tutuyoruz. Üretim alanında mikrobiyolojik riskleri azaltmak için plastik palet kullanıyor, tüm süreçleri otomasyon sistemleriyle yönetiyoruz. Akıllı depo sistemimiz ve Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz depo yönetim yazılımlarıyla minimum stok seviyelerini koruyor, siparişe özel üretimleri entegre bir yapı içinde eksiksiz şekilde gerçekleştiriyoruz. Robotik sistemlerle süreçler anlık olarak takip edilebilirken, enerji tüketimi ve operasyonel performans sürekli analiz edilerek verimlilik artırılıyor. Sevkiyat aşamasında ise siparişe uygun şekilde en düşük maliyetli ve en verimli güzergâhlar belirlenerek operasyon tamamlanıyor.

OTOMASYON YATIRIMLARI SÜRÜYOR

Önümüzdeki dönemde Muratbey'in tedarik zinciri ve lojistik ajandasında hangi yatırımlar öne çıkıyor? Özellikle ihracat operasyonları, soğuk zincir altyapısı ve sürdürülebilir lojistik uygulamalarına yönelik hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

Dijitalleşme çalışmalarımıza tüm süreçlerimizde uzun süredir devam ediyoruz. Uşak Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan iki Ar-Ge merkezimizde, Türk mühendislerimiz ürün ve üretim sistemleri üzerine sürekli çalışmalar yürütüyor. Dijitalleşme hedeflerimiz doğrultusunda düzenli olarak otomasyon yatırımları gerçekleştiriyoruz. Yeni depo ve tesis yatırımlarımıza ise şirketimizin stratejik hedefleri ve büyüme trendleri doğrultusunda karar veriyoruz. Büyüme sürecinde kalite ve standartlarımızı korurken, verimliliğimizi artırmak amacıyla otomasyon ve dijitalleşme yatırımlarını önceliklendiriyoruz. Bu kapsamda depo ve üretim altyapımızı sürekli olarak güçlendiriyoruz.

LOJİSTİKTE HIZ VE GÜVENLİK ÖN PLANDA

Muratbey Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Necmi Erol, soğuk zincir lojistiğinde çalıştıkları firmaları seçerken en önemli kriterlerinin ürünlerin zamanında, belirlenen şartlara uygun ve soğuk zincir bozulmadan teslim edilmesi olduğunu belirtti. Ürün kalitesi kadar ambalaj bütünlüğünün korunmasının da kritik öneme sahip olduğunu vurgulayan Erol, maliyet unsurunun ikinci planda kaldığını, önceliklerinin ürünlerin tüketiciye güvenli ve hasarsız şekilde ulaştırılması olduğunu ifade etti. Soğuk

zincirin kesintisiz sürdürüldüğü, sıcaklık kontrolü ve operasyonel süreçlerin etkin şekilde yönetildiği lojistik altyapıların tercih sebebi olduğunu kaydeden Erol, Türkiye'de bu alanda güçlü kurumsal yapıya sahip yerli lojistik firmalarının bulunmasının önemli bir avantaj sağladığını söyledi. Erol, güçlü teknolojik altyapı ve etkin iletişim sayesinde operasyonların büyük ölçüde sorunsuz ilerlediğini, zaman zaman yaşanan aksaklıkların ise hızlı koordinasyonla çözüme kavuşturulduğunu dile getirdi.

PizzaLazza ve Saloon Burger büyümeyi MERKEZİ LOJİSTİK GÜCÜYLE YÖNETİYOR



Murat Aytar

PizzaLazza ve Saloon Burger farklı konseptlerde faaliyet gösteren iki güçlü marka. Bu iki markanın tedarik zinciri ve lojistik operasyonlarını ortak bir yapı altında yönetmenin sağladığı avantajlar nelerdir? Operasyonlarınızın ölçeği hakkında hangi verileri paylaşabilirsiniz?

PizzaLazza ve Saloon Burger farklı kategorilerde faaliyet gösterse de operasyonel tarafta önemli bir sinerji yaratıyoruz. Tedarik zinciri, satın alma, lojistik ve operasyon yönetimini ortak bir yapı altında kurgulamamız hem maliyet verimliliği hem de operasyonel hız açısından önemli avantajlar sağlıyor. İki markanın oluşturduğu toplam satın alma hacmi sayesinde tedarikçilerle daha güçlü iş birlikleri geliştirebiliyor, ürün tedariklerinde sürekliliği daha etkin şekilde sağlayabiliyoruz.

Bunun yanında merkezi operasyon modelimiz sayesinde farklı şehirlerde faaliyet gösteren restoranlarımızda aynı işleyiş ve kalite standardını koruyabiliyoruz. Tedarik, lojistik ve operasyon süreçlerini merkezden yönetirken marka kimliklerini ve ürün geliştirme süreçlerini ayrı ele alıyoruz. Bu yaklaşım hem ölçek ekonomisinden faydalanmamızı hem de her iki markanın kendi karakterini koruyarak büyümesini mümkün kılıyor. Bugün yüzlerce noktaya ulaşan operasyon

PizzaLazza ve Saloon Burger Genel Müdürü Murat Aytar, iki markanın ortak tedarik zinciri ve lojistik yapısıyla ölçek ekonomisi yarattıklarını belirterek, gıda güvenliği, soğuk zincir yönetimi, dijital stok takibi ve sürdürülebilirlik odaklı uygulamalarla büyüyen restoran ağlarını etkin şekilde yönettiklerini söyledi.

ağımızı bu merkezi yapı sayesinde etkin ve kontrollü biçimde yönetiyoruz.

Farklı ürün gruplarına sahip iki markada, tüm restoranlarda aynı kalite ve hizmet standardını korumak önemli bir operasyonel başarı gerektiriyor. Bu standardizasyonu sağlamak adına nasıl bir tedarik ve dağıtım modeli uyguluyorsunuz?

Kalite standardını korumanın temelinde merkezi tedarik ve standart operasyon modeli yer alıyor. Kullandığımız ham maddelerin oldukça büyük bir bölümünü belirlenmiş kalite kriterleri doğrultusunda onaylı tedarikçilerden temin ediyoruz. Böylece hangi şehirde olursa olsun bir restoranımızda sunulan ürünün aynı kalite seviyesinde olmasını sağlayabiliyoruz.

Tedarik süreçlerinin yanı sıra eğitim tarafını da standardizasyonun önemli bir parçası olarak görüyoruz. Restoran açılışlarından günlük operasyonlara kadar tüm süreçler belirli prosedürler çerçevesinde yürütülüyor. Düzenli denetimler, performans takip sistemleri ve operasyon ekiplerimizin saha ziyaretleriyle bu yapıyı sürekli destekliyoruz. Amacımız misafirlerimizin her restoranda aynı kalite ve hizmet deneyimiyle karşılaşması.

ZİNCİRİN HER HALKASINDA GÜVENCE MEKANİZMASI İŞLİYOR

Pizza, burger, et ürünleri, süt ürünleri ve diğer sıcaklık hassasiyeti bulunan gıda bileşenlerinin yönetiminde soğuk zincirin önemi büyük. Ürünlerin tedarikçiden restoranlara kadar olan yolculuğunda kalite ve sıcaklık kontrolünü nasıl sağlıyorsunuz?

Gıda güvenliği ve ürün kalitesi bizim için operasyonun en kritik başlıklarından biri. Özellikle et, süt ürünleri ve sıcaklık hassasiyeti bulunan ham maddelerde soğuk zincirin kesintisiz şekilde korunmasına büyük önem veriyoruz.

Bu kapsamda ürünlerin tedarikçiden çıkış anından restoranlara ulaşmaya kadar uygun sıcaklık koşullarında taşınmasını sağlayan lojistik iş ortaklarıyla çalışıyoruz. Depolama ve sevkiyat süreçlerinde belirlenen sıcaklık değerleri düzenli olarak takip edilip, kayıt altına alınıp kalite ve operasyon ekiplerimiz tarafından kontrol ediliyor. Ayrıca ürün kabul süreçlerinde restoranlarımızda gerçekleştirilen kalite kontrol-





leriyle zincirin her halkasında güvence mekanizmaları işletiliyor. Böylece misafirlerimize güvenilir ve yüksek kaliteli ürünler sunabiliyoruz.

Hızla büyüyen restoran ağlarında doğru ürünün doğru zamanda doğru noktada bulunabilir olması kritik önem taşıyor. Talep planlama, stok yönetimi ve ürün bulunurluğunu sağlamak adına hangi yöntemlerden yararlanıyorsunuz?

Büyüyen restoran ağlarında operasyonun sürdürülebilirliği açısından doğru planlama büyük önem taşıyor. Bu nedenle geçmiş satış verileri, sezonluk hareketler, kampanya dönemleri ve bölgesel talep değişimleri gibi birçok veriyi birlikte değerlendiriyoruz.

Dijital sistemler üzerinden yürüttüğümüz takip mekanizmaları sayesinde stok seviyelerini anlık olarak izleyebiliyoruz, ihtiyaç duyulan noktalara hızlı şekilde müdahale edebiliyoruz. Merkezi planlama yaklaşımımız sayesinde ürün bulunurluğunu artırırken aynı zamanda gereksiz stok yükünü de azaltıyoruz. Bu yapı operasyonel verimliliğimizi desteklerken misafir deneyiminin de kesintisiz devam etmesine katkı sağlıyor.

İŞ ORTAKLARIYLA ORTAK KALİTEDE BULUŞUYOR
Depolama, dağıtım ve taşımacılık süreçlerinde lojistik iş ortaklarınızı seçerken hangi kriterleri ön planda tutuyorsunuz? Özellikle gıda lojistiği ve soğuk zincir yönetimi açısından hizmet sağlayıcılarınızdan beklentileriniz nelerdir?

Lojistik iş ortaklarımızı seçerken önceliğimiz gıda güvenliği, operasyonel

“Lojistik iş ortaklarımızı seçerken önceliğimiz gıda güvenliği, operasyonel güvenilirlik ve hizmet sürekliliği oluyor. Özellikle soğuk zincir taşımacılığı konusunda gerekli altyapıya ve deneyime sahip olmaları bizim için temel kriterler arasında yer alıyor.”



güvenilirlik ve hizmet sürekliliği oluyor. Özellikle soğuk zincir taşımacılığı konusunda gerekli altyapıya ve deneyime sahip olmaları bizim için temel kriterler arasında yer alıyor.

Bunun yanında geniş dağıtım ağı, zamanında teslimat performansı, dijital takip kabiliyeti ve kalite standartlarına uyum gibi unsurları da değerlendiriyoruz. Operasyonlarımız büyümeye devam ederken lojistik iş ortaklarımızın da bu büyümeye uyum sağlayabilecek kapasiteye sahip olması önemli. Uzun vadeli iş birliklerinde ortak kalite anlayışına sahip olmak, en az maliyet kadar değer verdiğimiz bir konu.

DİJİTALLEŞME YATIRIMLARIYLA OPERASYON VERİMLİLİĞİ YUKARI TAŞIYACAK
Önümüzdeki dönemde PizzaLazza ve Saloon Burger'in tedarik zinciri

ve lojistik ajandasında hangi yatırımlar öne çıkıyor? Yeni teknolojiler, dijitalleşme projeleri, depo ve dağıtım yapılanmaları konusunda hedefleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönemde en önemli önceliklerimizden biri dijitalleşme ve operasyonel verimlilik olacak. Tedarik zinciri süreçlerinde veri odaklı yönetim anlayışını daha da güçlendirmeyi, planlama ve takip süreçlerini ileri teknoloji çözümleriyle desteklemeyi hedefliyoruz.

Özellikle veri analitiği, talep tahminleme sistemleri ve operasyonel performans takibi alanlarında yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Bunun yanında büyüyen restoran ağımızın ihtiyaçlarına paralel olarak depo ve dağıtım yapılanmalarımızı geliştirmeye devam edeceğiz. Hedefimiz, büyümemizi destekleyen, daha çevik, daha verimli ve daha güçlü bir tedarik zinciri altyapısı oluşturmak.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK OPERASYONUN MERKEZİNDE

PizzaLazza ve Saloon Burger Genel Müdürü Murat Aytar, sürdürülebilirliği operasyonlarının ayrılmaz bir parçası olarak gördüklerini belirterek, gıda israfının azaltılması ve lojistik süreçlerin daha verimli hale getirilmesi için çeşitli çalışmalar yürüttüklerini söyledi.

Talep planlaması ve stok yönetimine odaklandıklarını ifade eden Aytar, daha doğru tahminleme yöntemleri ve etkin stok yönetimi sayesinde ürün kayıplarını minimum seviyede tutmayı hedeflediklerini kaydetti.

Lojistik operasyonlarda ise dağıtım süreçlerinin daha verimli planlanması, sevkiyat optimizasyonu ve operasyonel kaynakların etkin kullanımı üzerine çalışmalar gerçekleştirdiklerini aktaran Aytar, ambalaj kullanımında çevresel etkileri azaltacak alternatifleri yakından takip ettiklerini vurguladı. Sektördeki gelişmelere paralel olarak yeni uygulamaları değerlendirmeye devam ettiklerini belirten Aytar, sürdürülebilirliğin kendileri için tek seferlik bir proje değil, operasyonların tamamına yayılan uzun vadeli bir yaklaşım olduğunu ifade etti.



Tavuk Dünyası AYLIK 3 BİN 750 SEVKİYATI VERİYLE OPTİMİZE EDİYOR



Meriç Atalay

Tavuk Dünyası & Dürümle Tedarik Zincirinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Meriç Atalay, 59 ildeki 337 restorana uzanan operasyon ağında aylık 3 bin 750 sevkiyat gerçekleştirdiklerini belirterek, dijital takip sistemleri, soğuk zincir yönetimi ve çapaç zekâ yatırımlarıyla lojistik süreçleri daha verimli ve sürdürülebilir hale getirdiklerini ifade etti.

Tavuk Dünyası bugün Türkiye genelinde geniş bir restoran ağına hizmet veriyor. Üretim ve dağıtım operasyonlarının ölçeği hakkında bilgi verebilir misiniz? Yıllık ürün hareketiniz, sevkiyat sayınız ve hizmet verdiğiniz restoran sayısı gibi verileri paylaşabilir misiniz?

Tavuk Dünyası olarak güçlü operasyonel altyapımızı, misafirlerimize her noktada aynı kalite ve deneyimi sunma hedefiyle sürekli geliştiriyoruz. Üretimden depolamaya, lojistikten restoranları-

mıza kadar uzanan tedarik zincirimizin her aşamasını titizlikle yönetiyor, genişleyen restoran ağıımızı etkin bir şekilde destekliyoruz.

Bugün Türkiye'nin 59 şehrinde faaliyet gösteren 337 restoranımıza, haftada 2 veya 3 teslimat frekansı ile aylık ortalama 3.750 sevkiyat gerçekleştiriyoruz. Donuk, soğuk ve kuru gıda kategorilerindeki ürünlerimizi kapsayan operasyonlarımızda aylık ortalama 2.200 ton ürün dağıtımını yaparak, tüm restoranlarımızda aynı kalite standartlarının sürdürülebilir şekilde korunmasını sağlıyoruz.

KRALJIC MATRIX RİSK YÖNETİMİ METODOLOJİSİNİ KULLANIYOR

Tavuk eti başta olmak üzere sıcaklık hassasiyeti yüksek ürünlerin tedarikinde soğuk zincir yönetimi kritik önem taşıyor. Ürünlerin tedarikçiden restorana kadar olan yolculuğunda hangi kalite ve kontrol mekanizmalarını uyguluyorsunuz? Restoranlarınızın ürün ihtiyaçlarını nasıl planlıyor, stok ve tedarik süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz?

Tavuk Dünyası olarak ürün güvenliği ve kaliteyi tedarik zincirimizin temel önceliği olarak görüyoruz. Bu nedenle süreç, tedarikçi seçiminden itibaren büyük bir titizlikle yönetiliyor. Çalışmaya başlamadan önce iş ortaklarımızı detaylı şekilde denetliyor, kalite standartlarımızı karşılayan tedarikçilerle iş birliği yapıyoruz. Ardından ürünlerin ve sevkiyat araçlarının taşınması gereken tüm kriterleri içeren teknik spesifikasyonlarımızı paylaşarak süreçteki beklentilerimizi en baştan netleştiriyoruz.

Bizim için en kritik aşamalardan biri mal kabul süreci. Üretim tesislerimize ulaşan hammaddeler; sıcaklık, ambalaj bütünlüğü, renk ve koku gibi kriterler açısından kontrol edilirken, laboratuvar analizleri için de numune alımları gerçekleştiriliyor. Ürünlerin depolandığı, işlendiği ve sevki edildiği tüm alanların sıcaklıkları dijital sistemlerle sürekli takip edilirken, tesislerimiz kalite ekiplerimiz tarafından günlük olarak denetleniyor. Bunun yanı sıra



tüm üretim tesislerimiz, bağımsız kuruluşlar tarafından üç ayda bir habersiz ve kapsamlı denetimlerden geçiyor.

Planlama süreçlerimizi ise S&OP altyapısı üzerine kuruyor, talebi yüksek doğruluk oranıyla öngörerek stok, sipariş ve üretim planlamamızı veriyeye dayalı şekilde yönetiyoruz. Aynı zamanda Kraljic Matrix risk yönetimi metodolojisinden faydalanarak kritik ürün gruplarında alternatif tedarikçi yapısını güçlendiriyor, operasyonel sürekliliğimizi güvence altına alıyoruz.

Lojistik ve dağıtım operasyonlarınızı nasıl yapılandırıyorsunuz? Depolama, dağıtım ve taşımacılık süreçlerinde hangi iş ortaklarıyla çalışıyorsunuz? Bu iş birliklerinde hangi kriterleri ön planda tutuyorsunuz?

Lojistik ve dağıtım operasyonlarımızı, ürün güvenliğini ve operasyonel verimliliği merkeze alan bir yaklaşımla yönetiyoruz. Down-stream operasyonlarımızda dedike dağıtım modeliyle çalışıyor, bu sayede hem maliyet dinamiklerini daha etkin yönetiyor hem de iş ortaklarımızla daha şeffaf ve sürdürülebilir bir iş birliği modeli oluşturuyoruz.

Restoranlarımızın ihtiyaç duyduğu ürünleri üretim tesisimiz ve depoları-

mızdan Türkiye'nin farklı bölgelerinde konumlanan cross-dock dağıtım merkezlerine ulaştırıyor, buradan da mikro dağıtım araçlarıyla şubelerimize sevk ediyoruz. Taşımacılık sürecinde kullanılan tüm makro ve mikro araçlarımız uzaktan sıcaklık izleme sistemleriyle 7/24 takip ediliyor. Sevkiyatlar restoranlarımıza ulaştığında ise mal kabul süreçlerinde sıcaklık ve kalite kontrolleri tekrar gerçekleştirilerek ürün güvenliği her aşamada güvence altına alıyoruz.

Upstream tarafta ise 2025 yılında restoran sektöründe ilk kez hayata geçirdiğimiz Milk Run Projesi ile tedarikçilerimizle daha entegre bir lojistik modeli oluşturduk. Bu sayede lojistik süreçlerini birlikte optimize ederken hem iş ortaklarımıza katkı sağlayan hem de operasyonel verimliliğimizi artıran bir yapı kurduk.

İş ortağı seçiminde ise teknoloji ve altyapının ötesinde, aynı kalite kültürünü paylaşmayı en önemli kriter olarak görüyoruz. Saha ziyaretleriyle operasyonları yerinde inceliyor; çalışanların eğitim seviyesinden şikayet yönetim sistemlerine, süreçlerin iyileştirilme hızından GMP altyapısına kadar birçok başlığı detaylı şekilde değerlendiriyoruz. Kalite ekiplerimizin denetimlerinden başarıyla geçen iş ortaklarımızı onaylı tedarikçi ağımıza dahil ederek lojistik operasyonlarımızı güçlü ve sürdürülebilir bir yapı üzerine inşa ediyoruz.

GIDA LOJİSTİĞİNDE EN BÜYÜK İHTİYAÇ GÜÇLÜ ALTYAPI VE NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞI

Tavuk Dünyası & Dürümle Tedarik Zincirinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Meriç Atalay, gıda lojistiğinde ürün güvenliği ve operasyonel sürekliliğin sağlanabilmesi için güçlü bir altyapı ile nitelikli insan kaynağının kritik öneme sahip olduğunu söyledi. Gıda lojistiğinin yüksek hassasiyet gerektiren bir alan olduğuna dikkat çeken Atalay, her operasyonun kendine özgü dinamikleri bulunduğunu belirterek, kullanılan araçlardan depolama alanlarına kadar tüm süreçlerin bu ihtiyaçlara uygun şekilde tasarlanması gerektiğini ifade etti. Sektörün gelişiminde çalışanların bilgi birikimi ve operasyonel farkındalığının da belirleyici rol oynadığını vurgulayan Atalay, süreçlere dahil olan tüm paydaşların ortak bir kalite ve güvenlik kültürünü benimsemesinin önemine işaret etti.

Bu alanda sektör genelinde gelişim fırsatları bulunduğunu kaydeden Atalay, insan kaynağına yapılacak yatırımların sektörün geleceği açısından önemli olduğunu dile getirdi. Artan enerji ve yakıt maliyetleri, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve yoğun rekabet ortamının lojistik sektörünü baskı altında bıraktığını belirten Atalay, kaliteli hizmetin gerçek maliyetinin her zaman karşılık bulamamasının yeni yatırımları da olumsuz etkilediğini söyledi. Sürdürülebilir bir lojistik ekosistemi için teknoloji yatırımlarını destekleyen, insan kaynağını geliştiren ve uzun vadeli iş birliklerini teşvik eden bir yaklaşımın gerekli olduğunu ifade eden Atalay, sektörün geleceğinin bu alanlarda atılacak adımlara bağlı olduğunu vurguladı.



"Tavuk Dünyası olarak misafirlerimize her zaman aynı kaliteyi ve güveni sunabilmenin arkasında güçlü bir tedarik zinciri ve lojistik altyapısının bulunduğu inanıyoruz. Bu nedenle teknolojiye, sürdürülebilirliğe ve insan kaynağına yaptığımız yatırımları artırarak hem operasyonel mükemmeliyetimizi geliştirmeye hem de sektörümüze örnek olacak uygulamaları hayata geçirmeye devam edeceğiz."

DİJİTALLEŞME VERİMLİLİK VE İZLENEBİLİRLİĞİN TEMEL UNSURU

Son yıllarda lojistik sektöründe dijitalleşme yatırımları hız kazandı. Tavuk Dünyası olarak tedarik zinciri ve lojistik süreçlerinde kullandığınız dijital sistemler, izlenebilirlik uygulamaları ve teknoloji yatırımları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tedarik zinciri ve lojistik süreçlerimizde dijitalleşmeyi operasyonel verimlilik ve izlenebilirliğin temel unsurlarından biri olarak görüyoruz. ERP altyapımızı SAP sistemi üzerinde yönetiyor, ürünlerimizi tedarik noktasından restoranlarımıza ulaşana kadar uçtan uca takip edebiliyoruz.

Lojistik iş ortağımızın ERP altyapısını kendi sistemimizle entegre ederek teslimat saatleri ile teslim ve teslim süreclerini anlık olarak izliyoruz. Bunun yanı sıra araçlarımızın konum ve sıcaklık bilgilerini online olarak takip ederek soğuk zincirin kesintisiz şekilde korunmasını sağlıyoruz.

Dijital altyapımızı ilave doğrulama mekanizmalarıyla da destekliyoruz. Araçlara düzenli olarak yerleştirdiğimiz GPRS özellikli datalogger cihazları sayesinde, entegre takip sistemlerinden elde ettiğimiz konum ve sıcaklık verilerini bağımsız olarak doğrulayabiliyor, ürün güvenliğini her aşamada güvence altına alıyoruz.

Sürdürülebilirlik artık gıda lojistiğinin ayrılmaz bir parçası haline geldi. Karbon emisyonlarının azaltılması, ambalaj yönetimi, enerji verimliliği ve çevreci taşımacılık uygulamaları kapsamında yürüttüğünüz çalışmalar nelerdir?

Sürdürülebilirlik denildiğinde çoğunlukla karbon emisyonu, enerji verimliliği veya ambalaj yönetimi konuşuluyor. Bunlar elbette çok önemli başlıklar ancak biz gıda sektöründe en kritik konunun, ürünlerin tüketiciye ulaşmadan önce lojistik ve depolama süreçlerinde atığa dönüşmesini önlemek olduğuna inanıyoruz. Hasat edilen ürünlerin önemli bir kısmı sofralara ulaşmadan kaybediliyor ve bu kayıpların önlenmesi, hem çevresel hem de ekonomik açıdan çok büyük bir değer yaratıyor.

Bu bakış açısıyla 2025 yılında hayata geçirdiğimiz Milk Run Projesi ile upstream lojistik süreçlerini de yönetmeye başladık. Böylece ürünlerin ilk taşıma aşamalarında soğuk zincirin korunmasına katkı sağlayarak gıda kayıplarını azaltmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra üç yıldır uyguladığımız 360 Derece Tedarikçi Değerlendirme Sistemi kapsamında iş ortaklarımızı karbon emisyonu azaltım projeleri, sertifikasyonları ve sürdürülebilirlik performansları açısından da değerlendiriyor, tüm tedarik ekosistemimizin bu alanda gelişmesini destekliyoruz.

Lojistik operasyonlarımızda karbon emisyonunu azaltmak amacıyla araç filolarının güncel motor teknolojilerine sahip olmasını önemsiyor, rota planlamalarını minimum kilometre ve maksimum doluluk oranı esasına göre optimize ediyoruz. Araçlarımızda kullandığımız PVC perdeler sayesinde soğuk hava kayıplarını azaltarak hem enerji tüketimini hem de ürün üzerindeki sıcaklık stresini minimum seviyeye indiriyoruz.

Diğer yandan Ankara Fabrikamızdaki güneş enerji santralimizle enerji ihtiyacımızın yüzde 35'ini karşılıyoruz. Gebze Fabrikamızın devreye girmesiyle bu oranı yüzde 50'nin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca gıda lojistiğimizde karton koliler yerine katlanır kasalara geçerek yılda yaklaşık 400 ton kağıt kullanımının önüne geçiyor, bununla birlikte yaklaşık 6.800 ağacın korunmasına, 11 bin ton su tasarrufuna ve 490 ton karbon emisyonunun azaltılmasına katkı sağlıyoruz. Fabrikamızda hayata geçirdiğimiz çevre düzenleme çalışmalarıyla da yıllık 5.600 ton su tasarrufu elde ediyoruz.

TEDARİK ZİNCİRİNİ YAPAY ZEKA DESTEKLİ ÇÖZÜMLERLE GÜÇLENDİRECEK

Önümüzdeki dönemde Tavuk Dünyası'nın tedarik zinciri ve lojistik alanındaki yatırım planları neler olacak? Yeni depo, dağıtım merkezi, otomasyon veya teknoloji projeleri gündeminizde bulunuyor mu?

Önümüzdeki dönemde tedarik zinciri ve lojistik alanındaki yatırımlarımızı dijitalleşme, otomasyon ve operasyonel verimlilik ekseninde şekillendiriyoruz. Bu kapsamda, yapay zeka destekli çözümlerin satın alma, ihale yönetimi, müşteri iletişimi, talep planlama ve onay süreçlerimize entegrasyonu için pilot çalışmalarımızı bu yıl sonuna kadar tamamlamayı hedefliyoruz. 2027 itibarıyla ise bu uygulamaları tüm tedarik zinciri süreçlerimize yaygınlaştırmayı planlıyoruz.

Diğer önemli yatırımlarımızdan biri de Gebze Fabrikamız olacak. Yeni tesisimizde fabrika içi depolama süreçlerinde robotik teknolojilerden faydalanarak operasyonlarımızı daha verimli ve hızlı hale getirmeyi amaçlıyoruz.

Bunun yanı sıra, Türkiye restoran sektöründe öncü bir uygulama olarak hayata geçirdiğimiz Milk Run Projesimizi yaygınlaştırarak upstream lojistik süreçlerimizi daha etkin yönetmeyi, tedarik zincirimizde verimliliği artırırken sürdürülebilirlik hedeflerimize de daha güçlü katkı sağlamayı hedefliyoruz.

İndirimli Kayıt için
Erken Kayıt Tarihi:
3 Temmuz 2026

9. Uluslararası Gıda Güvenliği Kongresi

5-6 Kasım 2026 İstanbul-TÜRKİYE
Grand Cevahir Otel Ve Kongre Merkezi

“Güvenli Gıdaya Erişim: Herkesin Hakkı, Herkesin Sorumluluğu”



www.gidaguvencilikongresi.org

Lezita bugün Türkiye'nin en büyük entegre gıda üreticilerinden biri olarak faaliyet gösteriyor. Üretim, ihracat ve lojistik operasyonlarınızın ölçeği hakkında bilgi verebilir misiniz?

Lezita, yumurtadan sofraya uzanan entegre üretim modeliyle faaliyet gösteren Türkiye'nin önde gelen gıda şirketlerinden biri olmasının yanı sıra ISO 500 listesinde Türkiye'nin en büyük 80'inci sanayi kuruluşu konumundadır. İzmir'de 180.000 m² alanda faaliyet gösteren tesislerimizde yılda 290 bin ton piliç eti ve 82 bin ton ileri işlenmiş ürün üretimi gerçekleştiriyor, yaklaşık 3.000 kişiye istihdam sağlıyoruz.

Günlük 450 bin adet piliç işleme kapasitesine sahip tesisimizin Canlı Lojistik ağını yönetmek için 150 kişilik tedarikçi kadromuzla günlük ortalama 80 TIR'lık operasyon yürütüyoruz. Piliçlerin fabrikaya nakil organizasyonunu planlıyor ve yönetiyoruz. Nihai ürünlerimizin müşterilerimize ulaştırıldığı frigorifik lojistik operasyonlarımızda ise günlük yaklaşık 50 TIR'lık soğuk zincir sevkiyat gerçekleştiriyoruz. Güçlü lojistik altyapımız ve gelişmiş soğuk zincir kabiliyetimiz sayesinde ürünlerimizi Türkiye genelinde ve yaklaşık 70 ülkedeki müşterilerimize güvenle ulaştırıyoruz.

IOT VE SAP DESTEKLİ İZLENEBİLİRLİK ÖNE ÇIKIYOR

Beyaz et sektöründe ürün güvenliği ve kalite sürekliliğinin temel unsurlarından biri soğuk zincir yönetimi. Yemden üretime, depolamadan sevkiyata kadar uzanan süreçte soğuk zincirin kesintisiz devamlılığını nasıl sağlıyorsunuz?

Lezita, günde 130 TIR'lık operasyona yön veriyor



Lezita Lojistik Müdürü **Burak Gökmen**, şirketin İzmir'deki tesislerinde yılda 290 bin ton piliç eti ve 82 bin ton ileri işlenmiş ürün ürettiğini belirterek, canlı lojistik ve soğuk zincir operasyonlarında günlük toplam 130 TIR'lık sevkiyat yönettiklerini söyledi. Güçlü soğuk zincir altyapısı ve dijital izlenebilirlik sistemleriyle ürünlerini yaklaşık 70 ülkeye ulaştırdıklarını kaydeden Gökmen, lojistikte operasyonel verimlilik ve gıda güvenliğini önceliklendirdiklerini vurguladı.

Lezita'da ürünün kalitesi ve gıda güvenliği, üretim hattında değil, canlı pilicin yetiştirildiği ilk andan itibaren başlar. Bu kapsamda;

- » Damızlık tavukların kümeslerdeki sıcaklık, nem, hava akışı gibi değerleri,
- » Broiler yumurtalarının kuluçkahanelere nakliyesindeki araç içi sıcaklıklar,
- » Cıvcıvlerin kümeslere nakliyesindeki araç içi sıcaklık değerleri,
- » Broiler kümeslerinde kesim yaşı gelene kadar piliçlerin sıcaklık, nem, hava akışı gibi değerleri,
- » İşlenmek üzere fabrikaya transferi gerçekleşecek piliçlerin bulunduğu

ortamın sıcaklık ve nem değerleri üretim prosesi başlayana kadar izlenebilmektedir.

Üretim faaliyeti itibarıyla ise karkas sıcaklığı, depo sıcaklıkları, frigo araç sıcaklıkları gibi ürünlerin bulunduğu tüm alanlar IoT ve araç takip sistemleriyle anlık olarak izlenmektedir. Gıda güvenliği tüm operasyonlarımızın merkezinde yer alıyor. Bu şekilde gıda güvenliğinin her aşamada kesintisiz devamlılığını sağlıyoruz.

Lezita'nın yumurtadan sofraya uzanan entegre tedarik zinciri yapısı sektörde önemli bir farklılık yaratıyor. Bu entegre model operasyonel verimlilik, izlenebilirlik ve gıda güvenliği açısından size hangi avantajları sağlıyor?

Entegre yapımız sayesinde yem üretiminden damızlık ve kuluçkahane süreçlerine, yetiştiricilikten üretime, depolamadan nihai ürün sevkiyatına kadar tüm operasyonlarımızı uçtan uca yönetebiliyoruz. Bu süreçlerin tamamı SAP S/4HANA altyapısı üzerinde tek bir ERP sistemi çatısında yönetildiği için veri bütünlüğü, operasyonel verimlilik ve karar alma hızı açısından önemli avantajlar elde ediyoruz.

Bir pilicin yetiştirilme sürecinden başlayarak nihai müşteriye ulaşmasına kadar geçen tüm aşamalar anlık



"Gıda güvenliği kültürüne sahip, güçlü operasyonel altyapı sunabilen ve teknolojiyi etkin kullanan iş ortaklarıyla çalışmayı önceliklendiriyoruz. Araç takip sistemleri, sıcaklık izleme teknolojileri, filo yaşı, hizmet kalitesi ve zamanında teslimat performansı temel değerlendirme kriterlerimiz arasında yer alıyor. Ayrıca izlenebilirlik kabiliyeti yüksek ve sürdürülebilirlik yaklaşımımıza uyum sağlayan tedarikçileri tercih ediyoruz."

ve geriye dönük olarak takip edilebilmektedir. Bu sayede herhangi bir kalite veya gıda güvenliği riskinde ilgili partiye hızlı şekilde ulaşabiliyor ve gerekli aksiyonları kısa sürede devreye alabiliyoruz. Entegre yapı aynı zamanda kalite standartlarının korunmasını, tedarik sürekliliğinin sağlanmasını ve müşteri taleplerine daha çevik yanıt verilmesini desteklerken, kaynak kullanımında verimlilik sağlayarak operasyonel riskleri de minimize ediyor.

Uluslararası pazarlarda lojistik süreçleri nasıl yönetiyorsunuz? Özellikle farklı ülke regülasyonları, transit süreleri ve ürün kalitesinin korunması konusunda nasıl bir yapı kurdunuz?

İhracat operasyonlarımızda her ülkenin mevzuat ve kalite gerekliliklerini dikkate alan bir yapı ile çalışıyoruz. Ürünlerimizin transit süresince kalite ve güvenliğini koruyabilmek için sıcaklık kontrollü taşıma sistemlerinden yararlanıyoruz. Uluslararası lojistik iş ortaklarımızla birlikte sevkiyat süreçlerini uçtan uca takip ediyor, ürünlerimizin hedef pazarlara istenen kalite standartlarında ulaşmasını sağlıyoruz.

Depolama, dağıtım ve sıcaklık kontrollü taşımacılık süreçlerinde lojistik hizmet sağlayıcılarınızdan hangi kriterleri bekliyorsunuz? İş ortaklarınızı seçerken teknoloji altyapısı, izlenebilirlik sistemleri, hizmet kalitesi ve operasyonel performans açısından hangi unsurlar öne çıkıyor?

Gıda güvenliği kültürüne sahip, güçlü operasyonel altyapı sunabilen ve teknolojiyi etkin kullanan iş ortaklarıyla çalışmayı önceliklendiriyoruz. Araç takip sistemleri, sıcaklık izleme teknolojileri, filo yaşı, hizmet kalitesi ve zamanında teslimat performansı temel değerlendirme kriterlerimiz arasında yer alıyor. Ayrıca izlenebilirlik kabiliyeti yüksek ve sürdürülebilirlik yaklaşımımıza uyum sağlayan tedarikçileri tercih ediyoruz.

230 ARAÇLIK FİLO İLE KARBON EMİSYONLARINI AZALTIYOR

Lojistik ve tedarik zinciri operasyonlarında karbon emisyonlarının azaltılması, rota optimizasyonu, yakıt verimliliği, enerji kullanımı ve atık yönetimi alanlarında hangi çalışmalarını yürütüyorsunuz? Bu çalışmaların somut sonuçları neler oldu?

Sürdürülebilirlik, lojistik operasyonlarımızın ayrılmaz bir parçası. Frigorifik taşımacılarımızı 230 araçlık genç bir filo ile gerçekleştiriyoruz. Filomuzun yaş ortalaması 2,3 yıl seviyesinde olup araçların yaklaşık yarısı 1 yaşın altındadır. Genç filo yapısı sayesinde hem yakıt tüketimini hem de karbon emisyonlarını azaltırken operasyonel güvenilirliği ve zamanında teslimat performansını artırıyoruz.

Hacimsel araç doluluk oranlarımız %93-95 seviyelerinde takip edilerek kaynak kullanımında verimlilik sağlıyoruz. 2026 yılında rota optimizasyonuna yönelik karar destek sistemlerini devreye almayı hedefliyoruz.

Depolarımızda IoT teknolojileriyle sıcaklık ve kapı hareketlerini anlık izliyoruz. Ayrıca yaklaşık 50 iş makinemizi (elektrikli transpalet, forklift, manup) lityum akü teknolojisine dönüştürerek enerji verimliliğini artırdık. Yine aynı cihazlara karthi biniş sistemleri kurarak hem İSG risklerimizi minimuma indirmeyi hem de ekipman verimliliğini izleme sistemiyle boşa geçen süreleri azaltmaya çalıştık. Döngüsel ekonomi yaklaşımı kapsamında Euro ve Epal palet standartlarındaki yaklaşık 35 bin paleti aylık döngü ile tekrar kullanıma kazandırıyoruz.

Önümüzdeki dönemde Lezita'nın tedarik zinciri ve lojistik ajandasında hangi yatırımlar öne çıkıyor? Yeni üretim tesisleri, ihracat odaklı lojistik yapılanmalar, dijitalleşme projeleri ve soğuk zincir altyapısına yönelik hedeflerinizi paylaşabilir misiniz?

Veri odaklı operasyon yönetimi ve soğuk zincir kapasitesinin geliştirilmesi



öncelikli yatırım alanlarımız arasında yer alıyor. Taşımacılık operasyonlarımızda rota optimizasyonu ve karar destek sistemlerini devreye alarak planlama kalitemizi ve kaynak verimliliğimizi daha da artırmayı hedefliyoruz.

Soğuk zincir altyapımızı güçlendirmek amacıyla son yıllarda önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Mevcut işletmemizde ilave yatırımla 8.500 palet kapasiteli donuk depo tesisimizi devreye aldık. Bunun yanında Kahramanmaraş'ta kurulan yeni üretim tesisimiz bünyesinde yaklaşık 4.000 palet kapasiteli yeni bir donuk depo yatırımı da devam ediyor. Bu yatırımlar hem operasyonel esnekliğimizi artırıyor hem de büyüyen üretim ve ihracat hacmimizi destekliyor.

Dijitalleşme tarafında ise her yıl operasyonlarımıza değer katacak yeni projeleri hayata geçiriyoruz. Bu yıl başında devreye aldığımız RTLS ve IoT destekli, SAP altyapısı üzerinde çalışan Canlı Lojistik Dijitalleşme Projesi ile kümeden üretime kadar olan süreçleri anlık olarak izlenebilir ve yönetilebilir hale getirdik. Böylece operasyonel görünürlüğü artırırken karar alma hızımızı ve izlenebilirlik kabiliyetimizi önemli ölçüde geliştirdik.

Önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir lojistik uygulamalarını yaygınlaştırmaya, enerji verimliliği projelerine yatırım yapmaya ve hem yurt içi hem de ihracat operasyonlarımızda operasyonel mükemmelliği güçlendirmeye devam edeceğiz.



2025 ve 2026 yıllarında yayımlanan sektör raporları, küresel soğuk zincir lojistiği pazarının 300 milyar dolar seviyesinden trilyon dolarlık hacme doğru ilerlediğini ortaya koydu. Gıda güvenliği, ilaç taşımacılığı ve dijital lojistik teknolojilerindeki gelişmeler sektöre yön verirken, Türkiye ise stratejik konumuna rağmen maliyet ve altyapı kaynaklı zorluklarla karşı karşıya bulunuyor.

SOĞUK ZİNCİR LOJİSTİĞİ TRİLYON DOLARLIK EŞİĞE YAKLAŞIYOR

Sıcaklığa duyarlı ürünlerin üretim aşamasından son kullanıcıya kadar belirli sıcaklık aralıklarında korunmasını sağlayan soğuk zincir lojistiği, küresel ticaretin en kritik bileşenlerinden biri haline geldi. Yalnızca taşımacılığı değil; depolama, ambalajlama, izleme ve dağıtım süreçlerini de kapsayan sektör, özellikle gıda ve ilaç ticaretindeki büyümenin etkisiyle hızlı bir dönüşüm sürecinden geçiyor.

2025 ve 2026 yıllarında yayımlanan uluslararası sektör raporları, soğuk zincir lojistiğinin artık geleneksel lojistik faaliyetlerinin ötesine geçerek küresel ekonominin stratejik alanlarından biri haline geldiğini ortaya koyuyor.

IMARC Group tarafından yayımlanan 2026 güncellenmeli rapora göre küresel soğuk zincir lojistiği pazarı 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 328 milyar dolar büyüklüğe ulaştı. Aynı raporda pazarın 2034 yılına kadar yaklaşık 940 milyar dolar seviyesine çıkmasının beklendiği belirtiliyor. Grand View Research tarafından yayımlanan kapsamlı analizlerde ise depolama, taşımacılık ve dağıtım hizmetlerinin tamamını kapsayan soğuk zincir ekosisteminin 2030'lu yılların ortalarında 1 trilyon dolar sınırını aşabileceği öngörülüyor. The Business Research Company ve diğer araştırma

kuruluşlarının yayımladığı raporlar da büyümenin yalnızca hacimsel değil, aynı zamanda yapısal ve teknolojik bir dönüşümü beraberinde getirdiğine işaret ediyor.

HAZIR GIDA VE E-TİCARET YATIRIMLARI HIZLANDIRIYOR

Sektördeki büyümenin arkasında çok sayıda küresel dinamik bulunuyor. Değişen tüketim alışkanlıkları, soğuk zincir lojistiğine olan ihtiyacın artmasında belirleyici rol oynuyor. Kentleşme oranlarının yükselmesi ve şehir yaşamının hızlanması, tüketicileri hazır gıda, dondurulmuş ürün ve hızlı teslimat hizmetlerine yönlendirirken, bu durum sıcaklık kontrollü lojistik sistemlerine olan talebi de artırıyor. Özellikle büyük şehirlerde yaygınlaşan online market uygulamaları, "son kilometre soğuk zincir" operasyonlarını sektörün en kritik alanlarından biri haline getirmiş durumda. Gıda ürünlerinin kalite ve güvenliğinin korunabilmesi için son teslimat aşamasında da sıcaklık kontrolünün kesintisiz sürdürülmesi gerekiyor.

E-ticaretteki büyüme de sektördeki dönüşümün önemli unsurları arasında yer alıyor. Gıda ve ilaç ürünlerinin çevrimiçi kanallar üzerinden satışının artması, lojistik operasyonların yeniden yapılandırılmasını zorunlu kılıyor. Geleneksel dağıtım modelleri yerini gerçek zamanlı

izleme sistemleri, sıcaklık kontrol çözümleri ve dijital takip teknolojileriyle desteklenen daha karmaşık yapılarla bırakıyor. Sektör raporları, özellikle gıda ürünlerinde lojistik kaynaklı kayıpların önemli bölümünün sıcaklık zincirindeki kırılmalardan kaynaklandığını ortaya koyuyor. Araştırmalara göre bazı ürün gruplarında sıcaklık kontrolündeki aksaklıklara bağlı kayıplar yüzde 4 ile yüzde 10 arasında değişebiliyor.

BİYOTEKNOLOJİK İLAÇLAR SOĞUK ZİNCİR PAZARINI BÜYÜTÜYOR

Soğuk zincir lojistiğinin en stratejik alanlarından biri olan ilaç sektörü, yüksek katma değerli yapısıyla küresel büyümenin merkezinde yer alıyor. Grand View Research tarafından yayımlanan sağlık odaklı soğuk zincir üçüncü taraf lojistik (3PL) raporlarına göre bu segment 2025 yılında yaklaşık 45 milyar dolar büyüklüğe ulaştı. Pazarın 2033 yılına kadar 80 milyar doların üzerine çıkması bekleniyor.

Bu büyümenin arkasındaki temel nedenlerden biri biyoteknolojik ilaçların ve kişiselleştirilmiş tedavi yöntemlerinin yaygınlaşması olarak gösteriliyor. Geleneksel ilaçlardan farklı olarak biyolojik ürünlerin çok daha hassas sıcaklık koşullarında taşınması gerekiyor.

Bazı ürünler 2 ila 8 derece sıcaklık aralığında muhafaza edilirken, ileri teknoloji ürünü biyolojik ilaçların eksi 70 dereceye kadar ulaşan ultra düşük sıcaklıklarda taşınması zorunlu hale geliyor. Bu durum lojistik süreçleri klasik taşımacılık faaliyetlerinden çıkararak yüksek teknoloji gerektiren operasyonlara dönüştürüyor.

Uzmanlar, bu nedenle soğuk zincir lojistiğinin artık yalnızca fiziksel taşımacılık hizmeti olarak değil, veri odaklı ve teknoloji yoğun bir endüstri olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirtiyor.

İlaç sektöründeki regülasyonlar da büyümede etkili rol oynuyor. Good Distribution Practice (GDP) standartları, ilaçların dağıtım süreçlerinde kalite, güvenlik ve izlenebilirlik kriterlerini zorunlu hale getiriyor. Bu standartlar özellikle uluslararası ilaç ticaretinde lojistik şirketlerinin sorumluluklarını artırırken, üçüncü taraf lojistik sağlayıcılarının önemini de güçlendiriyor.

DHL, FedEx ve Kuehne+Nagel gibi küresel lojistik şirketlerinin son yıllarda soğuk zincir altyapısına yönelik yatırımlarını artırması da sektörün büyüme potansiyelini ortaya koyan gelişmeler arasında gösteriliyor.

GIDA TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜN EN BÜYÜK PAYINI OLUŞTURUYOR

Gıda sektörü, soğuk zincir lojistiğinin en büyük hacimli faaliyet alanı olmayı sürdürüyor. Et, süt ürünleri, deniz ürünleri ile taze meyve ve sebze taşımacılığı küresel gıda lojistiğinin temelini oluşturuyor. Küresel protein tüketimindeki artış, özellikle gelişmekte olan ülkelerde et ve süt ürünlerine yönelik talebi yükseltirken, bu durum soğuk zincir kapasitesinin genişletilmesini zorunlu kılıyor. Artan talep doğrultusunda birçok ülkede yeni depolama tesisleri ve sıcaklık kontrollü taşımacılık yatırımları devreye alınıyor. Hazır gıda tüketimindeki yükseliş ve değişen yaşam alışkanlıkları da dondurulmuş

gıda segmentinin büyümesini destekliyor. Tüketicilerin daha hızlı ve pratik ürünlere yönelmesi, gıda tedarik zincirlerinde yeni lojistik modellerin gelişmesini beraberinde getiriyor.

Online market uygulamaları ve hızlı teslimat sistemleri de bu dönüşümü hızlandırarak soğuk zincir lojistiğini şehir içi dağıtım operasyonlarının merkezine taşıyor.

TÜRKİYE BÖLGESEL GÜÇ OLMA POTANSİYELİNİ KORUYOR

Türkiye açısından değerlendirildiğinde soğuk zincir lojistiği hem coğrafi konumu hem de üretim kapasitesi nedeniyle önemli bir büyüme alanı olarak öne çıkıyor. IMARC Group verilerine göre Türkiye soğuk zincir lojistiği pazarı 2025 yılında yaklaşık 4 milyar dolar büyüklüğe ulaştı. Aynı raporda pazarın 2034 yılına kadar 12 milyar doların üzerine çıkmasının beklenildiği ifade ediliyor.

Türkiye'nin Avrupa, Orta Doğu ve Orta Asya arasında doğal bir lojistik köprü konumunda bulunması, özellikle transit taşımacılık açısından önemli avantajlar sunuyor. Artan gıda ihracatı, modern soğuk hava depolarına yönelik yatırımlar ve ilaç üretim kapasitesindeki büyüme sektörü destekleyen temel unsurlar arasında yer alıyor.

Özellikle taze meyve ve sebze ihracatındaki yükseliş, soğuk zincir altyapısına duyulan ihtiyacı artırıyor. Buna paralel olarak lojistik ağlar daha entegre ve profesyonel bir yapıya dönüşüyor. İlaç sektöründe ise biyobenzer ürünlerin yaygınlaşması ve klinik araştırma faaliyetlerinin artması, sıcaklık kontrollü taşımacılığa olan ihtiyacı daha da güçlendiriyor.

Türkiye'de soğuk zincir lojistiği büyümesini sürdürürken bazı yapısal sorunlarla da karşı karşıya bulunuyor. Özellikle enerji maliyetleri, soğuk depolama operasyonlarında önemli bir maliyet baskısı oluşturuyor. Bunun yanında bölgesel altyapı farklılıkları, lojistik operasyonların verimliliğini sınırlayan unsurlar arasında gösteriliyor. Sektör temsilcileri, bazı bölge-

lerde depolama ve dağıtım altyapısının yeterince gelişmemiş olmasının operasyonel maliyetleri artırdığına dikkat çekiyor. Dijitalleşme seviyesinin tüm sektör genelinde aynı düzeyde olması da Türkiye'nin küresel rekabet gücünü etkileyen başlıca faktörler arasında yer alıyor.

Soğuk zincir lojistiğinde teknolojik dönüşüm de hız kazanıyor. IoT tabanlı sensörler, gerçek zamanlı sıcaklık takip sistemleri, yapay zekâ destekli rota optimizasyonları ve blockchain tabanlı izlenebilirlik çözümleri sektörün geleceğini şekillendiriyor.

Bu teknolojiler sayesinde ürün kayıplarının azaltılması, operasyonel verimliliğin artırılması ve regülasyonlara uyumun güçlendirilmesi hedefleniyor. Aynı zamanda tedarik zinciri boyunca ürün hareketlerinin anlık olarak takip edilmesi mümkün hale geliyor. Uzmanlar, dijitalleşmenin önümüzdeki dönemde sektörün büyümesinde belirleyici unsurlardan biri olacağını vurguluyor.

TRİLYON DOLARLIK HEDEF

2025 ve 2026 yıllarında yayımlanan sektör raporları, soğuk zincir lojistiğinin küresel tedarik zincirlerinin en hızlı büyüyen ve en stratejik segmentlerinden biri haline geldiğini ortaya koyuyor. Gıda güvenliği, ilaç erişimi ve sürdürülebilir ticaret açısından kritik rol üstlenen sektör, önümüzdeki yıllarda trilyon dolarlık bir ekosisteme dönüşmeye hazırlanıyor. Türkiye ise sahip olduğu lojistik avantajları, altyapı yatırımları ve dijital dönüşüm projeleriyle destekleyebilmesi halinde bu büyüyen pazardan daha büyük pay alma fırsatına sahip olacak. Ancak uzmanlar, enerji maliyetleri, altyapı eksiklikleri ve dijitalleşme alanındaki farklılıkların giderilmesinin Türkiye'nin küresel rekabet gücünü artırması açısından kritik önem taşıdığına dikkat çekiyor.



Dondurulmuş Gıda Sektöründe Yapay Zekâ Uygulamaları

“Dondurulmuş gıda sektöründe ürün kalitesinin korunmasında kritik rol oynayan soğuk zincir yönetimi, yapay zekâ ve blockchain teknolojilerinin entegrasyonu ile yeni bir boyut kazanıyor. Gerçek zamanlı veri analizi sayesinde olası kalite kayıpları önceden tespit edilirken, tedarik zinciri boyunca izlenebilirlik ve şeffaflık da artırılıyor.”

Dondurulmuş gıda sektörü, ürün kalitesinin korunması ve raf ömrünün uzatılması açısından yüksek hassasiyet gerektiren bir yapıya sahiptir. Üretimden tüketime uzanan süreçte sıcaklık kontrolü, ürün bütünlüğünün korunması ve kesintisiz lojistik akış kritik rol oynamaktadır. Bu nedenle sektör, son yıllarda dijitalleşme ve yapay zekâ tabanlı sistemlerle entegrasyona en uygun alanlardan biri olarak öne çıkmaktadır.

Yapay zekâ uygulamaları dondurulmuş gıda sektöründe tek bir amaç için değil; üretimden kalite kontrolüne, lojistikten talep yönetimine kadar farklı karar süreçlerini desteklemek için kullanılmaktadır. Bu sistemlerin temel katkısı, büyük veri setlerini analiz ederek insan gözlemleriyle tespit edilmesi zor olan örüntüleri ortaya çıkarması ve süreçleri öngörülebilir hale getirmesidir.

ÜRETİM VE DONDURMA PROSESLERİNİN OPTİMİZASYONU

Dondurma işlemi, ürünün mikro yapısını ve son kalitesini doğrudan etkileyen kritik bir proses aşamasıdır. Dondurma hızı, sıcaklık profili ve proses koşulları; buz kristali oluşumu, su migrasyonu ve doku bütünlüğü üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. Bu parametrelerin hassas şekilde kontrol edilmesi ürün kalitesinin korunmasında temel unsurdur. (Xia ve ark., 2026). Bu noktada yapay zekâ tabanlı analiz araçları, proses verilerinin değerlendirilmesi ve karar destek mekanizmalarının geliştirilmesinde önemli bir rol üstlenmektedir.

Makine öğrenmesi algoritmaları, geçmiş üretim verilerini analiz ederek farklı ürün grupları için en uygun proses parametrelerinin belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Böylece dondurma sürecinin daha kararlı şekilde yönetilmesi, enerji tüketiminin azaltılması ve ürün kalitesindeki değişkenliğin sınırlandırılması mümkün olabilmektedir (Yang ve ark., 2025).



Batuhan İNANLAR
Bitki Bazlı Gıdalar (BITKİDEN) Derneği

Makine öğrenmesinin ötesinde, derin öğrenme tabanlı modeller daha karmaşık ve büyük veri setlerinin işlenmesine olanak sağlamaktadır. Özellikle sıcaklık sensörlerinden elde edilen zaman serisi verilerinin analizinde kullanılan bu modeller, proses performansının tahmin edilmesine ve olası sapmaların önceden belirlenmesine katkı sunmaktadır (Yang ve ark., 2025).

Yapay zekâ destekli uygulamaların bir diğer önemli kullanım alanı ise dijital ikiz teknolojileridir. Dijital ikizler, üretim hattının veya ekipmanların sanal bir temsili oluşturarak farklı işletme senaryolarının gerçek üretime geçmeden değerlendirilmesine olanak tanımaktadır. Bu sayede dondurma süresi, enerji kullanımı ve ürün kalitesi üzerindeki etkiler önceden analiz edilebilme, süreç daha verimli ve kontrollü şekilde yönetilebilmektedir (Purlis, 2024).

KALİTE KONTROL VE GÖRÜNTÜ İŞLEME SİSTEMLERİ

Yapay zekânın dondurulmuş gıda sektöründeki en yaygın kullanım alanlarından biri kalite kontrol süreçleridir. Geleneksel kalite kontrol

uygulamaları büyük ölçüde insan gözlemine dayanırken, günümüzde görüntü işleme ve yapay zekâ tabanlı sistemler ürünlerin fiziksel özelliklerini otomatik olarak değerlendirebilmektedir. Özellikle derin öğrenme yöntemlerinden biri olan evrimsel sinir ağları (Convolutional Neural Networks-CNN), görüntülerdeki karmaşık desenleri tanıyabilme yeteneği sayesinde gıda sektöründe kullanılmaktadır (Jayan ve ark., 2025).

CNN tabanlı sistemler, üretim hattından alınan görüntüleri analiz ederek ürünlerin boyut, şekil, renk ve yüzey özelliklerini değerlendirebilmektedir. Bu sistemler, ürünlerin önceden belirlenmiş kalite kriterlerine uygunluğunu yüksek hız ve doğrulukla inceleyerek standart dışı ürünlerin tespit edilmesine yardımcı olmaktadır. Böylece kalite kontrol süreçlerinde tutarlılık artırılmakta ve insan kaynaklı hata olasılığı azaltılmaktadır (Dhal & Kar, 2025).

Bunun yanında görüntü işleme sistemlerinden elde edilen veriler, üretim süreçleriyle ilişkilendirilerek kalite sorunlarının kaynağının belirlenmesine de katkı sağlamaktadır. Böylece kalite kontrol yalnızca son ürün denetimi olmaktan çıkmakta, aynı zamanda süreç iyileştirme aracı haline gelmektedir.

SOĞUK ZİNCİR YÖNETİMİ VE RİSK TESPİTİ

Dondurulmuş gıda sektöründe ürün kalitesinin korunmasında en kritik aşamalardan biri soğuk zincir yönetimidir. Üretim sonrası depolama ve taşıma süreçlerinde sıcaklık değişimleri, ürün kalitesinde geri dönüşü olmayan yapısal bozulmalara yol açabilmektedir. Bu nedenle soğuk zincirin kesintisiz şekilde izlenmesi büyük önem taşımaktadır.

Yapay zekâ tabanlı sistemler, IoT (Internet of Things – Nesnelere İnterneti) sensörlerinden elde edilen sıcaklık, nem ve konum verilerini analiz ederek olası riskleri gerçek zamanlı



Küresel raporlar ulaştırma kaynaklı emisyonların toplam karbon salımında kritik bir paya sahip olduğunu ortaya koyarken, IEA ve Dünya Bankası net sıfır hedefi için demiryolu, denizyolu ve alternatif yakıtlara dayalı bir dönüşümü zorunlu görüyor. Türkiye’de ise Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın 2053 net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda intermodal taşımacılık, yeşil lojistik koridorları ve dijitalleşme yatırımları öne çıkıyor, bu dönüşüm hem karbon azaltımını hem de AB Yeşil Mutabakatı ile uyumlu rekabet gücünü hedefliyor.

KARBONSUZLAŞMA BASKISI LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜ YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR

Küresel ticaretin büyümesiyle birlikte lojistik sektörü dünya ekonomisinin vazgeçilmez unsurlarından biri haline gelirken, sektörün çevresel etkileri de giderek daha fazla tartışılıyor. İklim değişikliğiyle mücadele kapsamında hükümetler, uluslararası kuruluşlar ve yük sahipleri lojistik operasyonlarının karbon ayak izini azaltmaya yönelik baskıyı artırıyor. Bu süreçte yeşil lojistik uygulamaları yalnızca çevresel bir zorunluluk olmaktan çıkıp rekabet avantajı sağlayan stratejik bir unsur haline geliyor.

Uluslararası Enerji Ajansı’nın (IEA) verilerine göre ulaştırma sektörü küresel enerji kaynaklı karbondioksit

emisyonlarının yaklaşık dörtte birinden sorumlu bulunuyor. Taşımacılık faaliyetleri son otuz yılda diğer birçok sektörden daha hızlı büyürken, emisyonlar da aynı paralelde yükseldi. IEA, net sıfır hedeflerine ulaşılabilmesi için ulaştırma kaynaklı emisyonların 2030 yılına kadar her yıl yüzde 3’ün üzerinde azaltılması gerektiğine dikkat çekiyor. Bu durum lojistik sektörünün dönüşümünü kaçınılmaz hale getiriyor.

Dünya Bankası’nın “Freight and Logistics Decarbonization” çalışmasına göre yük taşımacılığı ve lojistik faaliyetleri küresel sera gazı emisyonlarının yüzde 10-11’ini oluşturuyor. Raporla, küresel yük hareketinin 2015 yılında 112 trilyon ton-

kilometre seviyesindeyken 2050 yılında 329 trilyon ton-kilometreye ulaşmasının beklendiği belirtiliyor. Mevcut yapı korunursa emisyonların da artmaya devam edeceği öngörülüyor.

MÜŞTERİLER ARTIK KARBON VERİSİ TALEP EDİYOR

Yeşil lojistik dönüşümünü hızlandıran en önemli etkenlerden biri de müşteri beklentilerindeki değişim. Özellikle Avrupa merkezli üreticiler ve perakende şirketleri, tedarik zincirlerindeki karbon emisyonlarını ölçmeye ve azaltmaya yönelik hedefler belirliyor. Bu nedenle lojistik hizmet sağlayıcılarından yalnızca maliyet ve hız değil, aynı zamanda emisyon

performansı da talep ediliyor.

McKinsey verilerine göre, Scope 3 emisyon hedefleri ve müşteri talebi doğrultusunda şekillenen yeşil lojistik hizmetlerine yönelik küresel talep 2025'te yaklaşık 50 milyar dolar seviyesinde hesaplanırken, bu büyüklüğün 2030'da 350 milyar dolara ve toplam lojistik harcamalarının yaklaşık yüzde 15'ine ulaşması bekleniyor. Bu büyüme, sürdürülebilir lojistik çözümlerinin gelecekte sektörün temel gelir kalemlerinden biri haline gelebileceğini gösteriyor. Uzmanlar, özellikle Avrupa Birliği'nin sürdürülebilirlik odaklı düzenlemelerinin Türk lojistik sektörü açısından belirleyici olacağı görüşünde birleşiyor. Karbon ayak izi raporlaması, emisyon izleme sistemleri ve sürdürülebilirlik raporları artık büyük ölçekli yük sahiplerinin temel beklentileri arasında yer alıyor.

KARAYOLUNDAN DEMİRYOLUNA GEÇİŞ HIZLANIYOR

Yeşil lojistik denildiğinde öne çıkan uygulamalardan biri de taşımacılık modlarının yeniden dengelenmesi. Karayolu taşımacılığı yüksek esneklik sunmasına rağmen emisyon yoğunluğu açısından demiryolu ve denizyoluna göre daha dezavantajlı bir konumda bulunuyor. Dünya Bankası, yük taşımacılığında karayolundan demiryoluna geçişin karbon azaltımında en etkili yöntemlerden biri olduğunu vurguluyor. Kurumun değerlendirmesine göre demiryolu yatırımları hem emisyonları düşürüyor hem de lojistik maliyetlerini azaltarak ekonomik rekabetçiliği destekliyor. Bu nedenle birçok ülke yeni demiryolu koridorları ve intermodal taşımacılık projelerine yatırım yapıyor.

DENİZCİLİKTE KARBON FİYATLANDIRMASI DÖNEMİ

Küresel ticaretin yaklaşık yüzde 80'i denizyoluyla gerçekleştiriliyor. Bu nedenle denizcilik sektöründeki dönüşüm, yeşil lojistiğin en önemli başlıklarından biri olarak görülüyor. Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO), 2025 yılında net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda tarihi bir düzenleme paketi üzerinde uzlaşmaya vardı. Yeni çerçeve kapsamında büyük gemiler için yakıt standartları ve emisyon fiyatlandırma mekanizmaları

oluşturulması planlanıyor. Düzenlemelerin yürürlüğe girmesiyle birlikte yüksek emisyonlu gemilerin ilave maliyetlerle karşı karşıya kalması bekleniyor. IMO verilerine göre 5 bin grostonun üzerindeki gemiler uluslararası deniz taşımacılığındaki karbondioksit emisyonlarının yaklaşık yüzde 85'ini oluşturuyor.

Bu gelişme, armatörleri alternatif yakıtlara ve yeni teknolojilere yönlendiriyor. E-metanol, e-amonyak ve sürdürülebilir biyoyakıtlar sektörün gündemindeki başlıca seçenekler arasında yer alıyor. Birçok büyük hat operatörü şimdiden düşük emisyonlu yakıtlarla çalışan gemi yatırımlarını hızlandırmış durumda.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR VE ALTERNATİF YAKITLAR ÖNE ÇIKIYOR

Karayolu taşımacılığında ise elektrikli ticari araçlar ve alternatif yakıtlar dönüşümün merkezinde bulunuyor. Özellikle şehir içi dağıtım operasyonlarında elektrikli hafif ticari araç kullanımı hızla yaygınlaşıyor. Avrupa'da birçok lojistik şirketi filolarını elektrikli araçlarla yenilerken, hidrojen yakıt hücreli ağır ticari araçlara yönelik test ve pilot uygulamalar da artıyor.

Ancak uzmanlar, yalnızca araç dönüşümünün yeterli olmayacağını vurguluyor. Depolardan filo yönetimine, rota optimizasyonundan yük konsolidasyonuna kadar tüm

operasyonların verimlilik odaklı yeniden tasarlanması gerekiyor. Yapay zekâ destekli rota planlama sistemleri, boş kilometrelerin azaltılması ve dijital yük eşleştirme platformları da emisyon azaltımında önemli rol oynuyor.

YEŞİL DEPOLAR YENİ STANDART HALİNE GELİYOR

Sürdürülebilirlik dönüşümü yalnızca taşıma faaliyetleriyle sınırlı değil. Depolama operasyonlarında da enerji verimliliği ön plana çıkıyor. Güneş enerjisi sistemleri, akıllı aydınlatma çözümleri, enerji izleme teknolojileri ve yağmur suyu geri kazanım sistemleri yeni nesil lojistik tesislerin standart bileşenleri haline geliyor.

Özellikle Avrupa'da birçok lojistik şirketi karbon nötr depo hedefleri doğrultusunda yatırımlarını artırıyor. Çatı üstü güneş enerjisi santralleri ve enerji depolama sistemleri, operasyonel maliyetleri azaltırken sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlıyor.

GELECEĞİN LOJİSTİĞİ DÜŞÜK KARBONLU OLACAK

Uzmanlara göre önümüzdeki dönemde lojistik sektöründeki rekabet yalnızca fiyat, hız ve hizmet kalitesi üzerinden şekillenmeyecek. Karbon emisyonu performansı da önemli bir rekabet kriteri haline gelecek. Büyük yük sahipleri ve uluslararası markalar, tedarik zincirlerinde düşük karbonlu çözümler sunabilen iş ortaklarını tercih edecek.

Küresel emisyon azaltım hedefleri, yeni düzenlemeler ve müşteri beklentileri dikkate alındığında yeşil lojistik artık bir tercih değil zorunluluk olarak görülüyor. Demiryolu yatırımlarından alternatif yakıtlara, elektrikli araçlardan dijitalleşmeye kadar uzanan geniş dönüşüm süreci, lojistik sektörünün geleceğini şekillendirecek. Bu dönüşümü erken

benimseyen şirketler ise yalnızca çevresel değil, ticari açıdan da önemli avantajlar elde edecek.

TÜRKİYE'NİN YEŞİL LOJİSTİK YOL HARİTASI

Küresel ölçekte iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında ulaştırma ve

"McKinsey verilerine göre, Scope 3 emisyon hedefleri ve müşteri talebi doğrultusunda şekillenen yeşil lojistik hizmetlerine yönelik küresel talep 2025'te yaklaşık 50 milyar dolar seviyesinde hesaplanırken, bu büyüklüğün 2030'da 350 milyar dolara ve toplam lojistik harcamalarının yaklaşık yüzde 15'ine ulaşması bekleniyor."





Lojistik sektörüne yönelik düzenlemeler hız kazanırken, Türkiye de 2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi doğrultusunda ulaştırma sistemini dönüştürmeye yönelik kapsamlı bir yol haritası uyguluyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yürütülen çalışmalar, karayolu ağırlıklı taşımacılık yapısının daha sürdürülebilir modlarla desteklenmesini, enerji verimliliğinin artırılmasını ve lojistik faaliyetlerden kaynaklanan emisyonların azaltılmasını hedefliyor.

Türkiye'nin Uzun Dönem İklim Stratejisi'ne göre ulaştırma sektörü, 2021 yılında ülkenin toplam sera gazı emisyonlarının yüzde 16,13'ünü oluşturdu. Bu nedenle 2053 net sıfır hedefinin başarısında ulaştırma sektörünün dönüşümü kritik bir rol üstleniyor. Strateji kapsamında demiryolu ve denizyolu taşımacılığının payının artırılması, intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması, temiz enerji kullanımının desteklenmesi ve ulaştırma sistemlerinde verimliliğin artırılması temel öncelikler arasında yer alıyor.

AB'nin Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) ise karbon yoğun ürünlerin ticaretinde maliyet baskısını artırarak, Türkiye'nin lojistik ve ulaştırma sistemlerinde düşük karbonlu çözümlere geçişini hızlandıran dış ticaret kaynaklı önemli bir uyum faktörü olarak öne çıkıyor.

DEMİRYOLU VE İNTERMODAL TAŞIMACILIK ÖNE ÇIKIYOR

Türkiye'nin yeşil lojistik dönüşümünde en önemli başlıklardan biri intermodal taşımacılık olarak görülüyor. Karayolu, demiryolu ve denizyolunun entegre kullanıldığı intermodal sistemler hem maliyetleri hem de karbon emisyonlarını azaltan bir model olarak öne çıkıyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın "Sürdürülebilir ve Akıllı Hareketlilik Stratejisi ve

Eylem Planı" kapsamında demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi, lojistik merkezlerin demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi ve yük taşımacılığında daha çevreci modların payının artırılması hedefleniyor. Bakanlık, özellikle organize sanayi bölgeleri ile limanların demiryolu bağlantılarının yaygınlaştırılmasını stratejik öncelik olarak değerlendiriyor. Son yıllarda lojistik merkez yatırımları, iltisak hatları ve uluslararası koridor projeleri bu hedef doğrultusunda hız kazandı. Orta Koridor, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı ve Kalkınma Yolu Projesi gibi yatırımlar yalnızca ticaret hacmini artırmayı değil, aynı zamanda daha düşük karbonlu taşımacılık çözümlerini desteklemeyi amaçlıyor.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından Avrupa Birliği mali iş birliğiyle yürütülen "Türkiye'nin Ulaşımında Net Sıfır Emisyon Yol Haritası" Projesi, ulaştırma sektörüne yönelik ilk kapsamlı karbonsuzlaşma çalışması olma özelliği taşıyor. Proje kapsamında karayolu, demiryolu, havayolu, denizyolu ve kentsel hareketlilik alanlarında emisyon azaltım senaryoları oluşturuluyor. Yol haritasının; alternatif yakıtların kullanımı, elektrikli araç dönüşümü, sürdürülebilir yakıt teknolojileri, enerji verimliliği uygulamaları ve ulaştırma modları arasındaki dengenin geliştirilmesine yönelik politika önerileri sunması bekleniyor.

YEŞİL LİMAN VE YEŞİL HAVALİMANI UYGULAMALARI YAYGINLAŞIYOR

Türkiye'nin sürdürülebilir ulaştırma politikaları yalnızca kara taşımacılığıyla sınırlı değil. Denizcilik sektöründe yeşil liman uygulamaları, enerji verimliliği yatırımları ve emisyon azaltım projeleri destekleniyor. Benzer şekilde havacılık sektöründe de karbon yönetimi uygulamaları ön plana çıkıyor.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı verilerine göre Türkiye, karbon yönetimi sertifikalarına sahip havalimanı sayısında

Avrupa'nın önde gelen ülkeleri arasında yer alıyor. Havalimanlarında yenilenebilir enerji yatırımları, enerji verimliliği projeleri ve karbon azaltım programları hız kazanırken, limanlarda da çevreci operasyon modellerine yönelik yatırımlar artıyor.

Yeşil lojistik dönüşümünün önemli bileşenlerinden biri de dijitalleşme olarak öne çıkıyor. Akıllı ulaşım sistemleri sayesinde trafik yoğunluğunun azaltılması, rota optimizasyonu, yakıt tüketiminin düşürülmesi ve operasyonel verimliliğin artırılması hedefleniyor.

Bakanlığın strateji belgelerinde dijital lojistik uygulamaları, veri tabanlı trafik yönetimi sistemleri ve akıllı mobilite çözümleri sürdürülebilir ulaşımın temel araçları arasında gösteriliyor. Bu kapsamda dijitalleşmenin yalnızca operasyonel verimlilik değil, aynı zamanda karbon azaltımı açısından da önemli katkılar sunacağı değerlendiriliyor.

TÜRK LOJİSTİK SEKTÖRÜ İÇİN YENİ REKABET KRİTERİ

Uzmanlara göre önümüzdeki dönemde lojistik sektöründeki rekabet yalnızca maliyet ve hız üzerinden şekillenmeyecek. Avrupa Birliği'nin karbon düzenlemeleri, sürdürülebilirlik raporlama yükümlülükleri ve tedarik zinciri kaynaklı emisyonların ölçülmesine yönelik uygulamalar, lojistik hizmet sağlayıcılarının çevresel performansını da önemli bir kriter haline getiriyor.

Bu nedenle Türkiye'nin 2053 net sıfır hedefi doğrultusunda yürüttüğü demiryolu yatırımları, intermodal taşımacılık projeleri, yeşil liman uygulamaları ve dijitalleşme çalışmaları yalnızca çevresel değil, aynı zamanda ekonomik rekabetçilik açısından da stratejik önem taşıyor. Önümüzdeki yıllarda düşük karbonlu taşımacılık çözümleri sunabilen şirketlerin uluslararası pazarlarda daha güçlü bir konuma ulaşması bekleniyor.



LOJİSTİKTE YEŞİL DÖNÜŞÜMÜN ANLAMI VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Son yıllarda özellikle pandemi ile birlikte sürdürülebilirlik Türkiye’de daha fazla konuşan bir konu olarak öne çıkmıştır. Sürdürülebilirlik çok geniş bir kapsama sahip olması nedeniyle tanımı da geniştir. Daha kısa anlamda bir tanımlama gerçekleştirecek olursak şirket faaliyetleri gerçekleştirirken doğanın, çevrenin, toplumun ve şirketlerin ekonomik sürdürülebilirliğini sağlayan faaliyetler bütünü olarak belirtebilir. Eğer bunlardan bir tanesi eksik olursa tam olarak sürdürülebilirlikten bahsedemeyiz. Örneğin şirket o yıl çok bir karlı bir dönem geçirmiştir ve ekonomik sürdürülebilirlik anlamında bir başarı mevcut fakat faaliyetlerinde çevrenin, doğanın ve toplumun sürdürülebilirliğine yer vermemiş.

Bu durumda sürdürülebilirlikten bahsetmemiz çok doğru olmayacaktır.

Ticaretin en önemli unsurlarından biri olan lojistik hem etkileme hem de etkilenme konusunda dinamik bir yapıya sahiptir. Örneğin doğal bir afette ve salgında lojistik faaliyetler büyük bir etki oluşturmaktadır. Etkilenme anlamında da ticaretin yön değiştirmesi, teknoloji ve regülasyonlardan direkt etkilenmektedir.

Avrupa’nın liderliğini üstlendiği sürdürülebilirlik ile ilgili çalışmalar ve regülasyonlar lojistik süreçlerini de derinden etkilemektedir. Değişimlerin uyum süreci göz önünde bulundurularak çıkarılan yasaların uygulanması 6 ay, 1 yıl veya daha fazla süre almaktadır. Buradaki amaç şirketlerin operasyon süreçlerinin regülasyonlara uyum sağlamak için çalışma yapmalarına alan sağlamasıdır.

Türkiye olarak toplam ihracatımızın %40-42 oranında Avrupa gerçekleştirdiğimizden dolayı regülasyonlar konusunda direkt etkilenmektedir. Eğer uyum sağlama konusunda yavaş kalınması durumunda rekabette geri kalma ve pazarı kaybetme durumu ile karşı karşıya kalınacaktır. Son dakika da yapılacak uyum çabaları da hem yüksek maliyet hem de hedefe ulaşamama durumu olabilir.

Lojistik tarafında elektrikli araç, tren yolu kullanımı, rota optimizasyonu gibi alanlarda uzun ve derinlemesine çalışmaları görmekteyiz. Karbon ayakizi oluşumunda önemli bir yere sahip olan tek kullanımlık ambalajlar (karton koli, koli bandı, etiket vb.) konular daha arka planda kalmıştır.

Avrupa Birliği ve PPWR Düzenlemesi ile bu konu artık gündeme alındı. Son yıllarda Avrupa Birliği sürdürülebilirlik alanında önemli düzenlemeler hayata geçirmektedir. Bunlardan biri olan Packaging and Packaging Waste Regulation (PPWR), ambalaj atıklarının azaltılması ve dögüsel ekonominin desteklenmesini amaçlamaktadır. 2025 yılında çıkan yasa Şubat 2026 tarihinde uygulanmaya başlandı ve Ağustos 2026 tarihinde de uygulama denetlemeleri başlıyor.

Tek kullanım malzemelerin %40 azaltılmasını içeren regülasyon ülkemizdeki lojistik süreçlerini direkt etkileyecektir. Lojistik süreçlerinde tek kullanımlık malzemelerin azaltılması konusu artık sadece çevreyi koruma motivasyonundan çıkıp artık yapılması gereken bir konu olarak gündemimize giriyor.

Bir diğer konu da ormanların korunmasına yönelik getirilen regülasyonlar. Avrupa Birliği’nin yeni düzenlemesi olan EUDR (EU Deforestation Regulation - AB Ormansızlaşmasız Ürünler Tüzüğü), ahşap ve ahşap bazlı ürünlerin AB pazarına girişinde devrim niteliğinde kurallar getirmektedir. EUDR kapsamında AB’ye satılan veya AB’den ihraç edilen ahşap ürünlerin:

- » Ormansızlaşmaya neden olmamış olması,
- » Yasal olarak üretilmiş olması,
- » Kaynağının izlenebilir olması,
- » Üretim alanının coğrafi koordinatlarla doğrulanabilmesi

Ayrıca ihracatta kullanılan karton koli, ahşap palet gibi ağaçtan üretilen ürünler ile ilgili yükümlülükler içermektedir. Ülkemizde TBMM’de Avrupa’daki regülasyonlara uyum anlamında yasal çalışmalar yapılmaktadır. Şirketlerin karbon ayak izlerinin azaltılmasına yönelik hızlanmıştır. Karbon vergisi yakın bir zamanda gündeme gelecektir.

Şirketlerin sürdürülebilirliğe yaklaşımı çok önemli. Gelişmelerin tehdit mi yoksa fırsat mı getireceğinin çok iyi değerlendirilmesi gereken bir döneme giriyoruz. Klasik iş yapış şekilleri ile sürdürülebilirliğin olmayacağını iyi anlaşılması önemlidir. Doğayı, çevreyi, toplumu göz önüne alan ekonomik çözümlerin şirketleri geleceğe hazırlamada değer teşkil edecektir.

Toplum beklentileri şirketlere sorumluluk ve kendilerini konumlandırma için bir yol göstermektedir. Beklenti iş yapış şekillerinde doğayı ve çevreyi koruyacak süreçlerin dahil edilmesi ve toplum için fayda sağlayacak STK’lar içerisinde aktif olarak yer alması.

Yapılan araştırmalarda benzer fiyatlar içerisinde yer alan ürünlerde çevre dostu olduğunu gösteren markaların tercih edildiğini ortaya koymaktır. Çevre ve toplum ile ilgili yapılan faaliyetlerin samimi ve somut olması kritiktir. Yüzeysel veya göstermelik yapılan faaliyetler markalara ciddi zararlar oluşturur riski barındırmaktadır.

Son olarak belli bir tecrübeye gelmiş olan profesyonellerin karar verici olmaları açısından yaklaşımları önemlidir. İş hayatını değerlendirdiklerinde tek boyutlu (ekonomik) olarak elde edilen başarıların anlamı ile çevreye, doğaya ve topluma dokunarak gerçekleştirdikleri ekonomik verimliliği de içeren başarısının farkının çok iyi değerlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Geriye dönüp bakıldığında yaşamın anlam içerdiği çalışmalar olmalı.

Daha iyi bir dünya ve gelecek için YEŞİL LOJİSTİK ile kalın.



ORTA DOĞU'DAKİ KRİZ VE YÜKSEK YAKIT FİYATLARI

Orta Doğu'daki savaş kaynaklı kesintiler ve jet yakıtı fiyatlarındaki sert artış, küresel havayolu sektörünün karlılığını 2026'da yarıya indiriyor. IATA'nın son görünüm raporuna göre sektör güçlü talebe rağmen maliyet baskısı altında kalırken net kar 45 milyar dolardan 23 milyar dolara geriliyor.

HAVACILIKTA KARLARI YARIYA İNDİRDİ

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği IATA, küresel havayolu sektörüne ilişkin güncel finansal görünüm raporunu yayımladı. Raporda, Orta Doğu'daki savaş kaynaklı kesintiler ve yüksek yakıt fiyatlarının etkisiyle sektörün karlılığının yaklaşık yarıya gerilediği belirtildi. Rapora göre bölgesel tablo oldukça farklılık gösteriyor. Savaşın merkezinde yer alan Orta Doğu'da havayollarının toplu olarak zarara geçmesi beklenirken, diğer tüm bölgelerde karın devam edeceği ancak önceki tahminlere kıyasla ciddi şekilde daha düşük seviyelerde gerçekleşeceği öngörülüyor.

KÜRESEL KARLILIK SERT GERİLEDİ

IATA verilerine göre havayolu sektörü 2026 yılında toplam 23 milyar dolar net kar elde edecek. Bu rakam, önceki 41 milyar dolarlık tahminin oldukça altında kalırken, 2025 yılında beklenen 45 milyar dolarlık net karın da yaklaşık yarısına işaret ediyor.

Sektörün net kar marjının 2026 yılında yüzde 2,0 seviyesine düşmesi bekleniyor. Bu oran 2025'te yüzde 4,2 seviyesindeydi. Yolcu başına net karın ise 2025'teki 9,10 dolardan 4,50 dolara gerileyeceği tahmin ediliyor.

Operasyonel karın 2026 yılında 48

milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği, bunun da 2025'teki 76,4 milyar dolarlık seviyenin oldukça altında kaldığı ifade ediliyor. Net operasyon marjının yüzde 4,1'e gerilemesi beklenirken, bu oran geçen yıl yüzde 7,2 seviyesindeydi. Yatırılan sermayenin getirisi (ROIC) ise yüzde 4,3'e düşecek.

Buna karşın toplam sektör gelirinin 2026 yılında 1,165 trilyon dolara ulaşarak yüzde 9,4 artış göstereceği öngörülüyor. Yolcu doluluk oranının yüzde 84 ile rekor seviyeye çıkması, yolcu sayısının 5,1 milyara ulaşması ve kargo hacminin 71,7 milyon ton seviyesine yükselmesi bekleniyor.

GELİRLER ARTIYOR ANCAK MALİYET BASKISI AĞIRLAŞIYOR

Rapora göre yolcu bileti gelirlerinin 2026 yılında 839 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Ek gelirlerin 165 milyar dolara, kargo gelirlerinin ise 162 milyar dolara yükselmesi öngörülüyor. Özellikle ek gelirlerdeki artışın, havayollarının artan maliyet baskısı karşısında gelirlerini çeşitlendirme çabasını yansıttığı belirtiliyor.

Buna karşın maliyet tarafında özellikle yakıt fiyatlarındaki sert artış dikkat çekiyor. Toplam yakıt maliyetinin 252 milyar dolardan 350 milyar dolara çıkması beklenirken, Brent petrolün varil fiyatının 95 dolara, jet yakıtının ise 152 dolara yükselmesi öngörülüyor. Bu artış yaklaşık yüzde 70'lik bir yükselişe işaret ediyor.

Yakıtın toplam işletme giderleri içindeki payı da yüzde 31,4'e çıkarak son yılların en yüksek seviyelerinden birine ulaşacak. Ayrıca sektörün sürdürülebilir havacılık yakıtı (SAF) için 4,3 milyar dolarlık ek maliyet üstleneceği ve karbon emisyonlarını dengelemeye yönelik CORSIA programı kapsamında 1,2 ila 1,6 milyar dolar arasında ek yük oluşacağı hesaplanıyor.

TEDARİK ZİNCİRİ VE YAPISAL SORUNLAR DEVAM EDİYOR

Raporda küresel havacılık sektörünün önemli yapısal sorunlarla karşı karşıya olduğu da vurgulanıyor. Tedarik zincirindeki aksamalar nedeniyle uçak teslimatlarındaki gecikmelerin sürdüğü, buna bağlı olarak sektörün büyüme kapasitesinin sınırlı kaldığı belirtiliyor.

Sipariş birikiminin 18.100 uçağa ulaştığı, ortalama filo yaşının 15,2 yıla çıkarak rekor kırdığı ifade ediliyor. Havayollarının yeni uçaklara erişimde

yaşadığı zorlukların hem maliyetleri artırdığı hem de yakıt verimliliği kazanımlarını sınırladığı belirtiliyor.

BÖLGESEL GÖRÜNÜM: ORTA DOĞU ZARARDA

Bölgesel dağılıma bakıldığında Afrika'da sınırlı karlılık artışı görülürken, Asya Pasifik ve Avrupa'nın daha güçlü ancak baskı altında bir performans sergilemesi bekleniyor. Latin Amerika'da zayıf para birimleri ve düşük finansman kapasitesi büyümeyi sınırlandırıyor. Kuzey Amerika'da ise yakıt maliyetlerindeki artışın fiyatlara daha hızlı yansıtıldığı, bu nedenle havayollarının daha agresif fiyatlandırma stratejileri uyguladığı ifade ediliyor. Orta Doğu ise doğrudan savaşın merkezinde yer aldığı için 2026 yılında 4,3 milyar dolar zarar açıklayacak tek bölge olarak öne çıkıyor. Kapasite düşüşleri, uçuş iptalleri ve transfer yolcu kaybı bölgedeki performansı ciddi şekilde aşağı çekiyor.

Raporda yolcu memnuniyetinin oldukça yüksek seviyelerde seyrettiği belirtiliyor. Yolcuların büyük çoğunluğu son uçuş deneyimlerinden memnun olduğunu ifade ederken, hava taşımacılığının hem ekonomik hem de sosyal açıdan önemli bir hizmet olduğu görüşü öne çıkıyor. Yolcuların önemli bir kısmı havayolu taşımacılığını güvenli, erişilebilir ve yaşam kalitesini artıran bir hizmet olarak değerlendiriyor. Ayrıca büyük çoğunluk, gelecekte de uçmaya devam etmeyi planlıyor ve sektörün ekonomik büyüme ile sürdürülebilirlik açısından kritik rol oynadığını düşünüyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE SAF SORUNU

Raporda sürdürülebilir havacılık yakıtı (SAF) üretiminin talebin çok gerisinde kaldığı vurgulanırken, 2050 net sıfır hedefinin ciddi baskı altında olduğu belirtildi. SAF üretiminin toplam yakıt ihtiyacının yalnızca yüzde 0,8'ini karşılayabildiği ifade edildi. Genel tabloya bakıldığında küresel havacılık sektörü, güçlü talebe rağmen yüksek yakıt fiyatları, jeopolitik riskler, tedarik zinciri sorunları ve artan regülasyon baskısı nedeniyle 2026 yılında ciddi bir karlılık düşüşüyle karşı karşıya kalıyor. Buna rağmen sektörün uzun vadeli büyüme potansiyelini koruduğu ve yolcu talebinin güçlü seyrini sürdürdüğü görülüyor.



Willie Walsh

'JET YAKITI FİYATLARINDAKİ YÜZDE 70'LİK ARTIŞ KARLARI ERİTİYOR'

IATA Genel Direktörü Willie Walsh, rapora ilişkin değerlendirmesinde, sektörün bir kez daha öngörülemeyen ve zorlu bir dönemden geçtiğini belirtti. Walsh, COVID sonrası toparlanma sürecinin hemen ardından tedarik zinciri sorunları, Ukrayna savaşı, jeopolitik gerilimler ve Orta Doğu'daki çatışmanın sektörü yeni bir maliyet şokuyla karşı karşıya bıraktığını ifade etti. Jet yakıtı fiyatlarındaki yaklaşık yüzde 70'lik artışın sektöre 100 milyar dolarlık ek yük getirdiğini söyleyen Walsh, talebin güçlü kalmasına rağmen büyümenin yavaşladığını ve 2026'da yolcu taşımacılığında yüzde 2,1, kargo tarafında ise yüzde 0,7 büyüme beklendiğini aktardı. Walsh, bu koşullar altında sektör kârlılığının yarıya düştüğünü vurgulayarak net kârın 45 milyar dolardan 23 milyar dolara, marjların ise yüzde 4,2'den yüzde 2,0'ye gerileyeceğini söyledi. Ayrıca tedarik zinciri krizine de dikkat çeken Walsh, uçak teslimatlarındaki gecikmelerin ve motor üretim sorunlarının sektör üzerinde ciddi verimlilik kayıpları yarattığını, bu durumun havayollarına milyarlarca dolarlık ek maliyet yüklediğini ifade etti.



HGBS tüm havalimanlarında DEVREYE ALINDI

Kağıtsız işlem altyapısına geçişi esas alan uygulama ile manuel işlem yükünün azaltılması, uygulama birliğinin sağlanması, veri güvenliği ve veri kalitesinin artırılması amaçlanırken, kamu ve özel sektör nezdinde zaman ve maliyet tasarrufu sağlanması, ticaretin kolaylaştırılması ile gümrük işlemlerinde etkinlik ve güvenliğin artırılması hedefleniyor.

HGBS kapsamında, 2025 yılı dış hat uçuş sayıları dikkate alındığında, her bir sefer için düzenlenen Hava yolu Beyan Formu ve eki belgelerin elektronik ortama taşınması sayesinde yıllık yaklaşık 10 milyon sayfa kağıt tasarrufu sağlanması öngörülüyor. Böylece operasyonel verimliliğin yanı sıra çevresel sürdürülebilirliğe de önemli katkı sunulması bekleniyor.

UTİKAD HGBS SÜRECİNE SEKTÖREL KATKI SUNDU

HGBS sürecinde sektör ihtiyaçlarının uygulamaya yansıtılması amacıyla UTİKAD Hava yolu Çalışma Grubu bünyesinde oluşturulan Alt Çalışma Grubu tarafından, taslak aşamasından itibaren T.C. Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü'ne teknik değerlendirme ve görüşler iletildi.

Gerçekleştirilen yazışmalar ve toplantılar neticesinde, tescil edilen beyanların gümrük idaresi tarafından onaylanmadan önce geri çekilebilmesi ve onay sonrasında geri gönderilerek düzeltilmesine imkan tanıyan düzenleme, Genel Müdürlük tarafından değerlendirilerek 2026/7 sayılı Değişiklik Genelgesi'ne dahil edildi.

Söz konusu düzenlemenin, hava yolu

Hava yolu Gümrük Beyan Sistemi (HGBS) ile hava yolu taşımacılığına ilişkin Hava yolu Beyan Formu ve eki belgelerin elektronik ortamda gümrük idarelerine iletilmesine yönelik yeni uygulama devreye alındı. Sistem sayesinde hava yolu gümrük işlemlerinde uçtan uca dijital bir yapıya geçilmesi hedefleniyor.



Cenker Ural

taşımacılığında gümrük beyan süreçlerinin daha esnek, şeffaf ve operasyonel açıdan daha etkin şekilde yönetilmesine katkı sağlaması bekleniyor.

'SEKTÖRÜN OPERASYONEL İHTİYAÇLARINA KATKI SUNAN BİR DÜZENLEME'

UTİKAD Hava yolu Çalışma Grubu Eş Başkanı Cenker Ural, HGBS sürecine ilişkin değerlendirmesinde şu ifadelerle yer verdi: "HGBS'nin devreye alınmasıyla birlikte hava yolu gümrük süreçlerinde önemli bir dijital dönüşüm gerçekleşiyor. UTİKAD olarak sektörün operasyonel ihtiyaç ve değerlendirmelerini ilgili kamu kurumlarına aktardık. Özellikle beyanların



Esen Öz Tekayak

geri çekilmesi ve düzeltilmesine yönelik düzenleme, operasyonel süreçlerin daha etkin yönetilmesi açısından sektör adına önemli bir kazanım oldu."

UTİKAD Hava yolu Çalışma Grubu Eş Başkanı Esen Öz Tekayak ise konuya ilişkin değerlendirmesinde şu görüşlere yer verdi: "Kağıtsız işlem altyapısına geçiş yalnızca operasyonel verimlilik değil, aynı zamanda çevresel sürdürülebilirlik açısından da önemli kazanımlar sağlayacak. HGBS ile birlikte daha izlenebilir, hızlı ve verimli bir operasyon yapısının destekleneceğine inanıyoruz. Hava yolu taşımacılığında dijitalleşmenin yaygınlaşması, uluslararası ticaret süreçlerine de olumlu katkı sunacaktır."

Karayolu taşımacılığında gözler yakıt ve sürücü maliyetlerinde

IRU, Upply ve Ti'nin hazırladığı rapora göre Avrupa'da sözleşmeli navlun fiyatları yılın ilk çeyreğinde yükselirken, artan yakıt maliyetleri ve sürücü açığı nedeniyle 2026 boyunca navlun fiyatları üzerinde yukarı yönlü baskının sürmesi bekleniyor.



Avrupa'da karayolu taşımacılığı sektöründe navlun fiyatları yılın ilk çeyreğinde farklı yönlerde hareket etti. IRU, Upply ve Transport Intelligence (Ti) tarafından hazırlanan "The European Road Freight Rate Development Benchmark Q1 2026" raporuna göre, sözleşmeli navlun fiyatları yükselişini sürdürürken spot piyasada gerileme yaşandı. Rapor, artan yakıt maliyetleri, sürücü açığı ve jeopolitik risklerin Avrupa taşımacılık pazarında fiyatlar üzerinde yukarı yönlü baskı oluşturduğunu ortaya koydu.

SÖZLEŞMELİ NAVLUN YÜKSELİRKEN SPOT PİYASA GERİLEDİ

Rapora göre Avrupa Karayolu Sözleşmeli Navlun Endeksi 2026 yılının ilk çeyreğinde 140,1 puana yükseldi. Endeks, 2025'in son çeyreğine göre 3,2 puan, geçen yılın aynı dönemine göre ise 8,9 puan artış gösterdi. Buna karşılık Avrupa Karayolu Spot Navlun Endeksi 132,3 puana gerileyerek bir önceki çeyreğe göre 2,8 puan, yıllık bazda ise 2 puan düşüş kaydetti.

Uzmanlar, spot piyasadaki gerilemenin yılın ilk çeyreğinde görülen geleneksel talep yavaşlamasından kaynaklandığını belirtiyor. Avrupa genelinde tüketicilerin harcamalarını sınırlandırması ve yaşam maliyetlerindeki baskının sürmesi, taşımacılık talebini olumsuz etkileyerek spot fiyatların düşmesine neden oldu. Ancak rapor, yükselen yakıt maliyetlerinin önümüzdeki dönemde bu eğilimi tersine çevirebileceğine dikkat çekiyor.

Avrupa imalat sanayisindeki toparlanma ise sözleşmeli taşımacılık pazarını destekleyen temel unsurlardan biri olarak öne çıkıyor. Euro Bölgesi İmalat PMI verisi mart ayında 51,6 seviyesine yükselerek Haziran 2022'den bu yana en güçlü performansını

gösterdi. Üretim hacmindeki artış ve yeni siparişlerde görülen toparlanma, uzun vadeli taşımacılık sözleşmelerine yönelik talebin güçlenmesine katkı sağladı.

Raporda, taşımacılık sektörünün karşı karşıya olduğu en önemli maliyet kalemlerinden biri olan yakıt fiyatlarındaki sert yükselişe de dikkat çekildi. Avrupa genelinde dizel fiyatları 2025'in son çeyreğinde litre başına ortalama 1,56 euro seviyesindeyken, 2026'nın ilk çeyreği sonunda 1,96 euroya yükseldi. Böylece yalnızca üç aylık dönemde yüzde 26'lık bir artış yaşandı.

Yakıt maliyetlerindeki yükselişte Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmeler ve İran merkezli gerilimlerin etkili olduğu belirtilirken, AdBlue tedarikine ilişkin risklerin de taşımacılık sektörü açısından yeni bir belirsizlik yarattığı vurgulandı. Dizel araçlarda zorunlu olarak kullanılan AdBlue'nun hammaddesi olan ürenin önemli bir bölümünün Orta Doğu'da üretilmesi, bölgedeki olası tedarik kesintilerini Avrupa taşımacılık sektörü açısından kritik hale getiriyor.

Rapor, sürücü açığının da sektörün çözüm bekleyen temel sorunlarından biri olmaya devam ettiğini ortaya koydu. IRU'nun yıllık sürücü açığı araştırmasının ön sonuçlarına göre Avrupa'da 2025 yılında sürücü pozisyonlarının yüzde 12,1'i doldurulamadı. Nitelikli sürücü eksikliği, kapasite yönetimini zorlaştırırken navlun fiyatları üzerinde de baskı oluşturmaya devam ediyor.

Öte yandan Avrupa genelinde yılın başında yürürlüğe giren otoyol ve geçiş ücretlerindeki artışlar da operasyon maliyetlerini yükseltti. Rapora göre en dikkat çekici artış Polonya'da yaşandı. EURO VI çekici ve yarı römork kombinasyonları için uygulanan geçiş ücretleri şubat ayında yüzde 33 arttırılırken, yıllık bazdaki artış yüzde 40'a ulaştı.

Transport Intelligence Ticari Gelişim Di-

rektörü Michael Clover, yılın ilk çeyreğinde spot fiyatlarda görülen düşüşün tarihsel bir eğilim olduğunu ancak yükselen dizel maliyetlerinin navlun fiyatlarını yeniden yukarı taşıyacağını belirtti. Clover, Orta Doğu'daki çatışmaların sürmesi halinde yüksek yakıt maliyetleri ile ekonomik yavaşlamanın yaratacağı talep kaybı arasındaki dengenin sektör açısından belirleyici olacağını ifade etti.

IRU Strateji ve Gelişim Kıdemli Direktörü Vincent Erard ise yakıt fiyatlarındaki oynaklığın ve jeopolitik gelişmelerin sektörün kırılma yapısını ortaya çıkardığını belirterek, taşımacılık sektörünün enerji piyasalarındaki dalgalanmalar karşısında korunması gerektiğini vurguladı. Erard, ulusal ve bölgesel düzeyde hedefli destek mekanizmalarının devreye alınmasının tedarik zincirlerinin dayanıklılığı açısından önem taşıdığını söyledi.

YÜKSELİŞİN SÜRMESİ BEKLENİYOR

Rapor kapsamında yayımlanan Avrupa Karayolu Taşımacılığı Güven Endeksi de sektör oyuncularının önümüzdeki döneme ilişkin beklentilerinin güçlendiğini gösterdi. Endeks ilk çeyrekte 16,9 puana yükselerek bir önceki çeyreğe göre 6,2 puan arttı. Bu sonuç, taşımacılık şirketlerinin önümüzdeki üç aylık dönemde navlun fiyatlarında yükseliş beklendiğine işaret ediyor.

IRU, Upply ve Ti uzmanları, yakıt maliyetlerinin yılın ikinci çeyreğinde ve sonrasında navlun fiyatlarını belirleyen temel unsur olacağını öngörüyor. Talepte yavaşlama yaşansa bile taşımacılık şirketlerinin artan maliyetleri fiyatlara yansıtacak zorunda kalacağı belirtilirken, hem spot hem de sözleşmeli navlun piyasalarında 2026'nın ilk yarısı boyunca yukarı yönlü fiyat baskısının devam etmesi bekleniyor.

DHL eCommerce Türkiye DÖNÜŞÜMÜN İLK YILINDA 145 MİLYON GÖNDERİ ULAŞTIRDI

DHL eCommerce Türkiye, marka dönüşümünün ilk yılında operasyonel altyapı yatırımlarını hızlandırdı. Önümüzdeki dönem için yeni nesil transfer merkezi yatırımlarını da açıklayan şirket, büyüyen araç filosu ve uluslararası gönderi çözümleriyle, son bir yılda 145 milyondan fazla gönderiyi tüketicilerle buluşturdu.

DHL eCommerce marka dönüşümünün ilk yılını kutluyor. MNG Kargo'dan DHL eCommerce'e dönüşümünün ilk yılında şirket, operasyonel kapasitesini, müşteri deneyimini, teknoloji yatırımlarını ve uluslararası hizmet ağını güçlendirmeye yönelik önemli adımlar attı. Son bir yılda 145 milyondan fazla gönderiyi Türkiye'nin dört bir yanındaki ve dünyanın 220'yi aşkın ülkesindeki alıcılarla buluşturdu.

'DHL GROUP'UN KÜRESEL GÜCÜNÜ YEREL OPERASYONLARIMIZLA ENTEĞRE ETTİK'

DHL eCommerce Türkiye CEO'su Kağan Gündüz, marka dönüşümünün ilk yılına ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Geride bıraktığımız bir yıl, DHL eCommerce Türkiye için yalnızca bir marka dönüşümü değil; operasyonel altyapımızdan müşteri deneyimize, insan kaynakları süreçlerimizden uluslararası hizmet kabiliyetimize kadar uzanan kapsamlı bir yenilenme dönemi oldu. Bu dönemde müşteri sadakatini geliştirmeyi amaçlayan NPS (Net Tavsiye Skoru) oranımızı yüzde 47,55 oranında artırdık. Müşteri memnuniyetini odağına alan operasyonel dönüşümümüze ek olarak araç filomuzu yenileyerek ve uluslararası gönderi çözümlerimizi geliştirerek birçok alanda önemli adımlar attık. Türkiye'deki diğer DHL iş birimleriyle farklı projeler hayata geçirdik. Son olarak DHL Express ile devreye aldığımız projeye, yurt dışına gönderim yapmak isteyen müşterilerimiz için şubelerimizi birer gönderi noktasına dönüştürdük. Bu iş birliğiyle müşterilerimiz, yurt içi ve yurt dışı gönderi işlemlerini şubelerimiz üzerinden kolaylıkla gerçekleştirebiliyor. Önümüzdeki dönemde de Türkiye'nin lojistik altyapısını güçlendirmeye, e-ticaret ekosistemine değer katmaya ve ticareti bölgesel bir dağıtım merkezi haline getirme hedefimize kararlılıkla devam edeceğiz."



Kağan Gündüz

TEKNOLOJİK TRANSFER MERKEZLERİ İÇİN YENİ YATIRIM

DHL eCommerce Türkiye, ülke genelindeki büyüme stratejisi kapsamında duyurduğu transfer merkezi yatırımlarında önemli bir aşamaya geldi. Daha önce açıklamış olduğu 250 milyon euro yatırım planıyla yeni transfer merkezlerini devreye almayı planladığını belirten şirket, bu kapsamda İzmir ve Ankara'daki arsa satın alımlarını tamamladı.

TESİSLER LEED GOLD SERTİFİKASI İÇİN GELİŞTİRİLİYOR

DHL eCommerce Türkiye, DHL Group'un 2050 yılına kadar net sıfır karbon salımı vizyonu ile uyumlu olarak faaliyetlerinde emisyonlarını azaltmak için çalışmalarını da hızlandırdı. Devreye alacağı yeni transfer merkezlerini sürdürülebilirlik odaklı LEED Gold Sertifikası alma hedefiyle yola çıkan şirket, güneş enerjisi sistemleri (PV paneller), enerji verimli aydınlatma ve HVAC sistemleri, su tasarrufuna yönelik çözümler, sürdürülebilir yapı malzemeleri ile akıllı bina ve izleme teknolojilerine yatırım yapı-

yor. Aynı zamanda filosundaki elektrikli araç payını artırma hedefiyle, elektrikli panelvan, kamyon ve tırlar için şarj altyapılarının kurulması planlanıyor.

YÜZLERCE YENİ ARAÇ YOLA ÇIKTI

Uzun vadede Türkiye'nin lojistik altyapısını güçlendirmeyi ve bölgesel bir merkez haline getirmeyi hedefleyen DHL eCommerce Türkiye, saha operasyonlarını destekleyen araç yatırımlarına ağırlık verdi. Ocak 2025'ten bu yana filosuna toplam 420 yeni araç dahil eden şirket, bu yıl elektrikli kamyonetler de dahil olmak üzere 250 aracı daha filoya katmayı planlıyor.

BİREYSEL ONLINE GÖNDERİ UYGULAMASI DEVREYE ALINDI

Bireysel Online Gönderi uygulamasıyla DHL eCommerce Türkiye, bireysel müşterileri için gönderim hizmetini çok daha pratik ve dijital hale getiriyor. DHL eCommerce web sitesi üzerinden ulaşılabilen uygulamayla bireysel müşteriler, gönderi oluşturma, teslimat yöntemi belirleme ve ödeme gibi tüm adımları tek bir platform üzerinden uçtan uca yönetebiliyor.

Marka dönüşümünün etkisi dijital müşteri deneyiminde de iyileşme sağladı. Son bir yılda dijital asistan ve WhatsApp kanalı üzerinden 2,3 milyon chatbot, 100 binin üzerinde livechat hizmeti sunan DHL eCommerce Türkiye, müşterilerin dijital kanallarla kurduğu etkileşimi önemli ölçüde artırdı. Özellikle lojistik sektöründe dijital asistan kullanımının hızla benimsenmesi, şirketin müşteri deneyimini daha hızlı, erişilebilir ve kesintisiz hale getirme hedefinin güçlü bir karşılık bulduğunu gösterdi. Hizmet kalitesinde de dikkat çekici bir iyileşme sağlanırken, bot memnuniyet puanı 3,40'tan 3,70'e, livechat memnuniyet puanı ise 3,9'dan 4,4'e yükseldi.

İhracatçılara Kurumlar Vergisi'nden fazlası lazım

5 Mayıs 2026 tarihinde TBMM'ye sunulan Kanun teklifinde, imal ettikleri malları doğrudan ihraç eden imalatçı kurumların, ihracatından elde ettikleri kazançları için kurumlar vergisi oranının %9'a indirilmesi, maliyet rekabeti açısından ihracatçılara katkı sağlayacak olsa dahi bunun yeterli olmayacağını ve çok daha fazla iyileştirmeye ihtiyaç olduğunu dile getiren DIŞYÖNDER Başkanı Dr. Hakan Çınar sözlerini şöyle sürdürdü;

KUR ETKİSİNİ ORTADAN KALDIRMAYA YETMEZ

"Küresel rekabette bu düzenleme elbette ihracatçılara fayda sağlayacaktır. Ancak yalnızca Kurumlar Vergisi ile sağlanan bu iyileşme, bugün ihracatçılarımızın içinde olduğu sıkıntıdan kurtulmaları için yeterli değil. Doğrudan maliyet unsuru olan ücretlerden alınan gelir vergisi ve SGK gibi kalemlerde de çok ciddi iyileşmeler sağlanması zaruri. Kurumlar vergisi firmalar kâr elde edebildikleri sürece önemli ama unutmamak gerekir ki, işletmelerin evvela kâr elde edebilir hale gelmesini sağlamak gerekiyor. Kur etkisi ihracatçılar için



DIŞYÖNDER Başkanı
Dr. Hakan Çınar, TBMM'ye sunulan ve imalatçı ihracatçılara yönelik kurumlar vergisinin %9'a indirilmesini öngören düzenlemenin olumlu ancak yetersiz olduğunu belirterek, aracı ihracatçılar ile lojistik ve gümrük müşavirliği gibi ihracata hizmet veren firmaların da kapsama alınmasının topyekûn ihracat hamlesi yaratacağını ve maliyet avantajı sağlayacağını söyledi.

halen önemli bir unsur oluşturmaya devam ediyor. Yüksek işçilik giderleri ile bilhassa emek yoğun sektörlerde rekabet, halen kurun etkisi altında ve gün geçtikçe de etkisi yükseliyor. Türk şirketlerinin üretimi farklı ülkelere taşınmasına yönelik konuları tartışırken, Autoliv gibi ülkemizde yüksek istihdam sağlayan bazı yabancı sermayeli firmaların da çıkma kararı daha fazla endişe uyandırıyor. Otomotiv sektörü gibi yüksek katma değerli sektörlerde dahi bunun oluyor olması, ihracatçıların yaşadıkları rekabet sıkıntısını ortaya koymak için yeterli olsa gerek. Dolayısı ile maliyetlerin düşürülmesi yönünde kurumlar vergisi iyileştirmelerinden çok daha fazlasının olması gerektiğinin artık farkına varılması gerek."

TRANSİT TİCARETTE SAĞLANAN AVANTAJ DA YETERLİ DEĞİL

Transit ticarete sağlanan sıfır vergi imkânının önemli bir gelişme olduğunu ancak sınırlı kalmaması gerektiğini ifade eden Çınar, sözlerine şöyle devam etti: "Transit ticarete yönelik getirilecek olan %95'lik, İstanbul Finans Merkezi'ne yönelik uygulanacak olan %100'lük kurumlar vergisi istisna oranları elbette gayet pozitif bir gelişme ve bilhassa yabancı yatırımcıların ilgisini arttıracaktır. Ancak bu kararın yalnızca transit ticaret kapsamında yurt dışından satın alınan malların yurt içine sokulmadan bir başka ülkeye satışları ile sınırlı tutulmaması daha doğru olurdu. Türkiye üzerinden geçirilecek olan transit ticaret işlemlerini de bu kapsama almak ve Türkiye üzerinden işlemlerin yürütülmesi, lojistik sektörüne ve ülke ekonomisine katkı sağlayacaktır.

TÜM İŞLETMELER BU KAPSAMDA YER ALMALI

Konuya ilişkin olarak açıklamalarını sürdüren Dr.Hakan Çınar son olarak: "Kurumlar vergisi avantajını yalnızca üretim yapan firmalarla sınırlı tutmamak gerekiyor. Aracı ihracatçılar ile hizmet sektöründe yer alan lojistik ve gümrük müşavirliği hizmeti veren firmaların da bu kapsama alınması, topyekûn bir ihracat hamlesine dönüşür ve maliyet avantajları sağlar. Örneğin ben de gümrük müşaviriyim ve sadece dış ticaretçilere hizmet veriyorum, ihracatçıdan farklı değerlendirilmem gerekiyor. Umuyorum Kanun yapımcılar bu hususları da göz önünde bulundururlar." diyerek sözlerini noktaladı.



DHL, Formula 1® lojistiğine demiryolu dönemini başlattı

Formula 1®'in Resmi Lojistik Ortağı DHL Group, Formula 1 lojistiğinde ilk kez demiryolu yük taşımacılığı operasyonunu başarıyla tamamlayarak 2026 sezonunda Kuzey Amerika'da dönüm noktası niteliğinde bir pilot program gerçekleştirdi. DHL, 46 adet 40 fitlik "high-cube" ve 4 adet 20 fitlik konteyner dahil olmak üzere yaklaşık 50 konteyner dolusu yarış ekipmanını demiryolu ile Miami, Florida'dan Montreal, Kanada'ya taşıyarak yaklaşık 2.000 kilometrelik bir mesafeyi geride bıraktı. DHL'in bu etap için yönettiği ve normal şartlarda karayoluyla taşınacak olan F1 yükünün yaklaşık %68'i demiryoluna kaydırıldı. Böylece Formula 1'in katı zaman çizelgelerine sadık kalınırken karbon yoğunluğu daha yüksek olan taşımacılık türlerine bağımlılık azaltıldı.

DHL Global Forwarding Küresel Motor Sporları Lojistiği Başkanı Paul Fowler, "Demiryolunu yarıştan yarışa lojistik faaliyetlerimize dahil etmek, zamanın son derece kritik olduğu bir ortamda köklü taşımacılık modlarının sürdürülebilirliği desteklemek amacıyla yeni yöntemlerle nasıl uygulanabileceğini gösteriyor. Bu pilot projedeki tüm yüklerin başarıyla teslim edilmesi, demiryolunun Formula 1'in zorlu takvimini güvenilir bir şekilde desteklerken, emisyonların düşürülmesine de katkı sağlayabileceğini kanıtıyor. Bu



durum, DHL ve Formula 1'in şampiyonanın çevre ayak izini azaltmak için lojistik çözümlerini geliştirmeye nasıl devam ettiğini gösterirken, yeni yaklaşımları ölçeklendirmek için de zemin hazırlıyor" dedi.

Yolculuk boyunca konteynerler; elleçleme, transit süreleri ve kargo bütünlüğünü izlemek amacıyla takip cihazları ile darbe sensörleriyle donatıldı; böylece yarış ekipmanlarının güvenliği ve tam zamanında teslim edilmesi sağlandı.

Toplanan veriler, DHL ve Formula 1'in serideki sera gazı emisyonlarını daha da azaltma fırsatlarını araştırdığı bu dönemde, temel operasyonel kriterleri ve sürdürülebilirlik performansını değerlendirmek için kullanılıyor.

DHL'in demiryolu yük taşımacılığı pilot projesi, DHL ile Formula 1 arasındaki 20 yılı aşkın ortaklığa dayanıyor ve Formula 1'in 2030 yılına yönelik "Net Sıfır" hedefi ile DHL Group'un 2050 yılına kadar net sıfır sera gazı emisyonu hedefini destekliyor.

Türkiye-Çin hattında ilk "ihracat blok tren seferi" tamamlandı

DHL Global Forwarding Türkiye'nin Türkiye ile Çin arasındaki lojistik bağlantılarını güçlendirmek amacıyla gerçekleştirdiği ilk ihracat blok tren seferi, 15 Nisan - 15 Mayıs 2026 tarihleri arasında 30 günlük transit süreyle tamamlandı. 15 Nisan 2026 tarihinde İzmir Aliağa Terminali'nden hareket eden ve 50 adet 40'lık konteynerden oluşan blok tren, Çin'in Chengdu Terminali'ne doğru yola çıktı. 30 günlük transit sürede gerçekleştirilen bu operasyon, blok trenin 15 Mayıs 2026 tarihinde Çin'in Siçuan eyaletinin başkenti olan Chengdu'ya ulaşmasıyla tamamlandı. Bu blok tren seferi, Türkiye'nin 2026 yılında Çin'e yaptığı ilk ihracat blok tren seferi olma özelliğini taşıyor. Proje, Uzak Doğu ihracatları için alternatif, güvenilir ve daha sürdürülebilir bir taşıma çözümü sunuyor.

Türkiye ile Çin arasındaki ticaret hacmi 2025 yılı itibarıyla yaklaşık 53 milyar ABD dolarına ulaşırken, Çin Türkiye'nin en büyük ithalat partneri konumunu koruyor. Artan ticaret hacmine paralel olarak lojistik

iş birlikleri de hız kazanıyor.

Türkiye'nin stratejik konumu, ülkeyi Çin'in "Kuşak ve Yol Girişimi" kapsamında Orta Koridor üzerinde kritik bir lojistik merkez haline getiriyor. Son yıllarda demiryolu taşımacılığı ve intermodal çözümlerde kaydedilen gelişmeler, iki ülke arasındaki ticaretin daha etkin yönetilmesine katkı sağlıyor.

Sürdürülebilir Lojistikte Yeni Adım
DHL Global Forwarding Türkiye & Levant CEO'su Berna Yılmaz Çiğeroğlu, söz

konusu blok tren seferinin yalnızca ticari bir operasyon olmadığını vurgulayarak, "Bu proje, Türkiye ihracatına katkı sağlarken, deniz yoluna kıyasla daha düşük karbon emisyonu ile sürdürülebilir lojistik hedeflerimize de hizmet ediyor" dedi. Çiğeroğlu ayrıca, şirketin demiryolu ve multimodal taşımacılık çözümlerinin Türkiye-Çin hattıyla sınırlı kalmadığını, Çin'den tüm Avrupa'ya uzanan geniş bir coğrafyada hizmet ağının büyümeye devam ettiğini belirtti.



BTK Hattı'nın yük taşıma kapasitesi beş katına çıkarıldı

A sya ile Avrupa'yı birbirine bağlayan en stratejik lojistik hatlardan biri olan Bakü-Tiflis-Kars (BTK) demiryolu hattında modernizasyon çalışmaları tamamlandı. 2017 yılından bu yana test modunda operasyonlarını sürdüren 827 kilometrelik bu büyük hat, kapsamlı modernizasyon sürecinin ardından 2 Haziran'da Gürcistan'da düzenlenen törenle resmen hizmete açıldı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, açılış töreninde yaptığı konuşmada BTK hattında yeni bir döneme geçildiğini belirterek, "Bu gelişmenin BTK'nın Orta Koridor'daki rolünü daha da güçlendireceğine inanıyoruz" dedi. Yirmi birinci yüzyılda ülkelerin rekabet gücü yalnızca üretim kapasiteleriyle değil, küresel bağlantısallık ağlarına ne kadar güvenilir şekilde entegre olduklarıyla da ölçüleceğini vurgulayan Uraloğlu, açıklamasına şu şekilde devam etti: "Bu nedenle Orta Koridor'un başarısı yalnızca altyapı yatırımlarıyla değil, düzenli yük akışları, operasyonel uyum ve güvenilir hizmet anlayışıyla mümkün olacaktır.



Açık konuşmak gerekirse, bugün dünya BTK'nın kapasitesine değil, performansına bakmaktadır. Başarımız, inşa ettiğimiz kilometrelerle değil; sunduğumuz hizmet kalitesi, transit süreleri ve kullanıcıların duyduğu güven ile ölçülecektir." Uraloğlu, bağlantısallığın artık yalnızca ulaştırma sektörünün bir konusu olmadığını vurgulayan Uraloğlu, "Ekonomik güvenliğin, tedarik zinciri dayanıklılığının ve sürdürülebilir kalkınmanın temel unsurlarından biri haline gelmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Orta Koridor ve onun önemli bir parçası olan Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı yalnızca

bölgesel bir ulaştırma projesi değil, küresel bağlantısallığın geleceğini şekillendiren stratejik bir girişimdir." dedi.

Azerbaycan Demiryolları A.Ş. (ADY) tarafından paylaşılan bilgilere göre, BTK hattının küresel lojistik taleplere daha güçlü yanıt verebilmesi amacıyla Mayıs 2023 ile Mayıs 2024 arasında çok kapsamlı bir modernizasyon ve yeniden yapılanma süreci yürütüldü. Başarıyla tamamlanan bu çalışmaların ardından hattın küresel ticaret dengesini değiştirecek lojistik gücü artırıldı: Modernizasyon öncesi yıllık 1 milyon ton olan yük taşıma kapasitesi, yapılan yatırımlarla 5 milyon tona çıkarıldı.

LTG Cargo Polska Almanya demiryolu pazarına girdi

L TG Group'un yük taşımacılığı şirketlerinden LTG Cargo Polska, Almanya'da Tek Güvenlik Sertifikası (Single Safety Certificate) olarak uluslararası operasyonlarını genişletme yolunda önemli bir adım attı. Yeni yetkilendirme sayesinde şirket, Almanya'ya yönelik demiryolu yük taşımalarını başka operatörlere ihtiyaç duymadan kendi yönetimi altında gerçekleştirebilecek.

LTG Cargo Polska Başkanı Laimonas Nekrošius, sertifikanın şirketin Almanya operasyonlarında bağımsız hareket etmesini sağlayacağını belirterek, bunun daha verimli ve operasyonel açıdan daha esnek taşımacılık hizmetleri sunulmasına katkı sağlayacağını ifade etti. Nekrošius,

şirketin Polonya, Ukrayna ve Baltık ülkeleri arasındaki yük taşımacılığındaki güçlü konumuna dikkat çekerek, Almanya pazarına açılmanın faaliyet alanlarını genişletme açısından önemli bir fırsat sunduğunu söyledi.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, Almanya'daki yeni yetkilendirme müşterilere daha güvenilir hizmet, daha kısa transit süreleri ve lojistik zincirindeki iş ortaklarının sayısının azalması sayesinde daha etkin taşımacılık organizasyonu sağlayacak. Doğrudan operasyon yürütme imkânı ayrıca şirketin pazar taleplerine daha hızlı uyum göstermesine olanak tanıyacak.

LTG Cargo Polska, geçen yıl Avrupa Birliği fonlarının desteğiyle Kaunas

(Litvanya) – Duisburg (Almanya) hattında kullanılmak üzere intermodal taşımacılığa uygun özel vagonlar satın aldı. Şirket, özmal vagon filosunu güçlendirerek taşıma planlamasında verimliliği artırmayı ve müşterilerine sunduğu hizmetlerin güvenilirliğini yükseltmeyi amaçlıyor. Öte yandan LTG Cargo'nun ana şirketi, 2024 yılında Letonya ve Estonya'da demiryolu operatör lisansları olarak Litvanya ile Estonya arasında lokomotif değiştirmeden yük taşımacılığı yapabilme imkânı elde etti. Almanya'da alınan yeni sertifika ile birlikte şirket, Orta ve Kuzey Avrupa genelinde daha entegre ve verimli bir lojistik ağ oluşturmayı hedefliyor. Duisburg ile Kaunas arasında düzenli intermodal taşımacılık hizmetleri sunan LTG Cargo Polska, aynı zamanda Polonya ile Almanya arasında petrol ürünleri taşımacılığı da gerçekleştiriyor. Halihazırda 130 çalışanı bulunan şirket, 350'den fazla Avrupa standartlarında yük vagonu ve uluslararası yük taşımacılığında kullanılan Siemens üretimi lokomotiflerin de yer aldığı 20 lokomotiften oluşan bir filoyu işletiyor.



Lanes Lojistik Operasyon Direktörü Ali Demircan, lojistik sektöründe sürdürülebilir büyümenin yeni coğrafyalarda ve alternatif ticaret koridorlarında fırsat yaratmaktan geçtiğini belirtti. Demircan, teknoloji yatırımları, stratejik iş birlikleri ve sektörel uzmanlaşmanın şirketlere yeni pazarlara erişimde rekabet avantajı sağladığını vurguladı.

Küresel ticaretin yeniden şekillendiği, tedarik zincirlerinin daha esnek ve çok yönlü hale geldiği günümüzde lojistik sektörü yalnızca mevcut pazarlardaki faaliyetlerini büyütmeye değil, aynı zamanda yeni ticaret koridorları ve iş alanları oluşturmaya da odaklanıyor. Değişen müşteri beklentileri, bölgesel ekonomik dönüşümler ve dijitalleşmenin hız kazanması, lojistik şirketlerini yeni pazar fırsatlarını keşfetmeye yönlendiriyor. Uluslararası taşımacılık ve entegre lojistik çözümleri sunan Lanes Lojistik, sektörün büyümesinde kritik rol oynayan yeni pazar oluşturma stratejilerini değerlendirerek, şirketlerin rekabet avantajı elde etmek için dikkat etmesi gereken başlıkları paylaştı. Lanes Lojistik Operasyon Direktörü Ali Demircan, lojistik sektöründe sürdürülebilir büyümenin yalnızca mevcut müşteri portföyünü genişletmekle değil, yeni ticaret alanları yaratabilmekle mümkün olduğunu belirtiyor.

Ali Demircan konuyla ilgili değerlendirmesinde şu ifadeleri kullanıyor: "Yeni pazarlar oluşturmak, yalnızca yeni bir coğrafyada faaliyet göstermek anlamına gelmiyor. Bölgesel ihtiyaçları doğru analiz etmek, müşterilerin beklentilerini anlamak ve bu ihtiyaçlara uygun çözümler geliştirmek gerekiyor. Lojistik şirketleri için büyümenin yeni yolu, değişen ticaret akışlarını doğru okuyabilmekten geçiyor."

TEKNOLOJİ YENİ PAZARLARIN KAPISINI AÇIYOR

Dijitalleşme, lojistik sektöründe yeni müşteri segmentlerine ulaşmanın ve yeni hizmet modelleri geliştirmenin en önemli araçlarından biri haline geldi. Veri analitiği, yapay zekâ destekli planlama sistemleri ve gerçek zamanlı takip teknolojileri sayesinde şirketler hem operasyonel verimliliklerini artırıyor hem de farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler sunabiliyor.

Özellikle e-ticaret, hızlı teslimat ve sınır ötesi ticaret alanlarında yaşanan büyüme, lojistik şirketlerine yeni iş fırsatları yaratıyor.

Lojistikte büyümenin yolu yeni pazarlar ve dijitalleşme

Teknolojiyi etkin kullanan firmalar, müşterilerine daha şeffaf, hızlı ve esnek hizmet sunarak yeni pazarlarda daha güçlü bir konum elde ediyor.

Demircan, teknolojinin sektöre etkisini şu sözlerle açıklıyor: "Bugün lojistikte rekabet yalnızca taşıma kapasitesiyle ölçülüyor. Veriyi doğru kullanan, süreçlerini dijitalleşiren ve müşterilerine görünürlük sağlayan şirketler yeni pazarlarda çok daha hızlı büyüme fırsatı yakalıyor."

STRATEJİK İŞ BİRLİKLERİ BÜYÜMEYİ HIZLANDIRIYOR

Yeni pazarlara giriş süreçlerinde stratejik iş birlikleri de önemli bir rol oynuyor. Yerel acenteler, bölgesel lojistik ağları ve sektörel çözüm ortaklarıyla kurulan güçlü ilişkiler, şirketlerin yeni bölgelerde daha hızlı ve etkin şekilde faaliyet göstermesini sağlıyor.

Özellikle uluslararası taşımacılıkta güçlü partner ağları, operasyonel riskleri azaltırken müşteri memnuniyetini artıran önemli avantajlar sunuyor. Bu iş birlikleri sayesinde şirketler, yeni pazarlarda ihtiyaç duyulan hizmetleri daha kısa sürede hayata geçirebiliyor.

Ali Demircan, "Günümüz lojistik dünyasında tek başına büyümek giderek zorlaşıyor. Güvenilir iş ortaklarıyla kurulan güçlü ağlar, şirketlerin hem yeni pazarlara ulaşmasını hem de sürdürülebilir büyüme sağlamasını kolaylaştırıyor." diyor.

Yeni pazar yaratmanın bir diğer önemli unsuru ise belirli sektörlerde uzmanlaşmak olarak öne çıkıyor. Otomotiv, sağlık, tekstil, kimya ve e-ticaret gibi farklı sektörlerin lojistik ihtiyaçları birbirinden önemli ölçüde ayrışıyor.

Bu nedenle müşterilere sektör bazlı çözümler sunabilen lojistik şirketleri, rekabet

avantajı elde ediyor. Özelleştirilmiş hizmet modelleri hem müşteri bağlılığını artırıyor hem de şirketlerin yeni gelir alanları oluşturmaya katkı sağlıyor.

Özellikle katma değerli lojistik hizmetleri, depolama çözümleri, proje taşımacılığı ve entegre tedarik zinciri yönetimi gibi alanlar, sektörün yeni büyüme başlıkları arasında yer alıyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YENİ TİCARET ALANLARINI DESTEKLİYOR

Küresel ölçekte çevresel sorumluluk ve sürdürülebilirlik kriterlerinin önem kazanması, lojistik sektöründe yeni hizmet alanlarının oluşmasına da katkı sağlıyor. Karbon emisyonlarının azaltılmasına yönelik uygulamalar, intermodal taşımacılık çözümleri ve enerji verimliliği odaklı operasyonlar, müşterilerin tercihlerini doğrudan etkiliyor. Şirketler sürdürülebilir lojistik uygulamalarını yalnızca bir sorumluluk olarak değil, aynı zamanda yeni pazarlara erişim sağlayan stratejik bir avantaj olarak değerlendiriyor.

Lojistik sektöründe yeni pazarlar yaratmak; teknolojiyi etkin kullanmayı, değişen ticaret dinamiklerini doğru analiz etmeyi ve güçlü iş birlikleri geliştirmeyi gerektiriyor. Esnek operasyon yapısı ve müşteri odaklı yaklaşım, şirketlerin büyüme yolculuğunda belirleyici rol oynuyor.

Ali Demircan değerlendirmesini şu sözlerle tamamlıyor: "Lojistik sektörü sürekli değişen bir yapıya sahip. Bu değişimi doğru okuyabilen, müşterilerinin gelecekteki ihtiyaçlarını öngörebilen ve yenilikçi çözümler geliştirebilen şirketler yeni pazarların öncüsü olacak. Biz de Lanes Lojistik olarak büyümeyi yalnızca mevcut iş hacmimizi artırmakla değil, yeni fırsatlar yaratmakla eş anlamlı görüyoruz."

‘KAPTANLAR KULÜBÜ’

Türkiye’nin dört bir yanında

KAPTANLARLA

BULUŞTU



Ford Trucks, Castrol ve Prometeon’un ağır ticari araç performansını bütüncül bir yaklaşımla ele alan Türkiye turu ‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’, farklı lokasyonlarda kaptanlar ve araç sahipleriyle buluşarak tamamlandı. 24 Nisan - 22 Mayıs 2026 tarihleri arasında gerçekleşen tur kapsamında üç şirket, 13 şehir ve 15 farklı noktada ağır ticari araç sektörünün temsilcileriyle bir araya geldi.

Yaklaşık 4 bin 500 kilometrelik rota boyunca devam eden etkinlik serisi kapsamında, kaptanlara Ford Trucks’ın yeni nesil çekici modeli F-MAX’ın sürüş ve performans özellikleri, Castrol Vecton’un ağır ticari araçlara yönelik madeni yağ teknolojileri ve Prometeon’un farklı yol ve yük koşullarına uygun lastik çözümleri bir arada aktarıldı. Motor performansı, madeni yağ teknolojisi ve lastik çözümleri arasındaki uyum; uygulamalı anlatımlar, teknik paylaşımlar ve bire bir deneyimlerle katılımcılara sunuldu.

Türkiye turu boyunca gerçekleştirilen etkinliklerde kaptanlar hem ürün ve hizmetleri yakından inceleme fırsatı buldu; hem de interaktif deneyim alanları, yarışmalar ve sürpriz ödüllü aktivitelerle keyifli anlar yaşadı.

‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’ Türkiye turu hakkında Ford Trucks Pazarlama Lideri Aras Arıcan değerlendirmelerini şu sözlerle aktardı:

“Ford Trucks olarak müşterilerimizle güçlü ve sürekli bir bağ kurmayı en önemli önceliklerimizden biri olarak görüyoruz. ‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’ turu ile Türkiye’nin dört bir yanında kaptanlarımızla bire bir bir araya gelerek onların ihtiyaçlarını, beklentilerini ve sahadaki deneyimlerini dinleme fırsatı bulduk. Castrol ve Prometeon gibi alanında güçlü iş ortaklarımızla birlikte ağır ticari araç performansını bütüncül bir yaklaşımla ele alarak müşterilerimize değer katan çözümlerimizi aktarmaktan büyük memnuniyet duyduk. Önümüzdeki dönemde de kaptanlarımızla temasımızı artırarak onların yanında olmaya devam edeceğiz.”

‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’ Türkiye turunun ağır ticari araç sektöründe sahayla doğrudan temas kurmak açısından önemli bir fırsat sunduğunu belirten Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Pazarlama Direktörü Cansu Taç Ekmekçiler, şunları söyledi: “Castrol olarak ağır ticari araç sektöründe yalnızca ürün sunan bir marka değil, aynı zamanda sahadaki ihtiyaçları yakından anlayan ve çözüm geliştiren bir iş ortağı olmayı önemsiyoruz. ‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’ Türkiye turu sayesinde ülkemizin farklı bölgelerinde kaptanlarla bire bir bir araya gelme, onların deneyimlerini dinleme ve teknolojilerimizi doğrudan sahadaya

anlatma fırsatı bulduk. Ford Trucks ve Prometeon ile gerçekleştirdiğimiz bu güçlü iş birliği, ağır ticari araç performansının motor, madeni yağ ve lastik uyumuyla bir bütün olarak ele alınmasının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Önümüzdeki dönemde de sahadaki temasımızı sürdürmeye ve çözümler sunmaya devam edeceğiz.”

‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’ Türkiye turu hakkında değerlendirmelerde bulunan Prometeon Türkiye, Rusya, CIS Bölgesi Pazarlama Müdürü Tuğba Başaran: “Prometeon olarak uzun yıllardır sahadaya kurduğumuz güçlü bağ ile ağır vasıta kaptanları ve sahiplerinin ihtiyaçlarını yakından dinlemeye ve çözümlerimizi bu doğrultuda geliştirmeye devam ediyoruz. Bu yıl Türkiye turumuzu, sektörünün iki güçlü markasıyla birlikte gerçekleştirmekten heyecan ve mutluluk duyduk. ‘Kaptanlar Kulübü Senin Şehrinde’ turu boyunca Türkiye’nin dört bir yanında sektör profesyonelleriyle buluşarak hem ürünlerimiz hakkında bilgi paylaştık hem de ağır ticari araç performansına bütüncül yaklaşımımızı sahaya taşıdık. Prometeon markalı ürünlerimizi ve çözümlerimizle her koşulda kaptanların yanında olmayı, beklenti ve geri bildirimlerini dinlemeyi sürdüreceğiz” dedi.

PROMETEON TÜRKİYE'de

Pazarlama Müdürlüğüne Tuğba Başaran atandı

Prometeon Tyre Group'da uzun yıllardır farklı görevlerde sorumluluklar üstlenen Tuğba Başaran, Mayıs ayı itibariyle Prometeon Türkiye Pazarlama Müdürü olarak atandı.

Tuğba Başaran, lisans eğitimini Kadir Has Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. Kariyerine Pirelli bünyesinde başlayan Başaran, Ağ ve Sistem Yönetimi alanında görev aldıktan sonra, teknolojik altyapı birikimini satış

sistemleri ve ticari pazarlama süreçlerine yönlendirdi. Pirelli'de yaklaşık 9 yıl görev yaptı.

Başaran, 2016 yılında Pirelli'nin endüstriyel lastik operasyonlarının ayrılmasıyla başlayan Prometeon'un bağımsız yapılanma sürecinde görev aldı ve kariyerini Prometeon bünyesinde sürdürdü. 10 yıldır Prometeon'da farklı bölgeleri



Türkiye'den yöneterek dijital pazarlama, iletişim, marka yönetimi, satış operasyonları, ürün ve ticari pazarlama gibi geniş bir yelpazede liderlik üstlendi. Yeni görevinde Tuğba Başaran, Prometeon Türkiye'nin pazarlama stratejilerine yön vererek şirketin büyüme hedeflerine katkı sağlamaya devam edecek.

Tadano, Marubeni Dağıtım ve Servis Güvencesiyle Türkiye'de!

Marubeni Dağıtım ve Servis, vinç sektörünün lider markalarından Tadano'nun Türkiye distribütörlüğünü üstleniyor. İstanbul'da gerçekleştirilen basın lansmanı ile duyurulan yeni iş birliğine, Marubeni Dağıtım ve Servis Yönetim Kurulu Başkanı Yusuke Yamada, Tadano LTD Executive Officer'ı Takashi Fukui ile Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinaları COO'su Burçak Birand katıldı. Marubeni Dağıtım ve Servis ile Tadano arasındaki distribütörlük anlaşması ile, inşaat, enerji, altyapı ve sanayi sektörlerinde yeni bir dönemin kapıları aralanıyor. 1948 yılından günümüze ileri Japon teknolojisiyle vinç sektörüne yön veren Tadano, yol tipi mobil vinçlerden personel yükseltici platformlara, kamyon üstü katlanır bomlu vinçlerden arazi tipi mobil vinçlere kadar geniş ürün gamıyla Marubeni Dağıtım ve Servis çatısı altında Türkiye pazarına güçlü bir dönüş yapıyor. Marubeni Dağıtım ve Servis'in yaygın yetkili servis ağı sayesinde Tadano, Türkiye'deki iş ortaklarına sadece ürün değil, uçtan uca çözümler sunacak.

Basın lansmanında konuşma yapan Marubeni Dağıtım ve Servis Yönetim Kurulu Başkanı Yusuke Yamada, "Tadano ile sadece bir distribütörlük anlaşmasına imza atmıyor, iki köklü Japon markasının Türkiye'deki stratejik buluşmasını gerçekleştiriyor. Türkiye, dinamik yapısı ve büyük ölçekli projeleriyle her zaman öncelikli pazarlarımızdan biri oldu, olmaya

da devam ediyor. Bu yolculukta bize duyulan güven için teşekkür ediyor, birlikte daha yüksek hedeflere ulaşacağımıza inanıyoruz" dedi.

Tadano Executive Officer'ı Takashi Fukui, "Marubeni Dağıtım ve Servis gibi güçlü ve deneyimli bir iş ortağıyla Türkiye pazarına yeniden dönmek bizim için bilinçli ve stratejik bir karar. Türkiye, hem kendi potansiyeli hem de çevre ülkelere açılan stratejik konumuyla Tadano için çok önemli bir pazar. Marubeni Dağıtım ve Servis'in gücü, bu vizyonu Türkiye genelinde hayata geçirmemize katkı sağlayacak; en zorlu projelerde güvenilir iş ortağı olmaya devam edeceğiz" dedi.

Marubeni Dağıtım ve Servis İş ve Maden Makinaları COO'su Burçak Birand: "Vinç sektöründe dünyanın önde gelen markalarından Tadano ile Türkiye'deki dev projelerin ihtiyaç duyduğu güven ve kesintisiz çalışma disiplinini yeniden tanımlıyoruz. Marubeni Dağıtım ve Servis olarak, bu zorlu sahaların dilini ve beklentilerini çok iyi biliyoruz. İş ortaklarımızın

operasyonel süreçlerindeki 'öncelikli çözüm ortağı' konumumuzu pekiştiriyoruz" dedi ve sözlerini şöyle sürdürdü: "Tadano'nun geniş ürün yelpazesindeki yol tipi mobil vinçler, kamyon üstü katlanır bomlu vinçler, arazi tipi mobil vinçler, kafes bomlu ve teleskopik bomlu paletli vinçler ile personel yükseltici platformlar gibi segmentlere odaklanmayı planlıyoruz. İlk aşamada mobil vinç ve paletli vinç gibi modellerle, sektörün en fazla ihtiyaç duyduğu seçenekleri ülkemize kazandırmak amacındayız. Söz konusu modellerimiz, mobil vinçlerde 500 tona, paletli vinçlerde ise 3.200 tona varan taşıma kapasitelerine sahipler. Tadano ürünleri, beklentilerin ötesinde erişilebilirlik ve yükseltme olanakları sayesinde ileri düzeydeki projelere kusursuz karşılık verebilecek düzeydeler. Türkiye'nin yükselen projelerini uçtan uca destekleyen bu ekosistemi her geçen gün daha da güçlendireceğiz. Bizim için başarı, iş ortaklarımızın sahadaki operasyonel gücünün ve yetkinliğinin artmasıdır".



MERCEDES-BENZ TÜRK'ÜN

Sağlık Bakım Tırı Projesine uluslararası 4 yeni ödül

Mercedes-Benz Türk tarafından uzun yol şoförlerinin yoğun çalışma temposunda sağlıklarını, iyi oluşlarını ve yaşam kalitelerini desteklemek amacıyla hayata geçirilen Sağlık Bakım Tırı projesi, uluslararası arenada çok önemli bir başarıya daha imza attı. Yurt içi platformlarda bugüne kadar toplam 23 ödüle ulaşarak büyük bir başarı yakalayan proje, bu kez dünyanın önde gelen global ödül programlarından Eventex Awards 2026'dan ödülle döndü. Dünya genelinde 58 farklı ülkeden 1400'ü aşkın projenin değerlendirildiği organizasyonda Sağlık Bakım Tırı, dört ayrı kategoride ödüle layık görüldü.

Sağlık Bakım Tırı projesi, yoğun küresel rekabetin yaşandığı organizasyonda "Gezici Etkinlik", "Topluluk Bağlılığı Etkinliği", "Etki Yaratan Etkinlik" ve "Sosyal Fayda Etkinliği" kategorilerinde ödül kazanarak önemli bir başarı elde etti. Bu son küresel başarıyla birlikte, projenin toplam ödül sayısı da 27'ye yükselmiş oldu.

Mercedes-Benz Türk'ün uzun yol

şoförlerinin zorlu çalışma koşullarında yanlarında olma hedefiyle hayata geçirdiği Sağlık Bakım Tırı projesi; ücretsiz sağlık kontrolleri, psikolojik destek, fizyoterapi danışmanlığı ve kişisel bakım hizmetleriyle lojistik sektöründe sosyal fayda yaratmayı sürdürüyor. Beşinci sezonunda da sahada şoförlerle buluşmaya devam eden proje, kazandığı dört yeni uluslararası ödülle ulusal ölçekte elde ettiği başarısını küresel platformlarda da güçlü şekilde pekiştirmiş oldu.

Mercedes-Benz Türk İletişim Müdürü Miray Demirel, kazanılan dört yeni ödüle ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Uzun yol şoförlerimizle sahada kurduğumuz doğrudan iletişim ve etkinliklerimize gösterilen ilgi, Sağlık Bakım Tırı projemizin gerçek bir ihtiyaca yanıt verdiğini ortaya koyuyor. Yoğun çalışma temposu içinde şoförlerimizin sağlıklarına ve iyi oluşlarına katkı sunabilmek, kendilerine kısa da olsa zaman ayırabilecekleri bir alan yaratabilmek bizim için büyük önem taşıyor. Dört sezonda yaklaşık



50 etkinlik aracılığıyla 16 bine yakın şoförümüze ulaştığımız ve kısa süre önce beşinci sezonuna başlayan projemiz kapsamında sunduğumuz ücretsiz sağlık kontrolleri ve kişisel bakım hizmetleriyle, sektörümüzün en önemli paydaşlarından olan uzun yol şoförlerimizin yanında olmayı sürdürüyoruz. Eventex Awards 2026'da kazandığımız dört yeni ödülü de bu yaklaşımımızın ve sahada yarattığımız etkinin değerli bir yansıması olarak görüyoruz. Beşinci sezonumuzda da daha fazla şoförümüze ulaşarak onların yaşam kalitesine katkı sağlayacak çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz."

OTOKAR yeni yedek parça markası

"Otokar Spectra"yı tanıttı

Bu sene 100. yılını kutlayan Koç Topluluğu bünyesinde yer alan Otokar, yeni yedek parça markası Otokar Spectra'yı TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen Automechanika Fuarı'nda tanıttı. İlk aşamada motor grubu parçaları ve bakım malzemeleriyle piyasaya giren Otokar Spectra'nın ürün gamı, kısa sürede tüm ticari araç kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde genişleyecek. 2026 lansman yılı boyunca tüm Otokar Spectra ürünlerinde yüzde 15 indirim ve vade farksız 3 ay taksit imkanı sunuluyor.

Türkiye'de 60 yılı aşkın süredir otomotiv sektörünün öncüsü olan Otokar, ticari araç sahiplerine yönelik geliştirdiği yeni yedek parça markası Otokar Spectra'yı 19-22 Mayıs



2026 tarihleri arasında İstanbul'da TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Automechanika Fuarı'nda sektöre tanıttı.

Otokar yüksek kalite standartlarını fiyat-performans dengesiyle bir araya getirme hedefiyle hayata geçirilen Otokar Spectra, ilk etapta motor grubu parçaları ile sarf ve bakım malzemelerini ticari araç sahipleriyle buluşturacak. Otokar Spectra, kısa sürede genişleyecek ürün gamı ile tüm ticari araç kullanıcılarının ihtiyaçlarını karşılayacak.

Ürünler, Otokar'ın Türkiye genelindeki yetkili yedek parça bayi ve servis ağı üzerinden satılacak. Operasyonel çeviklik ön planda tutularak, sipariş edilen parça 48 saat içinde sevk edilecek. Lansman kampanyası kapsamında 2026 yılı boyunca tüm Otokar Spectra ürünlerinde yüzde 15 indirim ve vade farksız 3 ay taksit imkanı sunulacak.



RENAULT TRUCKS

ERTLog, filosunu Renault Trucks ile güçlendiriyor

Ankara merkezli ERTLog, büyüme hedefleri doğrultusunda Renault Trucks ile gerçekleştirdiği 20 araçlık filo yatırımının ilk etabında 7 yeni çekiciyi filosuna kattı. Koçasanlar Hadımköy tesislerinde teslim edilen 4 adet Renault Trucks T 520 ve 3 adet Renault Trucks C 520 6x4 model araç, şirketin yurt içi taşımacılık ve ağır nakliye operasyonlarında kullanılacak.

ERTLog Yönetim Kurulu Üyesi Berk Ertuş, gerçekleştirilen yatırımı şirketin uzun vadeli büyüme stratejisinin önemli bir parçası olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bu yatırım yalnızca filomuzu büyütme anlamına gelmiyor; aynı zamanda operasyonel verimliliğimizi, hizmet kalitemizi ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimizi güçlendiren stratejik bir adımı temsil ediyor. Renault Trucks araçları tercih etmemizde ise yakıt tasarrufu, satış sonrası hizmet gücü ve Optifleet teknolojisinin sunduğu operasyonel avantajlar etkili oldu." Berk Ertuş, satış sonrası hizmetlerin yatırım

kararında önemli rol oynadığını vurguladı; "Renault Trucks C 520 6x4 araçlarımız ise ağır hizmet operasyonlarında, özellikle iş makineleri ve zırlı araç taşımalarında görev alacak. Dolayısıyla hiçbir aksamının olmaması gereken iş modellerinden bahsediyoruz. Bu nedenle lojistik sektöründe artık yalnızca araç yatırımı yeterli olmuyor; güçlü bir satış sonrası destek yapısı ve operasyonel sürdürülebilirlik de büyük önem taşıyor. Renault Trucks'ın sunduğu hızlı servis altyapısı, operasyonlarımızın kesintisiz devam etmesi açısından güven veriyor. Bu kapsamda tercih ettiğimiz Excellence Predict satış sonrası sözleşmesi ise bakım ve servis süreçlerinde önemli avantajlar sağlayacak."

Uzun yol ve ağır nakliye operasyonlarında araçların yolda kalmaması kritik önem taşıyor. Renault Trucks'ın öngörülük bakım hizmeti Excellence Predict, araç verilerini analiz ederek olası arızaları önceden tespit ediyor ve plansız duruşların önüne geçerek operasyonel süre-

liliği destekliyor. ERTLog, yeni Renault Trucks çekicilerinde Optifleet filo yönetim sistemini kullanıyor. Sistem; araç konumları, teknik veriler ve yakıt tüketimini takip ederken sürüş performansını analiz ederek verimlilik ve yakıt tasarrufu sağlıyor. Berk Ertuş, Optifleet'in maliyet yönetimi ve sürdürülebilirlik hedeflerine önemli katkı sunacağını belirtiyor. Yeni Renault Trucks çekiciler, daha hızlı ve sarsıntısız vites geçişleri sağlayan yeni nesil Optidriver şanzıman donanımını donatıldı. ERTLog, araç yatırımlarının yanı sıra insan kaynağına da yatırım yapıyor. Şirket, sürücü akademisi aracılığıyla iş garantili eğitimler sunarken kadın sürücü istihdamını artırmaya yönelik projeler yürütüyor. 2026 yılında filoda yüzde 100 büyüme hedefleniyor. Renault Trucks, ERTLog'un ihtiyaçlarına uygun olarak yapılandırıldığı T ve C serisi çekicilerle; yakıt verimliliği, dayanıklılık ve düşük toplam sahip olma maliyeti avantajları sunarak şirketin büyüme hedeflerini destekliyor.

Quadro Lojistik, Türkiye-İtalya hattında Renault Trucks ile ilerliyor

Quadro Lojistik, filosunu 4 adet Renault Trucks T480 çekiciyle güçlendirerek uluslararası taşımacılık operasyonlarına hız kazandı. Araçlar, Renault Trucks yetkili bayisi Koçasanlar Otomotiv'in Hadımköy tesisinde düzenlenen teslimat töreniyle Quadro Lojistik'in kurucu ortakları Halil Özkan, Mustafa Girgin ve Yunus Balıkçı'ya teslim edildi.

Uluslararası taşımacılık faaliyetlerini ağırlıklı olarak Türkiye-İtalya hattında sürdüren Quadro Lojistik, yeni araçlarıyla operasyonel verimliliğine ve hizmet kapasitesine yatırım yapıyor. Teslimat töreninde şirketin büyüme vizyonuna dikkat çeken Quadro Lojistik Kurucu Ortağı Halil Özkan, şu şekilde değerlendirdi; "Quadro Lojistik'i yaklaşık bir yıl önce, müşterilerimize katma değerli ve yüksek kaliteli lojistik hizmet sunma hedefiyle kurduk. Yeni araçlarımız, büyüme planlarımız açısından önemli bir kilometre taşı. Hedefimiz, Türkiye-İtalya hattında kaliteli ve

güvenilir hizmet sunan ilk 5 lojistik firması arasında yer almak. Bu hedef doğrultusunda araç seçiminde uzun kullanım ömrü, yüksek performans ve güçlü servis ağı gibi kriterleri ön planda tuttuk ve bu doğrultuda Renault Trucks çekicilerle yolumuza devam etme kararını aldık."

Quadro Lojistik, araç yatırımının yanı sıra operasyonel sürekliliği ve maksimum araç verimliliğini desteklemek amacıyla Renault Trucks'ın kapsamlı bakım ve onarım hizmet-

lerini içeren Excellence Bakım Sözleşmesi'ni de tercih etti. Bu sayede araçların bakım süreçleri uzman ekipler tarafından takip edilirken, planlı servis hizmetleriyle operasyonların kesintisiz sürdürülmesi hedefleniyor. Yüksek performansı, yakıt verimliliği, sürüş konforu ile tercih edilen Renault Trucks T480 çekiciler, güçlü satış sonrası desteği ve optimum toplam sahip olma maliyetiyle de Quadro Lojistik'in Avrupa taşımacılığındaki operasyonel gücüne katkı sağlayacak.





Almark Logistics yine Tırsan'ı seçti

Tırsan, Avrupa ve Orta Asya'ya taşımacılık hizmeti veren Almark Logistics'e 10 adet Tren Yükleme Tenteli Perdeli Multi-Ride Teslim etti. Almark Logistics bu yatırım ile taşımacılık kapasitesini artırdı. Tırsan'ın Adapazarı Mega Üretim Kampüsünde gerçekleştirilen törene Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Almark Logistics Genel Müdürü Onur Güvenler, Satış Direktörü Selahattin İlk, Filo Direktörü Vedat Tufan, Tırsan Satış İcra Kurulu Üyesi Özgür Ayçiçek ve Satış Sorumlusu İsmail Kağan Gül katılım gösterdi. Almark Logistics başta Ukrayna, CIS ülkeleri, Baltık, İskandinav ülkeleri, Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında ve bu ülkelerin kendi arasında entegre taşımacılık hizmetleri sunuyor.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu törenin açılış konuşmasın-

da şu ifadeleri kullandı: "Almark Logistics, Asya'dan Avrupa'ya, farklı coğrafyalarda, kara yolundan demir ve deniz yoluna kadar farklı taşıma modlarında hizmet sunuyor. Ödüllü Ar-Ge merkezlerimizde her türlü yol, iklim ve operasyon koşullarına uygun şekilde geliştirilen, karada, trende ve denizde en yüksek performansı göstermek üzere 1 milyon kilometre test edip onaylanan treylerlerimiz bu operasyonlarda Almark Logistics'in rekabetçiliğini artıracaktır. İş birliğimizin uzun yıllar devam etmesini temenni ediyorum. Hayırlı olsun"

Almark Logistics adına açıklamalarda bulunan Almark Logistics Genel Müdürü Onur Güvenler, şirketin faaliyetlerini şu sözlerle ifade etti: "Avrupa'dan Asya'ya geniş bir alanda taşımacılık hizmeti sunuyoruz. Ukrayna ve CIS ülkeleri en yoğun çalıştığımız hatların başında geliyor. Taşımalarımızı hem

kara yolu hem deniz yolu hem de demir yolu üzerinden gerçekleştiriyoruz. Ro-Ro ve tren yüklemeleri, işin doğası gereği treyler üzerinde yüksek dayanım gerektiriyor. Bu noktada operasyonlarımızın sorunsuz ilerlemesi için en dayanıklı çözümlerle ilerlemek kritik öneme sahip. Tırsan araçlarının karayolunun yanı sıra Ro-Ro ve tren yükleme operasyonları için de zorlu Ar-Ge testlerinden geçtiğini biliyoruz. Biz de bu zorlu operasyonlarda elde ettiğimiz yüksek verim ve performanstan oldukça memnunuz. Bu nedenle yüksek dayanıklılığı ve güvenilirliği sayesinde operasyonel sürekliliğimizi destekleyen Tırsan araçlarına bir kez daha yatırım yaptık. Bu güçlü iş birliğimizi önümüzdeki dönemde de sürdürmeyi planlıyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmet, hangi taşıma modeli tercih edilirse edilsin kesintisiz şekilde devam edecek."

VOLKSWAGEN TİCARİ ARAÇ & SCANIA

Volkswagen Ticari Araç ve Scania'dan Evolog Lojistik'e yeni teslimatlar

Evolog Lojistik, araç filosunu Volkswagen Ticari Araç ve Scania ürünleri ile güçlendirdi. Evolog Lojistik, son filo yatırımı kapsamında Scania 560R çekici ve Crafter Panelvan LWB modelini filosuna dahil ederek araç filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Scania Şekerpınar tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Evolog Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay, firma Genel Müdürü Birol Çalışkan ve Genel Müdür Yardımcısı Göksal Kaymak katıldı. Törende, Doğu Otomotiv Scania Satış Müdürü Bayazıt Canbulat ile Volkswagen Ticari Araç Filo Bölge Yöneticisi Ali Bayer tarafından iş birliğini simgeleyen plaketler takdim edildi.

Teslimat töreninde konuşan Bayazıt Canbulat, Evolog Lojistik'in uzun yıllardır Scania markasına duyduğu güvenin yeni yatırımla



bir kez daha pekiştığını belirterek, "Scania 560R çekici teslimatları ile birlikte Evolog'un filosundaki toplam Scania araç sayısı 270'e ulaştı. Güçlü performansı, yakıt verimliliği, sürücü konforu ve düşük işletme maliyetleriyle öne çıkan araçlarımızın Evolog'un operasyonel hedeflerine önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Evolog Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Barış Talay "Lojistik sektöründe sürdürülebilir büyümenin en önemli yapıtaşlarından birinin güçlü, verimli ve güvenilir bir araç filosuna inanıyoruz. Evolog'un kuruluşundan beri tercih ettiğimiz Scania araçlarının

operasyonel verimlilik, yakıt ekonomisi, sürüş güvenliği ve düşük işletme maliyetleri açısından filomuzaya sağladığı katkıları yakından deneyimliyoruz. Bu güven ve memnuniyet doğrultusunda bu yatırımda da tercihimiz yine Scania oldu." ifadelerini kullandı.

Evolog Genel Müdürü Birol Çalışkan ise, yeni alımla birlikte toplam Crafter Panelvan araç sayısının 20'ye ulaştığını belirtti. Toplam işletme maliyetini ve sürdürülebilir taşımacılık ilkelerini göz önünde bulundurarak, ilerleyen dönemlerde de Crafter Panelvan modelini tercih etmeyi hedeflediklerini ifade etti.



DHL Supply Chain Türkiye'den eActros 600 ile elektrikli Tır hamlesi

DHL Supply Chain Türkiye, Nestlé Türkiye ve Mercedes-Benz Türk iş birliğiyle hayata geçirdiği elektrikli tır projesi kapsamında lojistik operasyonlarını dönüştürüyor. Nisan 2026 itibarıyla teslim alınan üç adet Mercedes-Benz eActros 600 çekici; beş yıl boyunca kullanılarak süreçlerin daha verimli hale getirilmesini sağlayacak ve düşük karbon emisyonlu taşımacılık hedeflerine katkı sunacak.

Konuyla ilgili bilgi veren DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Buket Cox, "Nestlé Türkiye ve Mercedes-Benz Türk ile hayata geçirdiğimiz bu iş birliği, DHL'in sorumlu ve entegre tedarik zinciri yaklaşımı ile Nestlé'nin sürdürülebilirliği iş yapış biçimlerinin merkezine alan vizyonunun güçlü bir kesişim noktasını temsil ediyor. DHL Group'un 2030 Stratejisi kapsamında 'Tercih Edilen Yeşil Lojistik' olma isteğimizle, büyüyen sürdürülebilir filomuzu yeni nesil lojistik ihtiyaçlarına uygun ve yenilikçi araçlarla güçlendirerek hem operasyonel

verimliliğimizi artırmayı hem de çevresel etkimizi en aza indirmeyi hedefliyoruz. Vizyonumuzu paylaşan Nestlé Türkiye ile iş birliğimizden büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu değer birlikteliğinin, sürdürülebilir lojistik alanında ilham veren ve ölçeklenebilir bir dönüşüme katkı sağlayacağına inanıyoruz."

Nestlé'nin tedarik zinciri yaklaşımının sürdürülebilirlik, sorumlu tedarik ve uçtan uca operasyonel mükemmeliyet odağında şekillendiğini belirten Nestlé Türkiye Tedarik Zinciri Genel Müdürü Mehmet Ali Keleş, "DHL Supply Chain Türkiye ve Mercedes-Benz Türk ile hayata geçirdiğimiz bu proje sayesinde süreçlerimizi daha etkin hale getirirken, lojistik operasyonlarımızın dönüşümüne de katkı sağlıyoruz. Nestlé Türkiye'ye özel olarak tahsis edilen elektrikli tırlar, planlama, operasyonel süreklilik ve esneklik açısından önemli avantajlar sunarken, düşük karbon emisyonlu taşımacılık modeline geçişimizde de stratejik bir rol üstleniyor. İş ortaklarımızla aynı vizyonu paylaşmaktan ve

çevresel sürdürülebilirlik alanındaki etkimizi birlikte büyütme memnuniyetini duyuyoruz," dedi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt ise "Geliştirdiğimiz yeni nesil batarya elektrikli araçlarımızla müşterilerimizin sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlıyor; süreç boyunca sunduğumuz operasyon analizi ve mobilite danışmanlığı gibi bütüncül çözümlerle elektrikli taşımacılığa geçişlerini destekliyoruz. Bu kapsamda pazara sunduğumuz Mercedes-Benz eActros 600 çekicimiz de bu vizyonun en önemli temsilcisi. Uzun menzil, yenilikçi batarya teknolojisi ve gelişmiş güvenlik destek sistemleriyle donatılan "doğuştan elektrikli" Mercedes-Benz eActros 600 çekicimiz, yenilikçi teknolojileri bir arada sunuyor. DHL Supply Chain Türkiye'ye gerçekleştirdiğimiz 3 adet Mercedes-Benz eActros 600 çekici teslimatının, markalarımız arasındaki iş birliğini önümüzdeki dönemde yeni projelerle daha da ileriye taşıyacağına inanıyoruz" dedi.

SCHMITZ CARGOBULL

Mars Logistics, Schmitz Cargobull'dan 500. treylerini teslim aldı

Mars Logistics, sürdürülebilir ve rekabetçi büyüme hedefleri doğrultusunda gerçekleştirdiği 500 adetlik treyler yatırımında tercihini Schmitz Cargobull'dan yana kullandı. Şirketin yatırım kapsamında satın aldığı 500 adet tren yükleme özellikli S.CS Mega DB tipi tenteli treylerin teslimatları başarıyla tamamlandı. Teslimat töreni, Sakarya'nın Erenler ilçesinde bulunan Schmitz Cargobull Türkiye fabrikasında gerçekleştirildi. Törene Mars Logistics Avrupa Filo Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Erkan Özyurt, Mars Logistics Filo Grup Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Önder U. Başboğa, Mars Logistics Filo Yatırımı ve Bakım Onarım Genel Müdür Yardımcısı Kerem Karaduman ile Schmitz Cargobull Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Tokatlı, Kilit Müşteriler Müdü-



rü Kaan Kayral ve Ürün ve Pazarlama Müdürü İbrahim Sarı katıldı.

Mars Logistics Filo Yatırımı ve Bakım Onarım Genel Müdür Yardımcısı Kerem Karaduman, törende yaptığı konuşmada, "Schmitz Cargobull ile yıllardır sorunsuz bir şekilde sürdürdüğümüz iş birliğini yalnızca iki şirket arasındaki bir ortaklık olarak değil, Türkiye'nin lojistik potansiyelinin uluslararası alanda daha görünür hale gelmesini sağlayacak önemli bir adım olarak değerlendiriyoruz. Bu iş birliği sayesinde verimliliğimizi artırırken karbon ayak izimizi azaltmayı ve müşterilerimize daha çevreci lojistik çözümleri sunmayı hedefliyoruz" dedi. Satın alma kararında Schmitz Cargobull ürünlerinin hafif yapısı, şasi ve altyapı özellikleri ile yüksek ikinci el değerinin etkili olduğunu vurgulayan Karaduman, TrailerConnect telematik

sistemi ile Türkiye ve Avrupa'daki satış sonrası hizmet ağının da tercih sebepleri arasında yer aldığını ifade etti.

Schmitz Cargobull Türkiye Kilit Müşteriler Müdürü Kaan Kayral ise 500 adetlik teslimatın tamamlanmasından duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Bugün ülkemizin global lojistik sektöründeki öncü temsilcilerinden Mars Logistics'e gerçekleştirdiğimiz 500 adetlik treyler yatırımının teslimatlarını başarıyla tamamlamanın gururunu yaşıyoruz. Schmitz Cargobull'un Avrupa genelinde 1.400'den fazla noktaya ulaşan servis ağı, Modulos şasi teknolojisi sayesinde sunduğu kolay onarılabirlik, düşük işletme maliyetleri ve yüksek kullanım süresi ile Mars Logistics'in operasyonlarına önemli katkı sağlayacağını öngörüyoruz" diye konuştu.

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



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

