www.utalojistik.com.tr

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

OCAK 2021 YIL 27 SAYI 1

Emre Eldener

Tedarikçi ağında EKSEN KAYMASI yaşanacak

Ali Ercan Güleç

Demiryolllarında YENİ DÖNEM stratejisi

TURGUT ERKESKİN PANDEMİNİN YILDIZI LOJİSTİK SEKTÖRÜ OLDU

M.Hakan Genç

Limancılar her senaryoya hazır

Alper Özel

Karayolunda ihracat taşımaları hızlanacak

Lojistik dünyasının

2021 AJANDASI

- ✓ Alışan
- ✓ Globelink Ünimar
- ✓ Mars
- ✓ Pan
- ✓ MNG Kargo
- ✓ Kargoist
- ✓ SGS

Lojistik Vizyon

DOĞADAN 'ın amacı bütünsel bir TEDARİK ZİNCİRİ

PAN PLANET

2021'DE GELECEĞE UMUT TAŞIYORUZ!

Lojistik sektörünün görünmez kahramanları hayatın normale, dünyanın eski düzenine dönmesi için gece gündüz çalışıyor. **Pan Logistics profesyonelleri de 7/24 kesintisiz çözümler üretiyor.**

PAN LOGISTICS

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

@pan.logistics

444 BATU 2288

BATU International Logistics

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

7 GÜN 24 SAAT

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

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

LOJiSTiK iHTiYAÇLARINIZA
ENTEGRE ÇÖZÜM ÜRETMEK

BiZE YÜK OLMAZ

İleri teknolojik altyapıya sahip depo ve antrepolarımız,
güçlü araç filolarımız ve ekipman donanımlarımız, yurt içi ve yurt dışına yayılmış hizmet ağımız,
inovatif lojistik anlayışımız ile küresel ölçekte çözümler üretiyoruz.

alişan logistics

alisangroup.com

bu sayıda...

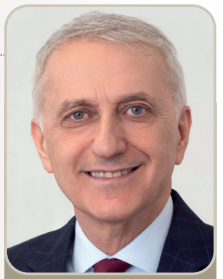
21 Lojistik Merkezleri AB'ye ihracatı %30 arttıracak

Taner Ankara

22 Pandeminin yıldızı lojistik sektörü ve çalışanları oldu

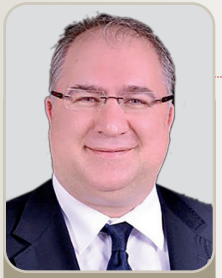
Turgut Erkeskin

26 Türk limancılık sektörü her türlü senaryoya hazır



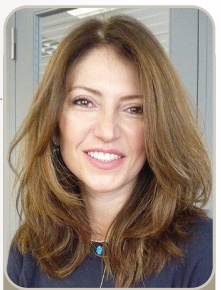
M.Hakan Genç

28 Karayolunda ihracat taşımaları hızlanacak



Alper Özel

30 Pan Lojistik'in başarı şifresi: Tutarlılık ve Verimlilik



Gülriz Kantek

48 Brexit'ten Türk lojistik sektörü kazançlı çıkacak

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN 2021 AJANDASI

22 Pandeminin yıldızı lojistik sektörü ve çalışanları oldu
26 Türk limancılık sektörü her türlü senaryoya hazır
28 Karayolunda ihracat taşımaları hızlanacak
30 Pan Lojistik'in başarı şifresi: Tutarlılık ve Verimlilik
32 Alışan Lojistik'te optimizasyon dönemi
34 Globelink Ünimar e-ticaret lojistiğine hazırlanıyor
36 Mars Logistics 2020'yi 2,1 milyar TL ciro ile kapatıyor
37 SGS TransitNet Brexit sonrası sürece hazır!
38 MNG Kargo altyapı, istihdam ve yeni projelere 60 milyon TL yatıracak
40 Butik hizmet elçisi Kargolist 2021'e iddialı giriyor
42 Lojistikte güven yükseliyor

HABER

18 Nordfrost ağır yük hangarını Wilhelmshaven Limanı'nda açtı
20 Turkish Cargo, Covid-19 aşılarını Çin'den Türkiye'ye taşıdı
21 Lojistik Merkezleri AB'ye ihracatı %30 arttıracak
43 "Önce UTİKAD" ekibinin adayı Ayşem Ulusoy
44 Tive takip cihazlarını kullanmaya başlayan Yeditepe Taşımacılık memnuniyet ve verimi yükseltti
48 Brexit'ten Türk lojistik sektörü kazançlı çıkacak
50 Vestel'in gündeminde e-lojistik var
54 Ford Otosan lojistikte "çevik" olacak
62 Doğadan'ın Amacı "Kendini Yenileyen, Geliştiren, Bütünsel Bir Tedarik Zinciri" Oluşturmak

LOJİSTİK GÜNDEM

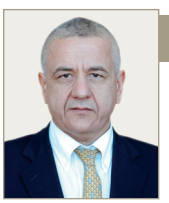
46 Seyhan Gülhan: Lojistiğin Dönüşümü: Fullfilment

LOJİSTİK STRATEJİ

47 Robert T. Ateş: Aşı ve Lojistik Şifreleri

Tedarikçi ağında eksen kayması yaşanacak

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



Demiryolu sektörünün 2021 stratejisi

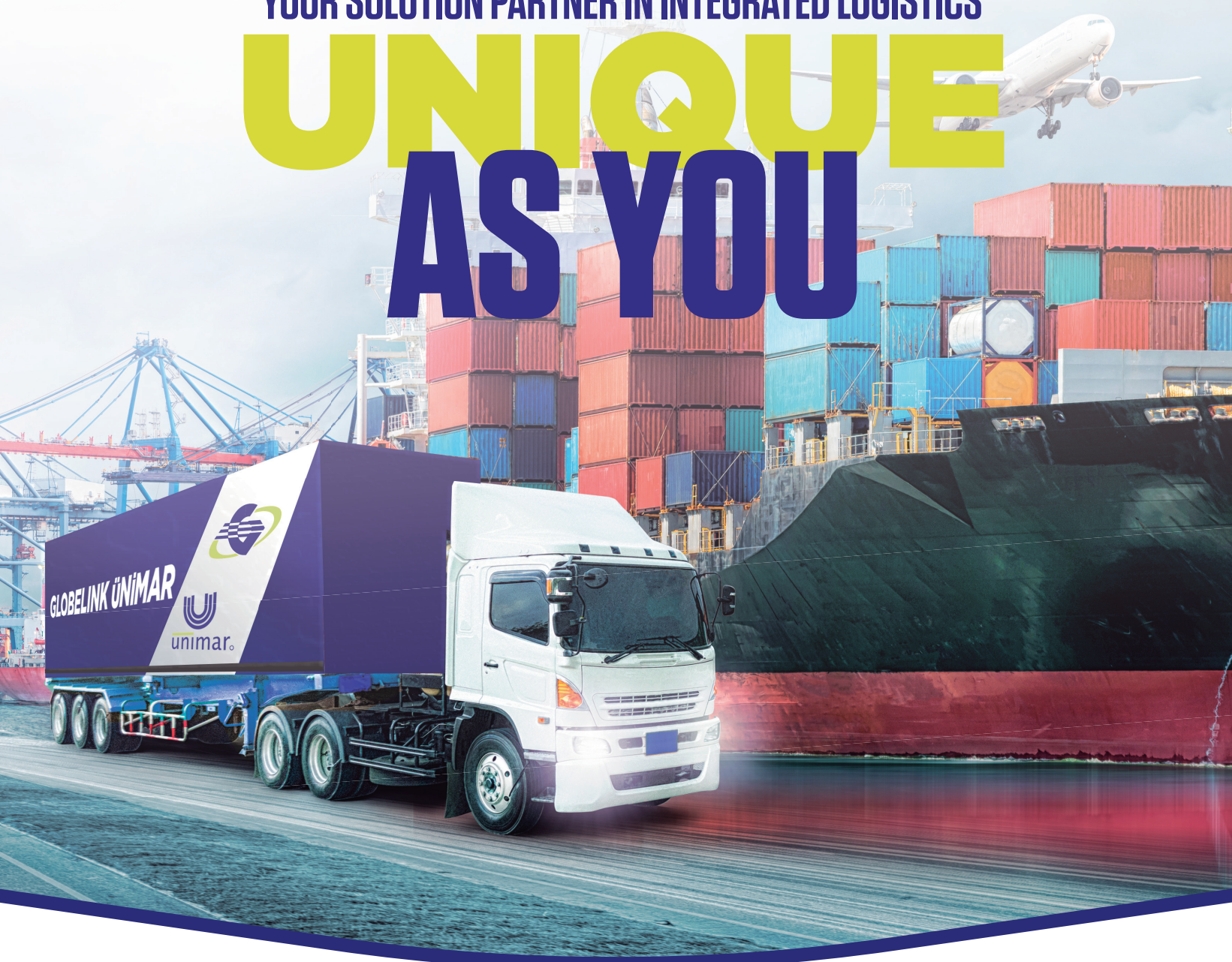
ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

GLOBELINK ÜNİMAR

- International Seafreight
  - Products Services
  - Export-Import
  - Weekly LCL Shipments on a Regular Basis
- International Airfreight
  - Products Services
  - ECCD-Micro Export/Import
  - Weekly Consolidation Services on a Regular Basis
- International Road Transportation
  - Products Services
  - Export-Import
  - Weekly LTL-FTL Services on a Regular Basis
- Integrated Logistics Services
  - Warehousing and Domestic Distrubition
  - Customs Clearance and Insurance

YOUR SOLUTION PARTNER IN INTEGRATED LOGISTICS

UNIQUE AS YOU



unimar

+90 850 222 864 0

www.globelink-unimar.com

/unimarglobelink

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

2021'DE NELER BEKLENİYOR?

Lojistik sektörü 2020'yi toparlanmayla kapattı. İş hacminde ve insan kaynağına olan ihtiyaçtaki artış, sektörün pandeminin yarattığı hasarı atlatıp, iyileşme sürecine girdiğini gösteriyor. Bu pozitif durum 2021 için sektör adına umut yarattı.

2021 için lojistik sektörünü etkileyecek en önemli konuların başında pandemi etkisiyle tedarikçi ağında yaşanan değişim geliyor. Global ölçekte yaşanan eksen kaymasıyla ürün temininde Türkiye, Çin'in karşısında önemli bir alternatif haline geldi. Avrupa pazarlarının yanı başında yer alan ve önemli bir üretim gücüne sahip olan Türkiye, hem navlun hem de teslimat süreci açısından avantajlı konumuyla doğu ile batı arasında gerçek anlamda bir lojistik köprü olma imkanını yakaladı.

Ancak pandemiyle birlikte yeni normalin odağında dijitalleşme var. Pandeminin küresel ticaret ve iş gücü üzerindeki etkisi, lojistikte dijital dönüşüm baskısını arttırdı. Türkiye de bu yeni normale göre kendini konumlandırmayı başarırsa küresel çapta roller üstelenecek. Lojistik avantajı Türkiye'ye Avrupa'nın yeni tedarikçisi olma fırsatı sunarken, yabancı yatırım açısından da cazip bir destinasyon haline getirecek. Dolayısıyla 2021, Türkiye için önemli fırsatlar barındıran bir yıl olmaya aday.

2020'yi özellikle ihracat taşımalarında belli bir düşüşle kapatan karayolu taşımacılığı, henüz pandeminin etkisini atlatmış değil. İthalat ve ihracat arasındaki dengesizlik navlun fiyatlarını da dengesizleştiriyor. Buna karşın hızla büyüyen e-ticaret, Avrupa hattında yaşanan olumlu gelişmeler ve Orta Asya ticaretinde beklenen yeni açılımın pozitif etkisiyle 2021'de karayolu taşımalarında artış bekleniyor.

Pandemi döneminde ciddi kayıplar yaşayan havayolunun gündeminde ise Covid-19 aşılarının taşınması var. Bu durum havayoluna ciddi bir talep yaratacak. Ayrıca e-ticaret ile daha fazla gündeme gelmeye başlayan mikro ihracat da havayolu taşımalarını pozitif etkileyecek.

Demiryolu taşımacılığı, pandemi döneminde temassız ticaret sisteminde en gözde taşıma modu haline geldi. Birçok lojistik şirketi yatırımlarını bu alana kaydırdı. 2021 yılında da bu trend devam edecek gibi görünüyor.

E-ticaretin ve dijital müşteri tabanının büyümesiyle depolama ve dağıtım hizmetleri bu dönemde yükselen değer oldu. Bu konuda yatırım yapan firmalar önemli kazanımlar sağladı. Bu alana yönelik yatırımların 2021'de devam etmesi bekleniyor.

Lojistik şirketlerinin ajandalarına bakıldığında ise hem yurt içi hem de yurt dışında yeni yatırımların en önemli başlık olduğu görülüyor. Ayrıca dijitalleşme, mikro ihracat, depolama öncelikli gündem maddeleri.

Pandeminin ekonomi ve sosyal hayat üzerinde bıraktığı en büyük hasar belirsizlik. Bu belirsizlik dezavantaj oluştursa da 2021'de lojistik sektörü heyecan verici gelişmelere gebe.

Keyifli okumalar…

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

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

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

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

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

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

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

İşletmenize güç katacak indirimler

MNG kargo KOBİ Vitamin'de

Akaryakıt, bankacılık, telekomünikasyon ve perakende gibi birçok sektörden iş ortağımızla, maliyetlerinizde tasarruf etmenizi sağlayacak, KOBİ Vitamin destek paketini sunmaktan gurur duyuyoruz.

Detaylı bilgi için **www.kobivitamin.net**

AKBANK · Avansas İşyerinin alışveriş yeri · Carrefour SA · damla Doğal Kaynak Suyu · Magdeburger Sigorta · MİKRO YAZILIM

PRONET · SAMSUNG · sanayideOul · SIXT rent a car · vodafone business

MNG kargo

KISA

Lojistikçilerden Hırvatistan'daki depremzedelere destek

Türkiye Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD), Hırvatistan'da 29 Aralık'ta meydana gelen 6,3 büyüklüğündeki depremden etkilenen afetzedeler için 100 adet yaşam evi konteyneri hazırladı. Evler Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ve DFDS Ro-Ro Lojistik işbirliği ile Zagreb'e ulaştırılmak için 5 Ocak'ta yola çıktı. UND üyesi 30 firmanın 50 TIR'ından oluşan konvoyun gümrükleme işlemlerini Tan Group Lojistik üstlenirken araçların taşınmasını ise DFDS Ro-Ro yaptı. Araçlar, Pendik Limanı'nda DFDS Ro-Ro gemisine yüklenerek yola çıktı. Gemi İtalya'nın Trieste Limanı'na ulaştıktan sonra buradan da UND üyesi firmaların çekicileri ile Hırvatistan'a ulaştırılacak. Daha önce 3 Ocak'ta 15 TIR'dan oluşan ilk yardım konvoyu yola çıkmıştı. UND Başkanı Çetin Nuhoğlu gerek ülkemizde gerekse yurtdışında yaşanan doğal afetlere yardım konusunda ilgili bakanlık ve kurumlarla koordineli çalışarak yardımların sorunsuz bir şekilde afet bölgelerine taşınmasını sağladıklarını belirterek bunun bir insanlık görevi olduğunu vurguladı. Nuhoğlu "Derneğimiz üyelerinden aldığı güçle destek vermeye devam edecektir" dedi. DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu ise şunları belirtti: "Türk lojistik sektörünün Hırvatistan için tek yürek olduğu bu değerli desteğin bir parçası olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Umarız ki bir nebzede olsa yaralar sarılmış olur. Yaşam evlerinin amacına ulaşacağına inanıyoruz."

DSV ile Horoz mikro ihracatta güçlerini birleştirdi

Yurtiçi taşımacılığında Eylül 2020'de iş birliğine imza atan DSV Türkiye ve Horoz Lojistik, uzun süreli bir anlaşmayla mikro ihracat tarafında da güçlerini birleştirme kararı aldı. Söz konusu güç birliği ile başlangıçta Avrupa olmak üzere tüm hedef pazarlarda mikro ve e-ihracatın önünün açılması ve ihracatçılara rekabet avantajı sağlanması amaçlanıyor. Konuyla ilgili açıklama yapan DSV Türkiye Genel Müdürü Ozan Önder, "Hem hava hem de kara taşımacılığında küresel çapta sahip olduğumuz 'Hızlı Kargo Yetki Belgesi' ve 'ETGB Operatör Yetkisi' ile ülkemizdeki KOBİ'lere ve e-ticaret firmalarına operasyonel desteği artırmayı hedefliyoruz" dedi. B2C yapılan satışlarda firmaların ürünü satın alan kişinin ülkesindeki gümrükleme vergi muafiyetlerinden de faydalanılabileceğine dikkat çeken Önder, ETGB aracılığıyla yapılan mikro ihracat işlemleri sonrasında KDV iadesi de mümkün kılınacağını söyledi. Horoz Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Horoz ise "Hizmet, 0 - 300 kilogram arası ve mal değeri 15 bin euroya kadar olan tüm ürünleri kapsıyor olacak. Farkımız ise, şu an hiç kimsenin yapmadığı 30 kilogramdan 300 kilograma kadar ürünleri de tam sigorta kapsamında Türkiye'deki depodan yurt dışındaki tüketiciye ulaştırıyor olmak. Böylece mobilya, otomotiv yan sanayi, inşaat malzemeleri ve dayanıklı gıda ürünleri gibi sektörlerin de e-ihracat pazarında büyümesine katkı sağlayabileceğiz. Aynı zamanda bu hizmet ile Avrupa'daki tüketici, ürünü üreticinin deposundan teslim aldığımız andan itibaren gerçek zamanlı izleyebiliyor olacak" şeklinde konuştu.

Sanat Pazaryeri'nin eserlerini Borusan Lojistik taşıdı

Türkiye'nin önde gelen sanat ve etkinlik alanlarından biri olan Uniq Expo, ilk sanat kuluçka merkezi McArt.ist Art Incubation Center ve TTLC iş birliği ile gerçekleştirilen proje ile Türkiye'deki başarılı multi disipliner sanatçılar, sanatın her alanında farklı sesleri ve ifade biçimlerini sergilemek üzere Sanat Pazaryeri'nde bir araya geldi. Türkiye'de ilk defa 1.500 m2 alanda erişilebilir sanat konsepti ile yüzlerce sanatçı ve sanat eserini sanatseverler ile buluşturan projeye, lojistik destek Borusan Lojistik'ten geldi. Borusan Lojistik, proje için sanat eserlerinin taşınması ve diğer lojistik hizmetleri üstlendi. Proje kapsamında Resim, Heykel, Fotoğraf ve Dijital Sanat başlıkları altında dört ayrı kategoride düzenlenen yarışmada sanatçılar eserlerini jüriye sundu. Yapılan değerlendirme sonucunda Resim kategorisinde "İsimsiz" adlı eseriyle Enes Ali Sağdıç, Heykel kategorisinde "Akvaryum" adlı eseriyle Barkın Coşkun, Fotoğraf kategorisinde "Kavuşma" adlı eseriyle Mehmet Akkuş ve Dijital Sanat kategorisinde "Karanlığın İçinde" adlı eseriyle Uğur Doğaner birinci oldular. Dört sanatçı maddi ödülün yanında, kişisel sergi ayrıcalığı ile ödüllendirildi.

DHL EXPRESS TÜRKİYE'NİN ÜST YÖNETİMİNDE GÖREV DEĞİŞİKLİĞİ

DHL Express Türkiye, 40'ıncı yılını kutladığı 2021'e üst yönetimde yapılan görev değişiklikleriyle birlikte başladı.1 Ocak 2021 itibarıyla geçerli olan atama kararına göre DHL Express Türkiye'de Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Tonguç Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına, Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Volkan Demiroğlu Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına, Türkiye Saha Satış Direktörü Seçkin Piker ise Müşteri Hizmetlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığına getirildi.

CONTAINER TERMINAL WILHELMSHAVEN/GERMANY – NEW PARTNER FOR EAST MED

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

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

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

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

SLB North Sea

www.freightvillage-wilhelmshaven.com

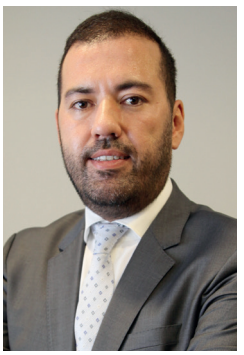
WILHELMSHAVEN
FREIGHT VILLAGE | CONTAINER TERMINAL

Lojistiğin kadın platformu WiLAT Türkiye kuruldu

1919 yılında Londra'da kurulan, lojistik ve taşımacılık sektörünün 101 yıllık lider sivil toplum derneği olan CiLT – Chartered Institute of Logistics and Transport'un kadın kanadı WiLAT – Women in Logistics and Transport, Türkiye'de kuruldu. WiLAT Türkiye Başkanı Berna Akyıldız liderliğinde, sektörün tüm katmanlarında söz sahibi 12 kadın ile kurulan WiLAT Türkiye, "Hep birlikte daha güçlüyüz'' ilkesiyle yola çıktı. WiLAT Türkiye Başkanı da Berna Akyıldız oldu. Covid-19 nedeniyle çevrimiçi olarak organize edilen kuruluş toplantısında konuşan Başkan Berna Akyıldız, "Bizler erkek egemen lojistik ve taşımacılık sektöründe lider kadınlar olarak, sektörde kadın olmanın güçlüklerinin farkındayız. Fakat, tüm zorluklara rağmen başarının mümkün olduğunu biliyoruz. WiLAT Türkiye ailesi olarak amacımız, yeni nesillere de bunun mümkün olduğunu göstermek olacak" dedi.

Elektronik eşyada ithalat taşımaları %60 arttı

2020 yılının ilk on ayında bilgisayar ithalatı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 77,1 artarak, 1 milyar dolar sınırına geldi. Elektronik eşya taşımacılığı da yapan ISD Logistics CEO'su Korkut Koray Yalça, uzaktan çalışma ve eğitim uygulamalarının bu artışta baş rolü oynadığını belirtti. Bilgisayara ve yeni teknolojilere duyulan ihtiyacın altını çizen Yalça, bilgisayar ithalatına ilişkin TÜİK verilerini paylaştı. Geçen yılın aynı aylarında bilgisayar ithalatının 533,6 milyon dolar olduğunu aktaran Yalça, bu yıl söz konusu ithalatın yaklaşık iki kat artarak 945,1 milyon dolara ulaştığını dile getirdi. Yalça, uzmanlık alanlarından birinin de elektronik eşya taşımacılığı olduğunu ifade ederek, "Şirket olarak teknolojik ürün ithalatı taşımalarımız da yaklaşık yüzde 60 düzeyinde arttı." dedi. Yalça, pandemi önlemlerinin yoğunlaştığı nisan ayından itibaren bilgisayar ithalatında ciddi yükselişler görüldüğünü, mart ayı sonrası en çok aylık ithalatın ise okulların açıldığı ekim ve eylül aylarında gerçekleştiğini anlattı. Bilgisayar ithalatı ekimde 155,2 milyon doları, eylülde 131 milyon doları bulurken, nisanda 105,4 milyon dolar, haziranda 104 milyon dolar ve ağustosta 101 milyon dolar olarak gerçekleşti.



Lojistik Vaka Yarışması'nın kazananları belli oldu

Mars Logistics ve LODER (Lojistik Derneği) iş birliği ile bu sene 17.'si düzenlenen Üniversitelerarası Lojistik Vaka Yarışması kazananları belli oldu. Bütün kategorilerde toplamda 1.000'e yakın öğrencinin başvurduğu yarışmanın final etabına jüri üyeleri tarafından yapılan değerlendirme ve elemeler sonucunda 6 takımdan toplam 18 öğrenci katıldı. Pandemi nedeniyle ilk defa online olarak gerçekleştirilen final etabında, öğrenciler sektör temsilcilerine ve akademisyenlere hazırladıkları vaka çözümlerini online olarak sundu. 3 kategoride gerçekleştirilen sunumların ardından birinciler, Bartın Üniversitesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi ve Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi öğrencileri oldu. Mars Logistics Kurumsal İletişim ve Marka Yönetimi Müdürü Kader Özal, "Mars Logistics olarak, mesleki eğitimlerin öneminin bilincindeyiz ve 17 yıldır Loder ile iş birliği yaparak düzenlediğimiz vaka yarışmasıyla yetenekli ve lojistik sektörüne ilgisi olan öğrencilerle bir araya gelmekten mutluluk duyuyoruz. Yarışma ile, öğrencilerin sektörü tanıyabilecekleri ve vakaları analiz edebilecekleri bir ortam sağlıyoruz. Sektöre dair gerçek vakalara ve çözüm süreçlerine dahil oluyorlar. Önceki yıllarda vaka yarışmalarına katılan ve dereceye girerek ödüllendirilen öğrencilerin büyük bir kısmı lojistik ve tedarik zinciri yönetimi alanlarında çalışıyor, bu da vaka yarışmamızın doğru kişilere ulaştığını gösteriyor" dedi.

LOJİSTİKTE YAZILIMIN PAYI %50'LERE ÇIKTI

Lojistik sektöründe dijital yatırımlar hız kazandı. Çok sayıda şirket dijital alt yapısını güçlendirmek için harekete geçti. Sektöre ilişkin yazılımlar geliştiren Siber Yazılım CEO'su Kenan Çelik, pandemi sürecinde dijital alt yapısı güçlü olan şirketlerin operasyonlarını aksatmadan yönetebildiğine dikkati çekti. Alt yapısı yeterli olmayan firmaların ise operasyonlarını yönetmekte zorlandığını söyleyen Çelik, "Lojistik sektöründe bir dijital dönüşüm söz konusuydu. Pandemiyle bu süreç hızlandı. Artık lojistikte operasyonların yüzde 50'sini yazılımlar yönetiyor. Tek bir ekrandan taşıma talebinden depolamaya, araçların konum, yakıt, yük bilgilerinden teslimata kadar lojistiğe dair tüm operasyonlar görüntülenebiliyor, sürücüye görev atanabiliyor" diye konuştu. Yazılımın, lojistikte ciddi maliyet ve zaman tasarrufu sağladığını vurgulayan Çelik, bu sayede iş yapış süreçlerindeki karmaşıklığın azaldığını ve müşteri memnuniyetinin arttığını dile getirdi. Çelik, yazılım programlarının şirketler ile kamu kurumları arasındaki iletişimde de büyük kolaylıklar sağladığını anlatarak, şunları kaydetti: "Yazılımlar, lojistik sektöründe siparişin alınıp operasyonel sürecinin yönetilmesi, kamu kurum ve kuruluşlarına beyanlarının yapılması, siparişe ait finansal işlerin tamamlanması noktasında etkin rol oynuyor. Bu aşamalar sayesinde kontrollü iş yapabilme, verimli iş ortamı sağlayabilme imkanı doğuyor. Operasyonel ve finansal işlemler tek bir havuzda yönetilebildiği için yapılan işlerin sonuçlarını görebilmek, yorumlayabilmek mümkün oluyor. Böylece fayda-maliyet analizi de kolaylaşıyor."

kargoist

‘ Daha Hızlı, Daha Güvenli ’

Dünyanın En Büyük Markaları

Türkiye Kargo Operasyonlarında

24 SAATTE

%99 TESLİMAT ORANI İLE BİZİ TERCİH ETTİLER

/kargoist

kargoist.com

0850 477 34 74

Dinçer Lojistik "Dark Store" uzmanlığını artırıyor!

Dinçer Lojistik, teknoloji alanındaki yatırımlarına devam ederek süreçlerini iyileştirmeye odaklandı. 81 il ve 973 ilçeye yayılmış komple ve parsiyel dağıtım hizmetleri ağının yanı sıra, 17 ilde yer alan 30 lokasyonda, toplam 250 bin metrekarelik alanda depolama hizmetleri sunan şirket, bölge depolarını Dark Store adı verilen mikro depoları destekleyecek şekilde geliştirmek üzere teknoloji yatırımlarını artırdı. Dark Store süreçlerine ilişkin çalışmaları konusunda bilgi veren Dinçer Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dinçer, hem tüketicilerin hem de B2B çalışan kurumların hayatını kolaylaştıran Dark Store uygulamasının geleceğin lojistik deneyimini sunduğunu hatırlattı. Dinçer, "Lojistik alanında yenilik yapma potansiyeli ve inovatif yaklaşımıyla öne çıkan bir firma olarak bu konudaki uzmanlığımızı artırmak üzere harekete geçtik. Öncelikle gerçekleştirdiğimiz teknoloji yatırımlarıyla Dark Store için süreçlerimizi iyileştiriyoruz. Dinçer Lojistik olarak şu an Türkiye'nin en yaygın depo hizmetleri ağlarından birini yönetiyoruz. Hem depolama hem de dağıtım ağımızı daha da genişleterek kapasitemizi geliştiriyoruz" dedi.

DKV yeni çözümleriyle büyümesini sürdürdü

Pandemi etkisiyle zorlaşan lojistik süreçlerini kolaylaştırarak nakliyecinin yükünü hafifleten pek çok yeni ürün ve hizmeti devreye alan DKV Euro Service Türkiye, bu atılımlar aracılığıyla 2020'de büyüme hedeflerine eriştiğini açıkladı. 2020'de hizmet ağını Türk nakliyeci için Avrupa, Rusya ve Çin'i birbirine bağlayan güzergâhta yer alan kilit konumu ile büyük önem taşıyan Kazakistan'ın ile genişleten şirket, 2021'de Azerbaycan ve Kuzey Makedonya'yı ağına eklemeye hazırlanıyor. DKV'nin 2020'de nakliyecilere avantaj sağlayan hizmetlerinden en önemlisi ise, DKV Box Europe kutusunun Bulgaristan'da geçerlilik kazanması oldu. Şirket bu çözümünü çok yakında Macaristan ve İtalya'da aktif hale getirecek. DKV Euro Service, ayrıca, Avrupa'daki tüm feribot hatları için tek noktadan online rezervasyon kolaylığı sunan DKV Feribot Rezervasyon Portalı'nı hizmete sundu. Bu hizmet sayesinde, basit prosedür ve uygun fiyatlar ile alternatifleri karşılaştırmak, online rezervasyon ve DKV Card avantajlarıyla ödeme yapmak mümkün hâle geldi. Şirketin Avrupa'da hizmete sunduğu, Türkiye'de aktif olması için çalışmaları devam eden yeni ürünü ise DKV Live oldu. Bu portal ile lojistik süreçlerinde önemli ölçüde operasyonel kolaylık sağlayan DKV, bütçenin en verimli şekilde kullanılmasına yardımcı bir planlama kolaylığı sağlıyor. DKV Euro Service Türkiye Ülke Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, "2020 yılı büyüme hedeflerimize ulaştığımız bir yıl oldu. Bu süreçte gerçekleştirdiğimiz pek çok atılımla mobilitenin korunmasına önemli katkılar sağlayan yeni ürün ve hizmetleri kullanıma sunduk. Türkiye'de 2021 yılında da geride bıraktığımız senelerin üzerine kazanımlar koyacağımızı öngörüyoruz" dedi.

Lojistik "sağlıklı" büyüyor!

Türkiye'nin ilaç ihracatı 2020 yılının Ocak-Ekim döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 artış gösterdi ve tüm zamanların 10 aylık dönem rekorunu kırdı. Dünyanın birçok noktasına ilaç taşımacılığı gerçekleştiren Fevzi Gandur Logistics'in İş Geliştirme ve Özel Projeler Direktörü Ralph Hemmerling, bu rekorun, Türkiye'nin sağlık alanında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden olma hedefi için önemli bir adım olduğuna vurgu yaptı. Şirket olarak uzmanlık alanlarından birinin de farma lojistiği olduğunu dile getiren Hemmerling, ilaçların taşınma ve depolama aşamasının diğer tüm ürünlerin lojistiğinden farklı ele alındığını belirtti. Hemmerling, gerekli koşullara dikkat edilmeden taşınan ilaçların bozulup bozulmadığının dışarıdan bakılınca fark edilemediğini ancak hastalar kullandığında anlaşılabildiğini vurguladı. Bozuk ilaçların ise hastalarda ciddi sağlık sorunlarına yol açabildiğine dikkati çeken Hemmerling, "Bu da ilaç lojistiğinin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Doğru lojistik partneri seçimi, ilaç üreticilerinin insan sağlığı üzerindeki sorumluluğunu yerine getirebilmesini de kolaylaştıracaktır" diye konuştu. Ralph Hemmerling, ilaçların nem, sıcaklık, ışık ve sarsılma gibi birçok faktöre karşı korunması gerektiğini, bu hassas çalışmaların üretimden dağıtım noktalarına, eczanelere ve hastanelere kadar özenle sürdüğünü de sözlerine ekledi.

AŞIDA SOĞUK ZİNCİRE TÜRKİYE'DEN ÇÖZÜM

Boğaziçi Üniversitesi, Prof. Dr. Nesrin Özören tarafından geliştirilen ve halihazırda koronavirüs aşısı için kullanılması yönünde çalışmaları sürdürülen "mikro-kürecik" teknolojisiyle ilgili patentlerini Vaccizone firmasına lisansladı. Teknoloji, aşıların 30 gün boyunca oda sıcaklığında bozulmadan, dirençli bir şekilde etkinliklerini korumalarını sağlıyor ve soğuk zincir ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi A.Ş.'nin koordinasyonunda yürütülen lisanslama süreci Boğaziçi Üniversitesi Rektörlüğünde gerçekleştirilen imza töreni ile resmi olarak tamamlandı. Boğaziçi Üniversitesi Rektörlük Konferans Salonu'nda yapılan imza töreninde konuşan Boğaziçi Üniversitesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölümü öğretim üyesi ve Vaccizone Firması kurucusu Prof. Dr. Nesrin Özören, "Kanser araştırmaları ve koronavirüs aşısının geliştirilmesinde kullandığımız mikro-kürecik teknolojisi ABD, Avrupa ve Japonya olmak üzere dünya çapında patentlendi. Boğaziçi Üniversitesi'ne ait olan patent hakları, bu sözleşme sayesinde firmam Vaccizone'ye lisanslanmış oldu. Bundan sonra patentli mikro-kürecik teknolojisi sayesinde başta koronavirüs olmak üzere, grip ve kanser tedavileri için geliştireceğimiz yeni yöntemlerden elde edilecek gelirler firmamızın daha da gelişmesine olanak tanıyabilecek" dedi.

T1/T2 HİZMETLERİNDE
SGS TRANSITNET
FARKINI YAŞAYIN

35 AVRUPA ÜLKESİNDE GEÇERLİ

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

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

SGS

OTOMOTİV

Temsa'dan Belçika'ya otobüs ihracatı

Temsa, İsveç'e yaptığı ilk elektrikli otobüs ihracatının ardından bu kez de Belçika'ya ilk parti teslimatını gerçekleştirdi. Şirketten yapılan açıklamaya göre, hisse devir anlaşmalarıyla Sabancı Holding ile Skoda Transportation'ın ana ortağı PPF Group çatısı altına giren Temsa Ulaşım Araçları A.Ş, Belçika'nın güneyinde yer alan Wallonie bölgesinin toplu taşıma şirketi "Operateur de transport de Wallonie"ya (OTW) 4 adetten oluşan ilk parti teslimatını gerçekleştirdi. Temsa ve OTW arasında imzalanan sipariş sözleşmesine göre 2021 Nisan ayında 22 adetten oluşan ikinci parti teslimat yapılacak. 2021 yılının sonuna kadar devam niteliğindeki siparişler ile Wallonie yollarına çıkacak Temsa markalı araçların sayısı 40'ı bulmuş olacak.

Temsa Üst Yöneticisi (CEO) Tolga Kaan Doğancıoğlu, Temsa'nın kısa zamanda ciddi bir ihracat atağına kalktığını belirterek, "Geçtiğimiz günlerde İsveç'e, 6 adetten oluşan MD9 electriCITY araçlarımızı ihraç etmiştik. Temsa'nın ilk elektrikli araç ihracatını İsveç'e yapması bizim için çok anlamlıydı. Aradan geçen birkaç haftanın ardından ikinci ihracat rotamızın Belçika olmasından dolayı son derece mutluyuz" dedi. Bir kamu şirketi olan OTW'nin toplamda bin 543 araçtan oluşan toplu taşıma filosuyla yılda 159 milyon yolcu taşıdığını aktaran Doğancıoğlu, şunları kaydetti: "Bugün, yüzde 100 Türk mühendisliği ile Adana'daki tesislerimizde ürettiğimiz araçlarımız dünyanın **66 ülkesinde** yollarda. Temsa'nın küresel pazarda daha fazla söz sahibi olacağı bir dönemin içindeyiz. Bu açıdan Belçika'ya yapılan bu teslimat bizler için büyük bir mutluluk ve gurur kaynağı. Özellikle Belçika pazarında Temsa'nın görünürlüğünü artırmanın ve marka bilinirliğini yukarı çekmenin, BENELUX pazarı açısından yeni fırsatlar doğuracağına inanıyoruz."

GIDA

Marmarabirlik 10 bin ton ihracat hedefliyor

Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (Marmarabirlik), bu yıl 58 ülkeye toplamda 9 bin ton ürün ihraç ederek, 25 milyon dolarlık dış satım rakamına ulaştı. Marmarabirlik'ten yapılan açıklamaya göre, bu yıl ilk kez Güney Kore, İrlanda, Liberya ve Gabon'a da ihracat gerçekleştirildi. Birliğin bu yıl yaptığı ihracat, geçen yıla göre yüzde 25 artarak 25 milyon dolara çıktı. Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, ihracatta gelecekle ilgili hedeflerinin büyük olduğunu belirtti. Rekabet gücünü, satış ve karlılığı artırmak için çalışmaları sürdürdüklerini aktaran Asa, şunları kaydetti: "Bayilik yapılanmasının olmadığı ülkelere yapılan ihraç kayıtlı satışlarla birlikte **58 ülkeye** 9 bin ton olarak gerçekleştirildi. İhracat yaptığı ülke sayısını her geçen yıl artıran Marmarabirlik, zeytin ve zeytinyağı ihracatında ülkeye önemli döviz girdisi sağlıyor. Pandemi nedeniyle birçok sektörde ihracat rakamlarında düşüş yaşanırken Marmarabirlik, bu dönemde ihracatını artırmayı başardı. İhracattan elde edeceğimiz gelirle ortaklarımıza daha fazla destek sağlamayı hedefliyoruz." Avrupa merkezli kurulacak yapılanma ile birlikte tüketici taleplerini hızlı bir şekilde karşılamayı hedeflediklerini ifade eden Asa, "Son yıllarda ihracat yaptığımız ülkelerde Marmarabirlik, etkin dışı pazarda da tercih edilen bir marka haline geldi. İhracat rakamlarının 9 bin tonlara ulaşması, bunun en güzel göstergesi. Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğünün koordinasyonunda gerçekleştirilen 2023 vizyonu eylem planı kapsamında, 10 bin ton ihracat ve 30 milyon dolar ciro hedefine çok yaklaştık. Marmarabirlik, dış pazarda önemli bir oyuncu haline geldi."

SANAYİ

Kibar Holding stratejik pazarlara yoğunlaşacak

Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar, Holding'in 2020 gerçekleşmeleri ve 2021 beklentilerine ilişkin açıklamalarda bulundu. Kibar, pandemi sürecini yakından takip ederek, salgın Avrupa'ya ulaşmadan önce tüm aksiyon planlarını hazırlayarak gerekli tedbirleri aldıklarını anlattı. Grup şirketlerinde üretim ve ihracatın tüm hızıyla devam ettiğini belirten Kibar, 2020 için ihracatlarının **2 ila 2.3 milyar dolar** seviyelerinde olacağını söyledi. Almanya, Fransa, İngiltere ve Hollanda gibi AB ülkeleri başta olmak üzere ABD dahil 4 kıtaya ihracat yaptıklarını bildiren Kibar, şunları kaydetti: "Yurt dışında büyüme ve global bir marka olma stratejimiz doğrultusunda yatırım çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Avrupa odağımızı korumaya devam ederken, Amerika kıtasındaki faaliyetlerimizi de güçlendirmeyi hedefliyoruz. Batı Avrupa ülkeleri bizim ana ihracat pazarlarımız olmaya devam edecek. Doğu Avrupa, Kuzey Afrika, gelişmiş Uzak Doğu ülkeleri ise yeni derinleşeceğimiz pazarlar olacak. Alüminyum tarafında organik büyüme devam ediyor. Assan Alüminyum tarafında 2022 yılında devreye almayı planladığımız 60 milyon dolarlık bir yatırım projeksiyonumuz bulunuyor." Kibar, dünya perakende devi Walmart ile sosun ana vatanı Çin'e giriş yapan Assan Foods markalarının inovatif ürünleriyle pazara yeni bir soluk kazandırdığını söyledi. Ali Kibar, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren grup şirketlerinden Assan Hanil'in, otobüs ve kamyonlarda kullanılan hava süspansiyonlu sürücü ve yolcu koltuğu (ASD) geliştirdiğini anımsattı. ASD ile dünyada bu koltuğu geliştiren 5 teknolojik firma arasına girdiklerini belirten Kibar, "ASD ile ilgili orta vadede 40 milyon avro yatırım yapmayı ve Avrupa'da da bir üretim tesisi kurmayı planlıyoruz. Hava süspansiyonlu sürücü koltuğu için küresel ölçekte pazar payını yüzde 15'lere taşımayı hedefliyoruz" dedi.

tive

Tedarik Zinciri Çözümleri

Gönderilerinizi görselleştirin ve anlık olarak izlemeye başlayın

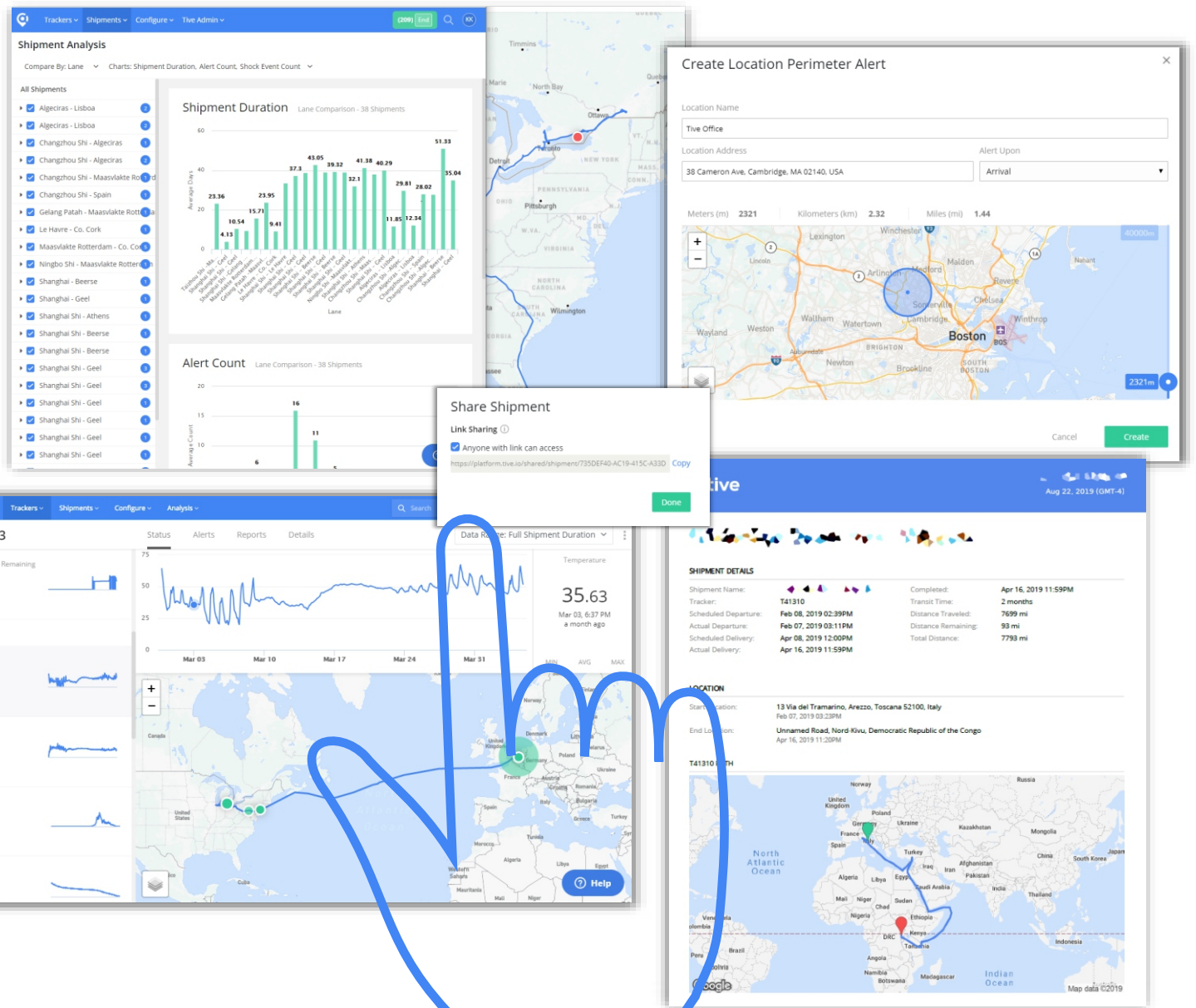
Hava kara ve deniz taşımacılığına uygun

Gönderilerinize ait Analizler oluşturun KPI ve Puan kartları yaratın.

Tek tıklama ile tüm gönderilerin durumunu paylaşın.

Dilediğiniz şekilde ve hızlıca gönderi raporları oluşturun

Isı sıcaklık darbe nem ve birçok sensor için alarm ayarlayın ve otomatik bilgilendirme alın



tive.co salesturkey@tive.co

Tive Takip Sistemleri İth. İhr. Tic. A.Ş. Nisbetiye Mah. Gazi Güçnar Sok. Uygur İş Merkezi No:4 Daire:2 Beşiktaş – İstanbul

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

TEDARİKÇİ AĞINDA EKSEN KAYMASI YAŞANACAK

2020 yılında her sektörü farklı açılardan etkileyen olumsuz süreçleri ve yansımaları yaşadık. Kısıtlamalar, yasaklar ve mücadelelerle geçen günlerde lojistik akışların devamlılığı için üstün çabalar gösterildi. Pandemi sürecinin başladığı Mart ayında karşılaşılan her soruna alternatif çözümler üreterek ayakta kalan lojistik sektörü hızlı bir toparlanma, normalleşme sürecine girdi. Elbette bu hiç kolay olmadı, ithalat-ihracat dengesizliği, döviz kurlarında yaşanan değişim ve operasyonel süreçlerde yaşanan sorunlar sektör temsilcilerini zorladı.

Zorluklar halen devam ediyor, ancak 2021 yılı için umutluyuz. Umutlar aşının uygulanabilir hale getirilmesi ve yaygınlaşmasına bağlandı. 2021 yılında havayolu taşımacılığının en önemli konularından biri COVID-19 aşısının taşınmasına yönelik faaliyetler olacaktır. Aralık ayı sonu- Ocak ayı başı itibarıyla dağıtımına başlanan COVID-19 aşıları ağırlıklı olarak havayolu ile taşınmaya devam edecektir. COVID-19 etkisiyle yükselen havayolu navlunlarının aşı taşımaları nedeniyle gelen ek talep yüzünden bir miktar daha yukarıda seyretmesi beklenmektedir. Aşı sevkiyatları öncelikli yapılacağından zaten daralmış olan kargo kapasitesi bu durumdan olumsuz etkilenecek ve hava kargo maliyetlerinin daha da artmasına yol açacaktır.

Denizyolunda ise yine benzer senaryolar hakim olacaktır. Hali hazırda yaşanan ekipman sorunlarının 2021 yılı Mart ayına kadar devam edeceği öngörülmektedir. COVID-19 pandemisinin etkisinin azalması ve aşı çalışmasına yönelik yeni gelişmelerin yaşanması ile birlikte pandemi öncesi düzene dönülebileceğini düşünüyoruz. Bu süreç boyunca ihracat ve ithalatçılarımızın yükleme planlarını iyi yaparak, belirlenen yükleme tarihlerinden en az 1-2 hafta öncesinden ekipman ihtiyaçlarını lojistik firmalara iletmesi, eğer mümkünse tek lot hacimli yüklemeler yerine sevkleri zamana yayılmış şekilde planlamalarını öneriyoruz.

Demiryolu süreçlerine baktığımızda 2020 yılında demiryolu intermodal taşıma şekline olan eğilimin 2021 yılında küresel salgının seyrine göre anlık olarak değişeceği şeklindedir. Olası bir kriz anında yine demiryolu ve intermodal yüklemelerin kurtarıcı rolü üstleneceği bir gerçektir. 2021 yılı ve sonrasında demiryolu ve intermodal taşımalara yönelim ve arzın artması beklenmektedir.

Karayolu taşımacılığına değinecek olursak, pandemi döneminde yaşanan kısıtlamalar, sınır kapılarının kapanması, vize sorunları, vize ofislerinin tam kapasiteli çalışamaması gibi sorunlarla uğraşan ve lojistik akışların büyük sorumluluğunu üstlenen karayolu taşımacılığı henüz pandeminin etkisinden kurtulabilmiş değil. İthalat ve ihracat arasındaki dengesizlik, ülkemizden çıkış olduğu halde ülkemize giren ham madde ya da ürün/mamül olmadığından bu dengesizlik navlunların anlık olarak değişmesine sebep olmaya devam etmektedir. Önümüzdeki dönemde ek ithalat vergileri ve piyasadaki genel yavaşlama nedeniyle ithalat navlunlarının düşük seyretmesi beklenmektedir. Ancak ihracat navlunlarının 2021 yılı ortasına kadar TR/BG sınırındaki gecikmeler de dikkate alınarak yüksek devam edeceği öngörülmektedir.

Pandemi her alanda olduğu gibi tedarikçi ağı özelinde de köklü değişimlere yol açtı. Bunlardan biri de tedarikçi ağı ile global mal ve ürün akışının yaşayacağı eksen kayması olacaktır. Türkiye, global ticaret açısından düşünüldüğünde, özellikle tekstil ve konfeksiyon ürünleri özelinde Çinli üreticiler karşısında önemli bir alternatiftir. Bu durumun, pandemi sonrası süreçte, işler normale döndüğünde Türk ihracatçıları başta olmak üzere, tüm sektörlere artı değer katacağını öngörüyoruz. Türk tekstil ürünleri ve diğer ürünlerimizin, özellikle Euro Bölgesi ülkelerinde daha çok talep görmesi, yine pandemi sonrası yaşanacak gelişmelerden olacaktır.

Tüm bunların yanı sıra taşıma modlarının tamamında, evrak ve bilgi alışverişinin dijitalleştirilmesi zaruri bir duruma gelmiştir. Bu süreçte gerek uluslararası ve gerekse ulusal mevzuatta geliştirilmesi gereken birçok alan bulunmaktadır. Gümrük Birliği anlaşmasının yenilenmesi, uluslararası karayolu taşımacılığında kota ve vize sorunlarının aşılması, ülkemizde transit taşımacılığın geliştirilmesi, demiryolu ve intermodal taşımacılığın özendirilmesi vb. gibi UTİKAD'ın pek çok platformda öncelikle ülke çıkarlarını gözeterek dile getirdiği konular mevcuttur. Ancak tüm modlarda kamu idaresi ve özel sektörün lojistik süreçlere ilişkin evrak ve bilgi alışverişinin dijitalleştirilmesi projesi sektörün her alanına hız, verimlilik, güvenlik ve maliyet avantajı getirebilecek, ülkemizi küresel tedarik zincirinin "yeni normal"inde önemli noktalara taşıyabilecektir.

berrmak

Kampanya Dönemlerinin Aranan Ürünü Berrsort Express

berrsort express

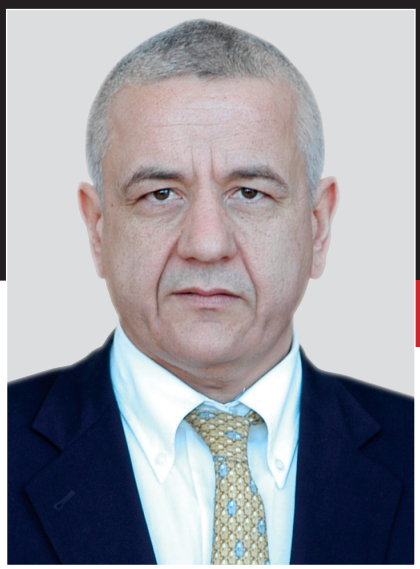
✓ SAATTE 8500 ÜRÜN ✓ MODÜLER YAPI ✓ KOMPAKT TASARIM ✓ %85 VERİMLİLİK

Berrmak - Başakşehir / İstanbul

www.berrmak.com

Berrmak GmbH - Berlin / Almanya

berrmak@berrmak.com +90 212 486 25 79



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

DEMİRYOLU SEKTÖRÜNÜN 2021 STRATEJİSİ

2020 yılı tüm dünyayı, tüm sektörleri ve hepimizin hayatını etkileyen bir yıl oldu. Tabi ki, lojistik sektörü ve demiryolu da bu etkiden kendisine düşen payı aldı. Bu süreçte temassız ticarete yönelen dünyada, demiryolunun önemi ve taşımaları önemli oranlarda arttı, virüs engeli demiryolu ile aşıldı. Ülkemizde de demiryolu ile yapılan ihracat taşımaları kayda değer şekilde arttı.

2021 yılına girdiğimiz bu ilk günlerde ve daha sonrasında da demiryoluna olan bu ilginin ve yapılan taşımaların artacağını öngörebiliriz. Tabi ki, taşımaların artması, bu konuda yapılan stratejik planların, projelerin ve yatırımların hayata geçirilmesi ile mümkün olabilecektir. 11. Kalkınma Planı, Türkiye Lojistik Master Planı, Cumhurbaşkanlığı 2021 Yıllık Programı, TCDD Stratejik Planı gibi tüm planları incelediğimizde ortaya çıkan ortak konu; ülkemizde demiryolu taşımacılığını geliştirecek mevzuat, yatırım, proje ve insan kaynağı olmak üzere, gerekenlerin ivedilikle yapılması olarak ortaya çıkıyor. Yapılan bu stratejik planlar kapsamında; demiryolu ve denizyolu taşıma paylarının artırılması, hızlı, esnek, emniyetli, güvenilir, öngörülebilir ve entegre bir lojistik ve ulaştırma sisteminin tesis edilmesi çalışmaları sürdürülmektedir. Demiryolu yatırımlarında yük taşımacılığına odaklanılması, uygun yer ve ölçekte demir-denizyolu altyapılarının geliştirilmesi, modlar arası (inter-modal) taşımacılığın yaygınlaştırılması ve lojistik maliyetlerin azaltılması yoluyla verimliliğin ve rekabetçiliğin arttırılması amaçlanmaktadır.

Modlar arası taşımacılığın yaygınlaştırılması ve sanayinin rekabet gücünün artırılması için petro-kimya tesisleri, otomotiv sanayiine yönelik imalat tesisleri, liman, OSB ve maden sahaları başta olmak üzere, önemli yük merkezlerine hizmet edecek iltisak (bağlantı) hatları ve lojistik merkezlerin tamamlanması ile yük taşımacılığında demiryolunun payının artırılması hedeflenmektedir. Bu kapsamda hazırlanan "İltisak Hatlarının Projelendirilmesi, Yapımı ve İşletmesinde Uygulanacak Usul ve Esaslara Dair Yönetmelik" taslağı paydaşların görüşlerine açılmıştır.

Demiryolu taşımalarındaki verimliliğin artırılması açısından kritik öneme sahip olan iltisak hatları gerek hat uzunluğu, gerek hizmet verilen tesis sayısı açısından yeterli seviyede bulunmamaktadır. 2019 yılı sonu itibarıyla toplam 433 km uzunluğunda 281 iltisak hattı bulunmakta. Ülkemizde demiryoluyla taşınan yükün yaklaşık yüzde 55'inin iltisak hatlarıyla ana hatlara ulaştırıldığı dikkate alındığında, demiryolu yük taşıma payının artırılması açısından yeni yapılacak iltisak hatlarının büyük bir potansiyel taşıdığı görülmektedir. Demiryolu bağlantısı olan limanlardan taşınan demiryolu yükünün liman yüküne oranı yaklaşık yüzde 7,5 düzeyindedir. Hali hazırda demiryolu şebekesinde trafik yoğunluğunun arttırılması ve yük taşımacılığından daha fazla pay alınabilmesi için ana hatlardaki darboğazlar giderilecek, trafik yoğunluğuna bağlı olarak belirlenen tek hatlı demiryolları çift hatlı hale getirilecek, sinyalizasyon ve elektrifikasyon yatırımlarının tamamlanması planlanmaktadır.

2018 yılı verilerine göre, yurt içi yük taşımalarında demiryolunun payı ülkemizde yüzde 4,6 iken AB-27 ortalaması yüzde 18,7 düzeyinde; yurt içi demiryolu yolcu taşımalarında da ülkemizin yüzde 1 olan payı AB-27'de yüzde 8,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum karayolu yük taşımacılığına olan yüksek talebin demiryoluna kaydırılarak daha dengeli ve verimli bir ulaştırma sisteminin oluşturulması yönünde güçlü bir potansiyeli işaret etmektedir. Mevcut demiryolu ağımızın yüzde 50'si sinyalli, yüzde 45'i ise elektrikli olup 2020 ve 2021 yıllarında tamamlanacak projelerle elektrikli ve sinyalli hat uzunluklarının önemli ölçüde artış göstermesi beklenmektedir. Bu dönemde ayrıca, demiryolu işletmeciliğinin teşvik edilmesi ve demiryollarında serbestleşmenin geliştirilmesine yönelik ikincil mevzuatların da tamamlanması öngörülmektedir.

Tüm bu stratejik planlar kapsamında ulusal demiryolu altyapı ağımız geliştirilmeli, mevcut altyapıda verimliliği arttıracak geometrik düzeltmeler yapılmalıdır. Demiryolu bağlantısı olmayan liman ve OSB'lere demiryolu bağlantıları gerçekleştirilmeli, karayolu taşımacılığının baskın olduğu ülkemizde, karayolundan demiryoluna yük kazandırmak için müşteri memnuniyetini artırıcı, demiryolu taşıma hızını arttıran ve maliyeti düşürecek faaliyetler ve demiryolu sektörüne verilecek yatırım teşvikleriyle demiryolu taşımacılığı cazip hale getirilmelidir. Uluslararası taşıma koridorlarının ülkemiz üzerinden geçmesi, ülkemiz üzerinden geçmekte olan alternatif ulaştırma koridorunun (Orta Koridor) cazip hale getirilmesi ve uluslararası yük taşıma payının artırılması amacıyla Avrupa ve Asya ülkeleri ile entegrasyon içinde olunmalıdır.

2021 yılının, dünya, ülkemiz ve sektörümüz için sağlıklı, verimli ve başarılı bir yıl olmasını dileriz.

TIRSAN

İYİ GÜNDE KÖTÜ GÜNDE HEP GÜVENİLİR HEP LİDER

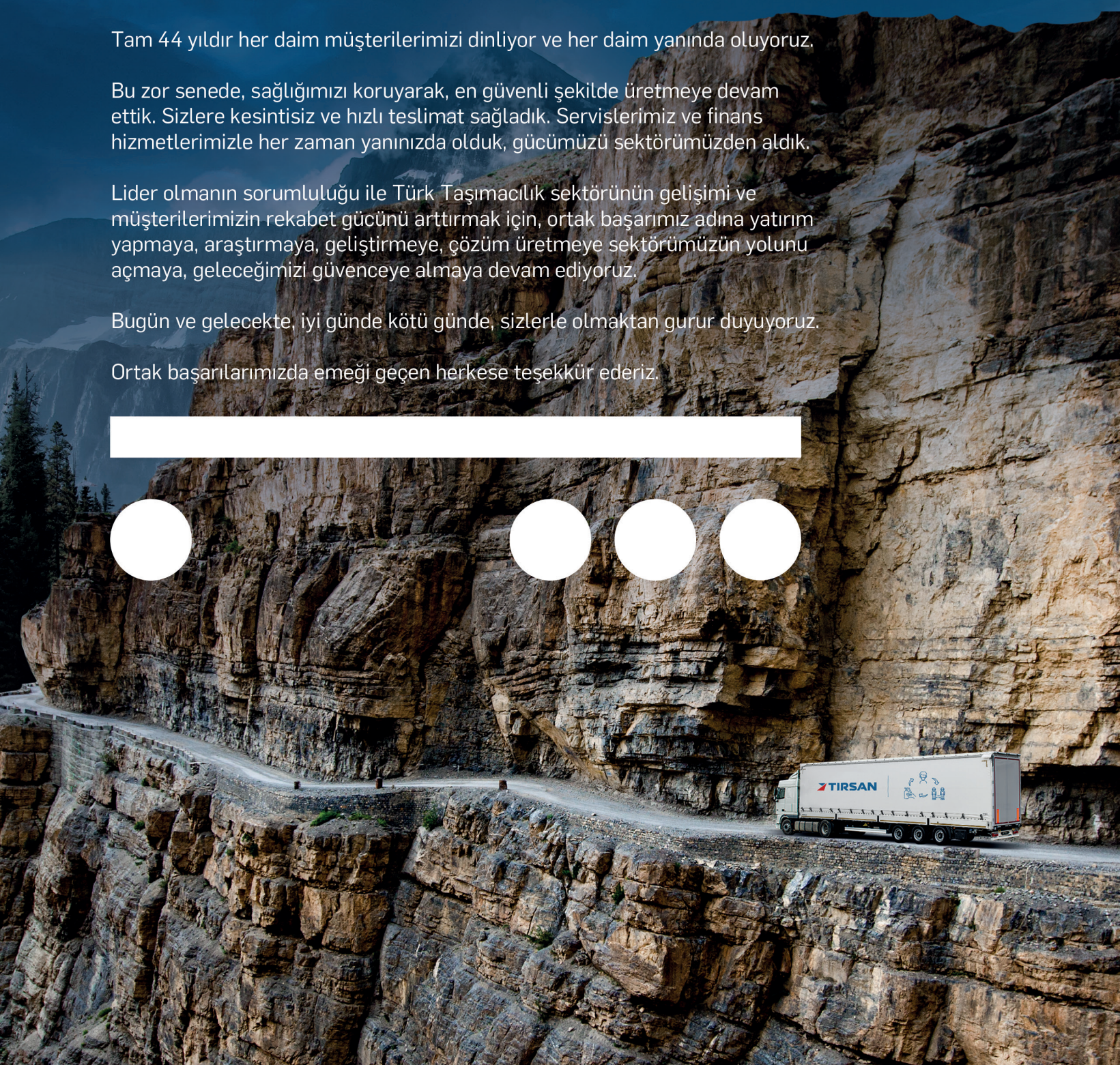
Tam 44 yıldır her daim müşterilerimizi dinliyor ve her daim yanında oluyoruz.

Bu zor senede, sağlığımızı koruyarak, en güvenli şekilde üretmeye devam ettik. Sizlere kesintisiz ve hızlı teslimat sağladık. Servislerimiz ve finans hizmetlerimizle her zaman yanınızda olduk, gücümüzü sektörümüzden aldık.

Lider olmanın sorumluluğu ile Türk Taşımacılık sektörünün gelişimi ve müşterilerimizin rekabet gücünü arttırmak için, ortak başarımız adına yatırım yapmaya, araştırmaya, geliştirmeye, çözüm üretmeye sektörümüzün yolunu açmaya, geleceğimizi güvenceye almaya devam ediyoruz.

Bugün ve gelecekte, iyi günde kötü günde, sizlerle olmaktan gurur duyuyoruz.

Ortak başarılarımızda emeği geçen herkese teşekkür ederiz.



NORDFROST ağır yük hangarını Wilhelmshaven Limanı'nda açtı

Soğuk zincir lojistiğinde uzmanlaşan, iki yıl önce de proje lojistiğini hizmet ağına ekleyen Alman lojistik şirketi NORDFROST, Wilhelmshaven Konteyner Limanı'nda bulunan ve Ocak ayı itibariyle döşenen raylarla genel demiryolu ağı bağlantısı da sağlanan kendisine ait deniz limanı terminalinin içerisinde 10 milyon Euro yatırımla ağır yük hangarı açtı.

İki buçuk yıl önce proje lojistiği alanında faaliyetine başlayan NORDFROST, Wilhelmshaven Konteyner Limanı'nda, ağır yük hangarının inşası için 10 milyon Euro yatırım yaptı. NORDFROST'un, deniz limanı terminali içerisinde yer alan 8.000 metrekare büyüklüğündeki ağır yük hangarı on bir aylık inşaat sürecinin ardından planlandığı gibi Haziran ayı içinde tamamlandı ve açılışı 2020 yılı Eylül ayı başında gerçekleştirildi. 65.000 metrekare açık hava depolama alanına sahip olan deniz limanı terminalinden, proje lojistiğine dair tüm faaliyetler ve deniz yolculuğuna uygun ambalajlama yapılması hizmeti yürütülüyor.

DEMİRYOLU BAĞLANTISI SAĞLANDI

NORDFROST liman terminalinin genel demiryolu ağına bağlantısı için 3 milyon Euro yatırımla yapımı tamamlanan ray döşemesi çalışması da tamamlandı. Ocak 2021'den itibaren hizmete başlayan 2 km uzunluğundaki hat ile her türlü yük için kombine taşımacılık hizmeti sunulmaya başlandı. Ağır yük hangarının içine kadar ulaşan demiryolu hattı, NORDFROST deniz limanı terminalinin hizmet yelpazesine önemli bir katkı sunacak.

Bu yıl içinde terminalin idaresi için yeni bir idare binası ve gıda ürünlerinin ambalajlanması için ikinci bir hijyenik işlemler bölümü yatırımı yapacak olan şirket, yılın üçüncü çeyreğinde ise 40.000 soğuk zincir palet depolama yeri kapasiteli yüksek raf deposunu hizmete açmayı planlıyor.

SOĞUK ZİNCİRİN KÖKLÜ FİRMASI: NORDFROST

Ana merkezi Wilhelmshaven yakınındaki Schortens'de bulunan NORDFROST, Almanya'nın önde gelen soğuk zincir lojistik firması olarak uluslararası alanda faaliyet gösteriyor. 1975 yılında kurulan ve bir aile şirketi olan NORDFROST, 2019 yılında 430 milyon Euro ciro yaptı ve 3.000 personeliyle Almanya'da 810.000 palet istif yeri kapasiteli 40 adet soğuk zincir depolama tesisi işletiyor. 2020 yılı sonunda Herne yüksek raf deposunun ve Mücke yeni binasının hizmete girmesiyle palet istifleme kapasitesini 900.000 adete çıkaracak olan şirket, bu tesislerle soğuk zincir ürünlerinin son teslimat dağıtımı için Almanya çapındaki toplu yük ağının temelini de oluşturacak. NORDFROST, günlük 1.600 kamyon sevkiyat yapıyor. Bu kamyonlarla Almanya ve Avrupa çapında hizmet sunan şirket, lojistikçilerin stratejik ortaklarla işbirliği yaptığı tüm Avrupa ülke pazarlarına dağıtım görevini de üstleniyor. Kaliteli hizmet, bilgi teknolojilerinde yetkinlik ve sürdürülebilir çözümler NORDFROST'un başlıca özelliklerini oluşturuyor.

Tedarik zinciri yönetimi çerçevesinde, tüm gıda sektöründen müşterilerine (gıda ürünleri sektörü, gıda ürünü perakendecileri, toptancıları, ithalat ve ihracatçıları) stok bulundurma/ambar yönetimi, taşımacılık, ticaret ve liman lojistiği ile ilgili bireysel, bütünsel çözümler sunan NORDFROST, liman lojistiğinde Wilhelmshaven Limanı'na odaklanıyor. Şirketin NORDFROST deniz limanı terminali Almanya'nın tek konteyner derin su limanı olan Wilhelmshaven Konteyner Limanı içinde bulunuyor. Şirket bu terminalden, hem soğuk zincir ürünleri ve taze ürünler için, hem de soğutmasız gıdalar ya da kampanya mallarından ağır yüklere kadar kuru yükler için de isteğe özel lojistik çözümleri sunuyor. NORDFROST, Wesel Limanı'nda da aynı özellikte bir yatırım yapmayı planlıyor. Bu projeye, 2021 ilkbaharında şirkete ait bir iç su gemisinin aktarma terminaline gelmesiyle start verilecek.

NORDFROST, WILHELMSHAVEN'DA LİMAN LOJİSTİĞİ ALANINDA KOMPLE SERVİS SUNUYOR

Mersin Limanı'na direkt bağlantı!

NORDFROST, Mersin Limanı'na direkt bağlantı sağlayan Wilhelmshaven Konteyner Limanı'nda bulunan terminalinde, komple servisler sunuyor.

Almanya'da soğuk zincir lojistiği sektöründe pazar lideri olan NORDFROST, Wilhelmshaven Konteyner Limanı'nda 33 hektar alana kurulu deniz limanı terminaliyle, Almanya ve Avrupa'daki tek gıda ürünleri ticaret kavşağını işletiyor. Wilhelmshaven Konteyner Limanı ise Sealand denizcilik şirketinin "SLB North Sea" hatları ile Mersin Limanı'na direkt bağlantı sağlıyor.

Almanya'nın en büyük soğuk hava tesisi olan NORDFROST deniz limanı terminalinde, modern hijyen alanlarının yanında ayrıca ihtiyaca özel katma değerli hizmetler için kullanılabilir geniş alanlar da bulunuyor.
Şirket bunun yanı sıra, ihracat mallarının tüketici birimleri halinde ambalajlanması hizmetini de sunuyor. Tarımsal ürünler, müşterinin talebine bağlı olarak koli, katlanabilir kutu ya da ürüne uygun poşet ambalajlama ile de hazırlanabiliyor.

İTHALAT VE İHRACAT İŞLEMLERİ

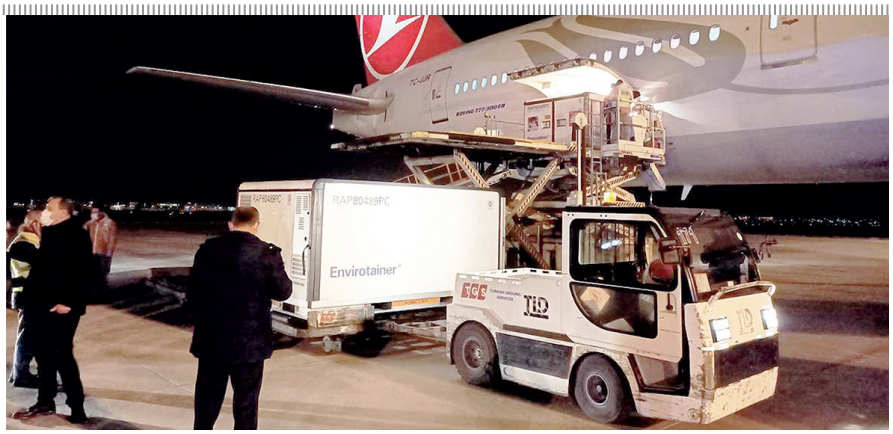
Deniz ve kara taşımacılığında ithalat ve ihracat işlemleri ile ilişkili tüm gümrük işlemlerini gerçekleştirme hizmeti de sunan NORDFROST, gümrük işlemlerinin otomasyonu, basitleştirilmesi ve hızlandırılması ile müşterisine esneklik kazandırıyor. NORDFROST, ayrıca tescilli alıcı, gönderici ve ifa edici kuruluş olarak gümrüklenmemiş malların depolanması için tesislere sahip. Talep halinde ithalat ödemeleri ve veteriner harçlarının ödenmesi de şirket tarafından gerçekleştiriliyor.

VETERİNER HEKİMLİK VE BİTKİ SAĞLIĞI İŞLEMLERİ

Lojistik lokasyonu veteriner hekimlik denetimi altında bulunan NORDFROST, ithalat, ihracat ve transit için gerekli AB veterinerlik ürün sağlık belgeleri de düzenliyor. İthalat öncesi AB uyumluluğu evrak üzeri kontrolleri sınır veterinerleriyle işbirliği içerisinde yapılıyor. NORDFROST deniz limanı terminalindeki kontrol merkezi doğrudan dört resmi daire ile aynı bina içerisinde bulunuyor.
NORDFROST Almanya'nın tek konteyner derin su limanı içerisindeki lokasyonunda 145.000'den fazla palet depolama yerine sahip bir şirket olarak öne çıkıyor. NORDFROST deniz limanı terminali doğrudan A29 otoyoluna bağlanıyor ve multimodal taşımacılık çözümleri için şirketin kendine ait demiryolu bağlantısı bulunuyor.

TURKISH CARGO Covid-19 aşılarını ÇİN'DEN TÜRKİYE'YE TAŞIDI

Turkish Cargo, Sağlık Bakanlığı'nın Çin'den tedarik ettiği Covid-19 aşılarının (Sinovac) ilk bölümünü Türkiye'ye taşıdı. Özel soğutma sistemlerine sahip 17 adet konteynere yüklenen aşılar, gerçekleştirilen özel bir seferle Pekin'den Ankara'ya ulaştırıldı.



Pandemiye karşı verilen mücadelede önemli bir misyon üstlenen Turkish Cargo, Sağlık Bakanlığı'nın Çin'den tedarik ettiği Covid-19 aşılarının (Sinovac) ilk bölümünü Türkiye'ye taşıdı. Özel soğutma sistemlerine sahip 17 adet konteynere yüklenen aşılar, gerçekleştirilen özel bir seferle Pekin'den Ankara'ya başarılı bir şekilde ulaştırılarak Sağlık Bakanlığı yetkililerine teslim edildi.

Pandemi sürecinde uluslararası gıda ve ilaç zincirinin devamlılığına katkı sağlayan ve sahip olduğu uçuş ağı gücünü %30 kapasite artışıyla taçlandıran başarılı marka, 150 uçak paletine cevap verecek bir kapasite ile soğuk zincir taşıma ölçeğini aylık 25 bin tona kadar yükseltti.

IATA CEIV (Bağımsız Denetleyiciler için Mükemmellik Merkezi) pharma sertifikasına sahip Turkish Cargo, ilaç ve aşı taşımalarında global standartlarda tasarladığı "TK Pharma" ürünü ile en ideal şartlarda soğuk zinciri koruyor. İlaç üreticileri, nakliye şirketleri, havaalanları, yer hizmetleri ve ülke otoriteleri ile sürekli diyaloğunu sürdüren başarılı marka, ultra dondurulmuş aralıkta olan (-70 ° C) taşımalarda kuru buz gibi özel soğutulmuş kaplar ve araçlar kullanılarak, ilaç ve aşı üreticilerinin çok çeşitli gereksinimlerini karşılayabiliyor.

1700 YILLIK KYBELE HEYKELİ TÜRKİYE'DE

Tarihi eser taşımalarına azami dikkat gösteren Turkish Cargo, bereketin sembolü ve koruyucusu olduğuna inanılan ana tanrıça Kybele Heykeli'ni yaklaşık 60 yıl sonra ait olduğu topraklara taşıdı. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın büyük hukuki uğraşları ve Türk Hava Yolları'nın sponsorluğuyla gerçekleşen operasyonla, 12 Aralık'ta New York'tan İstanbul'a getirilen Kybele Heykeli bir müddet İstanbul Arkeoloji Müzesinde sergilenecek. Geçtiğimiz yıllarda; Topkapı ve Dolmabahçe Sarayı'ndaki tarihi eserleri Japonya'ya taşıyan, Çingene Kızı Mozaiği'nin kayıp parçalarının eve dönüşünü sağlayan, Paris Louvre Müzesi'nde sergilenen 50'den fazla başyapıtı Tahran'a taşıyan, Roma dönemine ait Herakles Lahdi'ni Cenevre'den İstanbul'a başarılı şekilde ulaştıran Turkish Cargo, büyük önem ve hassasiyet gerektiren bu operasyonları alanında uzman ekipleriyle gerçekleştirdi.

Lojistik Merkezleri AB'ye ihracatı %30 ARTTIRACAK

İhraç ürünlerinin dış pazarlara hızlı ve uygun maliyetlerle ulaştırılmasını amaçlayan Yurt Dışı Lojistik Merkezleri'nin (YDLM), Türkiye'nin ihracatını kısa sürede milyarlarca dolar artırması bekleniyor. Afrika, Amerika, Avrupa, Rusya ve Uzak Doğu'daki stratejik bölgelerde kurulması planlanan lojistik merkezlerin özellikle Avrupa ülkelerine ihracatta Türkiye'ye önemli avantajlar sağlayacağı ifade ediliyor.

Ağırlıklı olarak AB ülkeleri ile Türkiye arasında entegre taşımacılık hizmetleri veren Batu International Logistics'in Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, ihraç ürünlerine ilişkin depolama, yükleme-boşaltma, elleçleme, sevkiyât, yük birleştirme ve bölme benzeri hizmetlerin sunulacağı lojistik merkezlerin, Türkiye'nin rekabet gücünü Avrupa'da da önemli oranda artıracağını dile getirdi.

Batu International Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, Yurt Dışı Lojistik Merkezleri'nin (YDLM) hayata geçirilmesiyle AB'ye ihracatın kısa sürede 100 milyar dolar civarına çıkabileceğini belirtti. Ankara, Türkiye'nin 2019'da AB ülkelerine 76,7 milyar dolar ihracat yaptığını ve bunun toplam ihracatın yüzde 42,5'lik bölümünü oluşturduğunu ifade etti.

Taner Ankara

TÜRKİYE RAKİPLERİNE GÖRE DAHA HIZLI HAREKET EDECEK

Taner Ankara, Türkiye'nin AB pazarına yakınlığının büyük bir avantaj olduğunu, yurt dışı lojistik merkezleri hayata geçirildiğinde bu avantajın çok daha önemli hale geleceğini belirtti. YDLM'lerin birer dağıtım merkezi görevini üstleneceğini de anlatan Taner Ankara, böylece Türkiye'nin AB pazarında diğer ülkelere göre çok daha hızlı hareket edebileceğini söyledi.

1,9 TRİLYON AVROLUK DEVASA PAZAR

Taner Ankara, 2020'de pandemi nedeniyle küresel ticaretin ciddi olarak azaldığını, bu nedenle Türkiye-AB ticaretinde 2019 verilerini baz almanın daha sağlıklı olacağını aktardı. Resmi istatistik ofisi Eurostat verilerine göre 27 AB ülkesinin 2019'da Birlik dışından 1,9 trilyon avroluk ithalat yaptığını kaydeden Taner Ankara, bu yönüyle AB pazarının Türkiye açısından çok büyük bir potansiyel barındırdığını vurguladı.

AB'YE İHRACATTA GİDİLECEK UZUN BİR YOL VAR

Taner Ankara, TÜİK verilerine göre 2019'da 76,7 milyar doları bulan 27 AB ülkesine ihracatın yurt dışı lojistik merkezler sayesinde kısa sürede 100 milyar dolar civarına çıkabileceğini ifade etti. Orta ve uzun vadede bu rakamın çok daha yüksek seviyelere ulaşabileceğini savunan Taner Ankara, Türkiye'nin AB'nin ithalatından 2019'da sadece yüzde 4 pay aldığını, bu yönüyle gidilecek yolun çok uzun olduğunu dile getirdi. Taner Ankara, Türkiye AB'nin 6. büyük ithalat ortağı iken AB'nin ise 42,5'lik pay ile Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olduğunu anımsattı.

GURBETÇİLER E-İHRACAT İÇİN DE BÜYÜK BİR ŞANS

Almanya başta olmak üzere AB ülkelerinde milyonlarca Türkiye kökenlinin yaşadığını, bunun da e-ihracat açısından Türkiye'ye büyük fırsatlar sunacağını vurgulayan Taner Ankara, yurt dışı lojistik merkezlerinin özellikle hazır giyim sektöründe sipariş süreçlerini kısaltacağı için e-ihracat rakamlarını artıracağını da sözlerine ekledi. Resmi Gazetede 14 Ekim'de yayımlanarak yürürlüğe giren Cumhurbaşkanı Kararı kapsamında, YDLM'lerin faaliyete geçirilmesine yönelik kurulum, bilişim dâhil yatırım, ruhsat ve izin giderlerinin önemli bir kısmı devlet tarafından desteklenecek.

Turgut Erkeskin
Pandeminin yıldızı
LOJİSTİK SEKTÖRÜ ve ÇALIŞANLARI oldu

3 BAŞLIKTA DESTEK TALEBİ!

Pandemi sürecinde 3 ana başlık altında desteğe ihtiyacımız olduğunu gördük:

1. Her şeyden önce gelen mallara fiziki olarak dokunan depo, liman, havalimanı gibi tesislerde çalışan elmanlarımız, taşıma araçlarını sevk ve idare eden elemalarımız ve tüm süreci yöneten idari personelimizin sağlığı ve görev yerlerine sorunsuz, kesintisiz erişimi.
2. İşlerimizin devamlılığı, yani ithalatın, ihracatın, üretimin kesilmeyecek şekilde devam ettirilmesini sağlayacak her türlü düzenlemenin yapılması.
3. Karşı karşıya kalınan durumun sebep olduğu finansal sıkıntıların mümkün olduğu ölçüde azaltılmasına yönelik destekler.

Bu konuların hemen hepsinde değişik oranlarda kolaylaştırıcı düzenlemeler yapıldığını söyleyebiliriz.

Pandemi sürecinde lojistik sektörünün tüm bileşenleriyle olağanüstü bir başarıya imza attığını belirten DEİK Lojistik Konseyi Başkanı ve FIATA Kıdemli Başkan Yardımcısı Turgut Erkeskin, lojistik sektörünün güncel konularıyla ilgili sorularımızı yanıtlayarak, yaklaşan UTİKAD seçimlerini de değerlendirdi.

Pandemi ile başlayan süreçle birlikte lojistik ve tedarik zincirinin konuşulduğu bir döneme tanık olduk. Bu dönemde dünya ve Türkiye perspektifinden bakarsak lojistik sektörü nasıl bir sınav verdi?

Mükemmel bir sınav verdik diyebilirim. Ancak bittiğini söyleyemeyiz ve sınav vermeye devam ediyoruz. Bugüne kadar yakın, hatta uzak geçmişte hiç kimsenin, hiçbir şirketin yaşamadığı, tecrübe etmediği zorluklarla karşı karşıya kaldık. Her şeyden önce gerek sahada ve gerekse de ofislerde çalışan tüm personellerimiz ve aileleri büyük bir sağlık problemi ile karşı karşıyaydı. Onların sağlığını tehdit edecek, riske atacak tüm süreçleri tarayıp bulmamız ve ortadan kaldırmamız ya da güvenli hale getirmemiz gerekiyordu. Onlar ayakta kalmadan hiçbir süreci işletemeyeceğimizi biliyorduk.

Beyaz yakalı personelimizi uzaktan çalışmaya, evlerinden çalışmaya adapte etmemiz gerekti. Süreçlerimizi bu yeni duruma göre dizayn ettik, yöneticilerimizin uzaktan yönetim melekeleri kazanmalarını sağlamaya gayret ettik. Beraberinde en büyük sorumluluğumuz olan Türk mallarını ihraç piyasalarına gecikmesiz – sorunsuz taşımamız gerekiyordu. Ancak bir taraftan sınır geçişlerinde yasanan gecikmeler, hatta kapanmalardan kaynaklanan imkansızlıklar, diğer taraftan özellike havayolunda yolcu uçaklarının uçuş yapmaması ile ortaya çıkan kapasite yetersizlikleri bizleri ve tabii ihracatçılarımızı çok zorladı. Diğer taraftan bu zorluklara, pandemi le beraber konteyner hatlarının seferlerini azaltması ve bazı liman uğraklarını kaldırması nedeniyle özellikle son 2-3 aydır konteyner yetersizliği ve navlun fiyatlarının 3 - 4 katına çıkması sorunu eklendi.

FIATA Kıdemli Başkan Yardımcısı olarak sektörü global ölçekte takip ediyorsunuz. Dünyanın lojistik gündeminde tartışılan konular neler? Bu kapsamda değerlendirdiğinizde Türk lojistik sektörünün gündemi dünya gündemi ile uyum gösteriyor mu?

Türkiye'deki gündemimiz ile dünya lojistiğinin gündemi birbirinden çok da uzak değil. Dış ticaret lojistiği tümüyle entegre bir yapı olduğundan dünyada olanlar bizleri etkilediği gibi bizde ya da hinterlandımız içinde olan olaylar da dünya gündemini etkiliyor. FIATA sözkonusu çalışmalarını yerelden globale doğru ölçeklerken, talep ve öngörülerini yine muadili WCO – WTO – IATA – FMC – Avrupa Komsiyonu – ICC gibi yapılarla yürütürken, ülkemizde UTİKAD bu çalışmaları bakanlıklar, odalar ve konseylerimiz ile yürütüyor. Ana konulara gelince, yine gündemi en çok işgal eden unsurlar, dijitalleşme, ticaretin ve lojstiğin önündeki darboğazları kaldırma, sürdürülebilir sistemler ve firmalar kurma imkanlarının değerlendirilmesi, demuraj uygulamaları, alıcıları tarafından teslim alınmayan malların akıbeti, gemi hatlarının kurdukları birlikteliklerin, konsorsiyumların beklenen faydayı sağlayıp sağlamadığı, navlunlardaki yükselişler en önemli konularımız. Tabii çok daha spesifik olarak bakarsak aşı lojsitiği en temel konumuz.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜ GELİŞTİRECEK KOŞULLARI OLUŞTURMALIYIZ

İntermodal ve demiryolu taşımacılığının önemini artırdığı bir dönemdeyiz. Kısa ve orta vadede taşıma modları nasıl gelişecek? Lojistik sektörü yatırım planlarını yaparken nelere dikkat etmeli?

Her zaman altını çizdiğim bir gerçek var, o da, her taşıma moduna her zaman ihtiyacımız olduğu, birisinin diğerine tercih edilemeyeceği, hepsinin sağladığı imkan ve kabiliyetlere her zaman ihtiyacımız olduğu gerçeğidir. Pandemi de bize çok açık bir şekilde gösterdi ki, bütün taşıma modlarının ve bunların birbirleriyle bağlantısı ile oluşan intermodal ve multimodal sistemlere ihtiyacımız var. Sistem içinde tamamının ve dengeli bir şekilde yer almasını, rekabetçi, sürdürülebilir büyümesine imkan sağlamalıyız. Pandemide karayolu taşımacılığının ne kadar önemli olduğunu ve beraberinde bu segmentte çalışan başta şöförlerimiz olmak üzere, ne büyük tehlikelere maruz kalabildiklerini, yaşam koşullarının ne kadar zor olduğunu bir kere daha gördük. Onlar olmasa lojistik sistemimizin tamamen çökebileceğini de anlamış olduk. Her ne kadar pahalı bir taşımacılık tipi olarak görülse de, havayolu taşımacılığının olmazsa olmaz olduğunu deneyimledik. Denizyolu taşımacılığının navlunlar 3 katına çıksa da bedelini ödeyip kullanmamız gereken bir sistem olduğunu kavramış olduk. Demiryolu taşımacılığının bir kerede büyük miktardaki malların hızlı bir şekilde ve temassız sevkedilmesinde, ekstra kapasiteler yaratmasındaki önemini bir kere daha idrak ettik. Zor zamanlarda ihtiyacı karşılayabilmek, sanayimizin ticaretimizin ihtiyacını karşılayabilmek için normal zamanlarda da birbirimize destek vermemiz gerekiyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde ülkemizin en büyük hizmet ihracatçısı sektörü olacak lojistik sektörüne sahip çıkmalı sadece yaşatmakla kalmamalı, gelişmesine, büyümesine, kendisini yenilemesine imkan verecek destek ve piyasa koşullarını yaratmalıyız.

KAMU İDARESİ EŞİT, ADİL VE ŞEFFAF OLMALI

Lojistik sektörüne sahip çıkılması gerektiğini belirtiyorsunuz, bu konuda sektörün öncelikli konuları neler, hangi adımlar atılmalı?

Lojistik sektörü hizmet ihracatı kapsamında yer aldığı ve hatta yakın gelecekte döviz kazandırıcı faaliyetlerde turizmin de önüne geçmesi beklendiğinden, ekonomiye büyük katkı sağladığı için diğer ihracat kalemlerinde olduğu gibi pek çok destekten faydalandırılmalıdır. Sektörde faaliyet göstermek isteyen firmalar için bir zorunluluk olan yetki belgelerinin yüksek ücretleri firmaları daha en başında zorlamaktadır. En güncel yetki belgesi olan Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yetki Belgesi'nden örnek verecek olursak, 2021 yılında tüm taşıma modlarında taşıma işleri organizatörlüğü faaliyetinde bulunmak isteyen firmalar bu belgeye sahip olmak için 200.620,00 TL ödemek zorundalar. Sektör bu ve buna benzer yüksek ücretler ile uğraşmak zorunda kalmadan, enerjilerini, birikimlerini kendi firmalarını ve sektörü geliştirebilecek adımlar atmaları için teşvik edilmelidir. Ayrıca Bakanlığın farklı birimlerinde farklı belgeler istenmesi ve çok sayıda yetki belgesinin olması da bir sorundur. UTİKAD olarak belge sayısının azaltılarak süreçlerin Fiziki taşıyıcı, Taşıma İşleri Organizatörü, Acente olarak, 3 kategoride sürdürülmesi önerimizi Bakanlık ile paylaştık. Diğer yandan sektörümüzün uzun yıllardır çözmek için uğraş verdiği ancak kalıcı çözüm bulamadığı sorunlardan bir tanesi de, dönemsel kullanıma açılan belgelerin yetersizliğidir. Taşıma yapma potansiyelimiz varken belge sıkıntısı sebebiyle taşıma yapamamak rekabet gücümüzü azaltmaktadır.

Uluslararası karayolu taşımacılığında kota ve vize sorunları, Gümrük Birliği Anlaşması'nın yenilenmesi, transit taşımacılığın problemlerinin üzerinde durulması, mevzuat değişikliği isteyen alanlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir diğer sorunumuz ise Türkiye'nin ihracat kapılarında meydana gelen uzun TIR kuyruklarıdır. Bu durum sektörü çıkmaza sokmaktadır, soruna kalıcı ve sürdürebilir bir çözüm bulunması öncelikli ve şarttır. Uzun bir süredir devam eden konularımızdan bir tanesi de Ordino konusudur. Bu konudaki UTİKAD görüşünü her platformda kanun gerekçeleri, mahkeme kararları ile birlikte dile getirdik. Ancak üzülerek belirtmek isteriz ki, mahkeme kararları olmasına rağmen uygulamada farklılıklar, yükün ordinosu olmadan alıcıya teslim edilmesi konuları halen sektörde büyük bir sorun olmaya devam etmektedir.

Bir süredir gündemimizde olan bir başka konu ise, U-ETDS konusudur. Her ne kadar uygulamaya yönelik denetimler 1 Temmuz 2021'e kadar ertelenmiş olsa da, yabancı plakalı araçların bu sisteme dahil edilmemesi, yabancı araçların sistem girişi yapmakla yükümlü olmaması, Türk araçlarının yabancı plakalı araçlar ile rekabetini olumsuz yönde etkilemektedir. Sistem ve belge sorunlarından sonra farklı bir konuya dikkat çekmek isterim. Son dönemlerde kamu idaresinin özel sektör fiyatlarını ve tarifeyi belirlemesi, ayrıcalıklı fiyat tarifelerinin olması sebebiyle serbest rekabet ilkelerine aykırı uygulamalar ile tekelleşmeye doğru bir yönelim görünmektedir. Bu son derece yanlış ve sektörümüzü olumsuz etkileyecek bir durumdur. Kamu idaresi tarafsızlığını korumalı, her firmaya eşit, adil olmalı ve fiyat tarifeleri açık, şeffaf, ulaşılabilir olmalıdır. Pandemi süreci bize bir kez daha gösterdi ki, kriz anının kurtarıcı, alternatif taşıma modu Demiryolu ve İntermodal taşımalardır. Konteynerleşmenin hızla arttığı günümüzde terminallerimizin intermodal taşımacılığa elverişli hale getirilmesi büyük önem arz etmektedir. Bunu başarabilirsek, intermodal taşımacılığının yaygınlaştırılması ile ülkemizin dış ticaretine ve lojistik akışlarına katkı sağlayabiliriz.

Uzun zamandır çalışmakta olduğumuz bu konuların yanısıra benim gerek Türkiye'de gerekse'de dünyada en önem vermemiz gerektiğini düşündüğüm konu dijitalleşmedir. Firmalar özellikle pandemi döneminde yıllardır gündemlerinde olan dijitalleşme planlarını devreye aldı ve yasaklarla geçen süreçte dijital ortama kısa bir sürede uyum sağladı. Lojistik firmalarının dijitalleşmeye hızlı geçişi ile birlikte kamu idarelerinden de bu yönde gelişmeler beklendi. Özellikle Ticaret Bakanlığı dijitalleşme alanında önemli adımlar attı. Ancak hala tüm paydaşların ortak bir bilgi platformunda buluşmasına ihtiyaç devam ediyor.

Hem FIATA hem de UTİKAD olarak dijitalleşmenin gerekliliğinin altını uzun süredir çiziyorduk. Pandemi döneminde dijital uygulamalar; e-ticaret ve evrakta otomasyon noktasında da çok önemli gelişmeler yaşandı. Aslında COVID-19 salgını ile birlikte dijitalleşme hayatımızın her alanında mecburi bir hal kazandı. Lojistik sektörü bağlamında düşündüğümüzde de kalıcı olmak isteyen firmaların hepsi dijitalleşmeye açık olmak zorundadır. Pandemi bizlere gösterdi ki, dünya üzerindeki iş yapış biçimleri de sürekli değişime açık. Tam da bu noktada bu konuyla alakalı olarak UTİKAD ile yurt içi ve yurt dışında yerleşik danışman kuruluşlar arasında Dijital Lojistik Platformu modeli geliştirilmesine yönelik sektör raporu hazırlamak üzere iş birliği anlaşması imzalandı.

Hazırlanacak raporumuz ile tüm dijital yapıları entegre edecek bir üst platform aracılığıyla taşımacılıkta kullanılan dokümanlar, veriler ve bilgiler ile onay süreçlerinin dijitalleşmesinin getireceği maliyet, hız ve güvenlik kazanımlarını ortaya koyacak olup iş birliği kapsamında öncelikle taşıma işleri organizatörleri, fiziki taşıyıcılar, deniz ve hava limanları gibi taşımacılığa ilişkin yükün taraflarının bir araya getirildiği pilot bir model tasarlanacaktır. Projemizin sektörümüze katkı sağlamasını umut ediyoruz.

TÜRKİYE'NİN JEOPOLİTİK ÖNEMİ KATLANARAK BÜYÜYOR

Çin'in One Road One Belt projesinin, Doğu Akdeniz'deki sorunların Türk Lojistik sektörüne etkileri neler olacak? Bu konudaki öngörü ve değerlendirmeleriniz neler?

Dünyanın en büyük ve en güçlü ticari koridorları, tedarik rotalarının artık Anadolu coğrafyasından geçiyor olması ülkemiz için eşsiz bir durum ve fırsat. Ülkemizin sahip olduğu jeopolitik önemine önem katmış durumda. Baştan başa geçen kesintisiz demiryollarımız ve karayollarımız, havayolu yatırımlarımız adım adım lojistik gücümüzü artırmaktadır. Bu sebeple Anadolu coğrafyasını Yeni İpek Yolu'nu Avrupa'ya bağlayan bir köprü olarak tanımlamak çok doğru bir yaklaşım olacaktır. Pandemi şartlarında dahi ihracat taşımalarında kayda değer bir performansımız devam etmektedir. Ülkemizin ihraç edebileceği ürün çeşitliği çok fazla bu da ülkemizi ihracat anlamında vazgeçilmez kılıyor. Uzun ve sürdürülebilir bir ticaret ağı ile kazanımlarımızın artmasını temenni ediyoruz.

Geçtiğimiz günlerde Türkiye'den Çin'e gidecek ikinci ihracat treni İstanbul'dan uğurlandı. Basına yansıyan olumsuz birçok söylem olsa da yeni gelişmeleri takip ettik ve trenin nihai noktasına ulaşmasını mutlulukla izledik. İlk tren gelecek dönemde Marmaray'ın, BTK Demiryolu Hattı ve Orta Koridor'un tam kapasiteyle işletilmesi için çok önemli adım olarak değerlendirilebilir. Bu taşımalarla ulaşım maliyetleri ve süresi önemli oranda azalırken, hem Türkiye'nin hem sanayicinin rekabet gücü artacaktır. Ülkemizin Asya-Avrupa arasındaki transit taşımacılığın da merkezi haline gelmesi ve transit taşımacılıktan hak ettiğini elde edebilme süreci hızlanacaktır.

Türkiye'nin coğrafi konumu, lojistik ağları, tedarik zinciri, acil durumlarda zamanında aksiyon alması, avantajların kapısını açıyor. Koronavirüs sebebiyle Çin'in ticari ve sanayi girişimlerinin aksaması, durması ülkemiz de dahil olmak üzere birçok ülkeye yeni alanlar yarattı. Çin'in üretimde devreden çıkmasıyla ülke olarak bir ivme yakalayıp Çin'in yaşadığı aksaklıkları kendi lehimize çevirebildik ve üretim ağımızın genişlemesini, dış pazarlara üretimlerimizi satmayı, ikame ürün tedarikçisi olmayı başardık. Ancak şunu da çok iyi biliyoruz ki, bu durumun devamlı olabilmesi için ülkemizin ara mamul tedarikini çözmesi gerekiyor. Ege, Doğu Akdeniz ve Kıbrıs'ta tüm sorunlara diyalogla ve iyi komşuluk ilişkileri çerçevesinde siyasi çözümler bulunmasından yanayız. Çözümcül yaklaşım dünya, ülkemiz, sektörümüz için oldukça önemlidir. Dünya koronavirüs gibi önemli bir durumla mücadele ederken bir de siyasi sorunlar kaynaklı önemli ve stratejik konularda da sorun yaşanması ilgili tüm ülkeleri olumsuz etkileyecektir.

utikad ailem gibi ayrılmaz bir parçam

6 yılı başkanlık, 8 yılı yönetim kurulu üyeliği olmak üzere 14 yıldır görev yaptığınız UTİKAD'da yeni dönemde yer almayacaksınız. Öncelikle bu kararı alma nedenlerinizi öğrenebilir miyiz?

UTİKAD'ın ilk kurulduğu yıllardan bu yana -ki o zaman adı UNMAD'dı- üyesiydim ve toplantılarına düzenli olarak katılırdım. Ancak 2002 yılında İstanbul'da düzenlenen FIATA kongresi benim için bir dönüm noktası oldu. Derneğin neler yaptığı, vizyon ve misyonunun ne olduğunu tam olarak o zaman idrak ettim diyebilirim. Kongre sonrası yapılan genel kuruldan sonra Deniz Çalışma grubunda üye olarak çalışmalara destek vermeye başladım. 2006 yılında Yönetim Kurulu üyesi olarak derneğin karar merciinde yer aldım ve sonraki serüveni siz de çok iyi biliyorsunuz. Aslında burada benim için ilginç olan bir kesişmeden de bahsetmek isterim. 2002 yılında derneğe aktif olarak katılmam ile birlikte tesadüfler zinciri birbirini izledi. Aile hayatımda ikizlerimiz de o sene doğdular. Yani aslında hayatımda "üçüz" bir durum oluşmuştu. UTİKAD da çocuklarım gibi benim ayrılmaz bir parçam haline geldi. 18 yıl boyunca hem çocuklarımın hem de UTİKAD'ın büyümesini, gelişmesini ve serpilmesini görmek bir taraftan duygulandırırken bir taraftan da gururlandırıyor beni... Yine enteresan bir tesadüftür ki, bu sene çocuklarımız eğitimleri için evden ayrıldılar ve yurt dışına gittiler. Benim de UTİKAD'ın günübirlik yönetiminden ayrılma kararım aynı zamana denk geliyor. Bir taraftan UTİKAD ile bağımı devam ettirirken, günlük çalışmalarımda FIATA'daki görevime daha çok zaman ayırmam gerekiyor. Bu değişimi çok sağlıklı ve gerekli bir adım olarak görüyorum. Ancak nasıl ki, çocuklarımızdan manen ve fikren kopmak mümkün değilse, UTİKAD'dan da kopmam mümkün değil. O benim ailem gibi ayrılmaz bir parçam.

» UTİKAD'ın günübirlik yönetiminden ayrılma kararı aldım. FIATA'daki görevime daha çok zaman ayırmam gerekiyor.

» UTİKAD'ın bugün geldiği noktanın arkasında yatan en önemli unsurlardan biri de bu kurumsal geleneğin sürdürülmesidir.

» Seçim çalışmaları sürecinde derneğin birlik ve bütünlüğünün bozulmasına yol açabilecek her türlü kutuplaşmadan, gruplaşmadan uzak durulması gerektiğini düşünüyorum.

UTİKADIN BAŞARISINDA KURUMSAL SÜREKLİLİĞİN PAYI BÜYÜK

UTİKAD'ın geçmiş dönem seçimlerine baktığımızda hep tek liste olarak seçimlerin gerçekleştirildiğini görüyoruz. Ancak bu dönem Genel Kurulda 2 ayrı liste olarak seçimlere gidileceği anlaşılıyor. Bu durumu hangi nedenlere bağlıyorsunuz? 2 ayrı liste olarak seçimlere gidilmesinin avantaj ve dezavantajları neler?

Evet her ne kadar geçmişte cılız kalmış bir istisnası olsa da seçimlere hep tek liste halinde gidildi. Konuyu sektörel meslek derneği düzleminde değerlendirdiğimde bu durumu çok sağlıklı görüyorum. Hatta bu özelliğimizin büyüklü küçüklü diğer sivil toplum kuruluşları tarafından beğeni ile izlendiğine, hatta gıpta edildiğine de şahit oluyorum. Ben ve kadrolarında bulunduğum yönetimler, temsil ettiğimiz ekol, devamlılığı ve aynı zamanda değişimi de temsil eden bir ekol. Bir taraftan derneğin sahip olduğu ilişki ve hafızanın, onu kuran ve sürdüren ekipler tarafından devam ettirilmesini savunurken, diğer taraftan da devamlı yenilenme ve değişim ile yeni kişi, görüş ve enerjilerin sisteme katılmasını gerekli gördük. Bu sayede dernek kendi sağlam temelleri üzerinde ve fakat her dönemde yenilenerek, değişerek gelişti ve gelişmeye devam ediyor. Dikkat edilirse, hemen tüm seçimli genel kurullarımızda önceki dönemde görev almış bazı üyelerin yeni yönetim kurulunda da yer aldığını görüyoruz. Bununla birlikte özellikle çalışma gruplarında aktif rol alarak dernek faaliyetlerine katkıda bulunan arzulu meslektaşlarımızın yönetim kadrolarına dahil olduğunu da görüyoruz. Bunun en önemli nedeni kurumsal sürekliliğin sağlanarak, elde edilen kazanımların daha ileriye götürülmesinin hedeflenmesidir. UTİKAD'ın bugün geldiği noktanın arkasında yatan en önemli unsurlardan biri de bu geleneğin sürdürülmesidir. UTİKAD'da yönetim kurullarında yer almak isteyen, zamanını ve gücünü sektör için harcamak isteyen herkesin mutlaka yeri olmuştur. Bugüne kadar derneğin yönetiminde yer alan kişilere bakıldığında da bu açıkça görülecektir.

Bugün üyelerimizin ve onların iradelerini ortaya koyduğu en yüksek organımız olan Genel Kurulumuzun önüne, bir önceki yönetim ile bağların tamamen kopartıldığı bir seçenek konuluyor. Burada önemli bir karar alma durumuyla karşı karşıya olunduğunu söylemem gerek. Genel kurul üyelerinin karar vermesi gereken şudur: Bugüne kadar derneğin yönetildiği ve başarılı olmuş sistemle mi devam edilecek? Yoksa içinde bir önceki yönetimden hiç kimsenin yer almadığı sıfırdan bir yapılanma anlayışı mı kabul edilecek? Derneğimiz adına bu değerlendirmeyi en iyi yapacak ve uygulamaya koyacak olan elbette Genel Kurulumuz olacak. Hangi yöntem seçilirse seçilsin icraat ve sonuçlarının ülkemiz ve sektörümüz adına maksimum faydayı sağlamasını temenni ederim. Ancak, seçim çalışmaları sürecinde kişisel menfaat birlikteliklerinden, derneğin birlik ve bütünlüğünün bozulmasına yol açabilecek her türlü kutuplaşmadan, gruplaşmadan uzak durulması gerektiğini düşünüyorum.

GENEL KURULUN KARARI HERŞEYİN ÜSTÜNDEDİR

14 yıllık UTİKAD deneyimlerinizden yola çıkarak, derneğin yönetim ve işleyişi açısından nelere dikkat edilmeli? Seçimle işbaşına gelecek yönetime önerileriniz neler olur?

Her iki taraftaki kadrolar da sektörümüzün değerli mensuplarından, arkadaşlarımızdan, dostlarımızdan oluşuyor. Göreve talip olan tüm arkadaşlarımızın ülkemizin, sektörümüzün, firmalarımızın, sektör çalışanlarımızın ve paydaşlarımızın menfaatlerini önde tutacakları konusunda en ufak bir şüphe taşımıyorum. Bir kere Genel Kurul kararını verdikten sonra bugün olduğu gibi tek vücut tek ses olmalıyız. Kimse derneğimiz ve sektörümüz için düşünce ve tavsiyelerini kendisinde saklı tutmamalı, seçilmiş yönetim ile paylaşmalı ve çözümler beraber yaratılmalı. Ancak bu sayede kazanan başta sektörümüz ve tabii UTİKAD olacaktır.

Türk limancılık sektörü
HER TÜRLÜ SENARYOYA HAZIR

2020'de önemli bir sınav veren ve hizmetlerini kesintisiz olarak sürdüren Türkiye limancılık sektörü, 2021'e hazırlıklı giriyor. Normalleşme sürecinin bu yılın 3. çeyreğine kadar uzayacağını belirten TÜRKLİM Başkanı M.Hakan Genç, "2021 her türlü senaryoya karşı önlemleri aldığımız ve tetikte beklediğimiz bir yıl olacak" dedi.

M. Hakan Genç

Türkiye limancılık sektörü 2020 yılını pozitif oranlı büyümeyle kapatıyor. Bu dönemde önemli bir sınav veren sektör, 2021 yılına ise hazırlıklı giriyor.

"LİMANCILIK SEKTÖRÜ BAŞARILI BİR SINAV VERDİ"

Limanlarda 2020 yılının ilk iki ayında önemli bir yük artışı görülse de, pandemi etkilerinin hissedildiği Mart ayından itibaren aylık bazda elleçleme rakamlarının 2019'un gerisine düştüğünü belirten Türkiye Liman İşletmecileri Derneği (TÜRKLİM) Başkanı M.Hakan Genç, "Bu gerileme süreci Mart-Haziran ayları boyunca 4 ay süre ile devam etse de yaz ayları ile birlikte Temmuz-Ekim döneminde limanlarımızda yükseliş oldu. Fakat son çeyrekte ve '2. dalga' olarak adlandırılan süreçte limanlarımızda yeniden negatif gelişim rakamları görülmeye başlandı. Kasım ayında limanlarımız %2.2 oranında yük kaybederken, Aralık ayında da benzer bir gelişim bekliyoruz. Aylık bazda durum böyle iken 2019 yılı ilk 11 ayı ile 2020 yılı ilk 11 ayı karşılaştırıldığında toplam yükte %2.2 oranında bir artış görülüyor. Öyle ki, 2019 yılında ilk 11 ayda limanlarımızda 442 milyon ton yük eleçlenirken, 2020 yılında aynı dönemde 452 milyon ton kaydedildi. Bu anlamda yılın bazı aylarında düşüş olsa da yıl bazında pozitif oranlı büyüme ile yılın kapanacağını öngörebiliriz. Elbette farklı yük türlerinde farklı senaryolar ortaya çıktı. Örneğin kuru dökme yükler yıl boyunca sadece Mayıs ve Kasım aylarında gerilerken, sıvı dökme yüklerde Mart ayından bu yana gerileme görüyoruz. Konteyner yükünde ise sadece Mart-Temmuz aylarında gerileme yaşandı onun dışında pozitif büyüme devam etmiştir" dedi. Her şeye rağmen limancılık sektörünün önemli bir sınav verdiğini vurgulayan M.Hakan Genç, limanların, yüklerin bir kesintiye uğramadan yurda girişinde yine öncü rolü üstlendiğini söyledi.

TOPARLANMA 3. ÇEYREKTE BAŞLAYACAK

M.Hakan Genç, pandemi şartlarının tamamen ortadan kalkması ve normalleş-

me sürecinin bu yılın 3. çeyreğine kadar uzayacağının tahmin edildiğini ifade etti. Limanların Mart ayından bu yana pandemi koşullarına göre hizmet verdiğini, Sağlık Bakanlığı ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın mevzuatları çerçevesinde faaliyetlerini sürdürdüğünü aktaran Genç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kamu idareleri tarafından alınan önlemlere ilave olarak liman yönetimlerinin aldığı önlemler, sosyal mesafe kuralları çerçevesinde liman içinde alınan önlemler ve liman yük trafiği ve operasyonlarınki önlemler de devreye konulmuştur. Tüm bu önlemlerdeki temel amaç yük akışının bir kesintiye uğramamasını sağlamaktır. Şunun altını özellikle çizmek isteriz ki bu zorlu süreçte limanlarımızda herhangi bir hizmet kesintisi yaşanmamıştır. 2021 yılında ilk iki çeyrekte pandemi ile mücadelede aşı gibi etkili yöntemlerin devreye girme süreci ve dünya ticaretindeki gelişmelere paralele olarak yük trafiğinde (çok yüksek oranlarda olmasa da) düşüşün süreceği, 3. Çeyrekten itibaren her yük gurubunda yeniden artış grafiğinin yakalanacağını öngörüyoruz. Elbette salgının tahmin edilemeyen sonuçlara ve etkilere neden olduğu gerçeğini de dikkate almak durumundayız. 2021 her türlü senaryoya karşı önlemleri aldığımız ve tetikte beklediğimiz bir yıl olacaktır."

"LİMAN TARİFELERİNE MÜDAHALE REKABETE ZARAR VERİR"

Limancılık sektörünün gündeminde olan konulara da değinen TÜRKLİM Başkanı M.Hakan Genç, liman tarifelerine müdahalelerin yaratacağı sorunlara dikkat çekti. Limanların büyük ölçekli ekonomik yatırımlar olduğunu ve dış ticaretin temel yapı taşını oluşturduğunu vurgulayan Genç, şunları aktardı: "Limanların etkin ve verimli çalışmasını etkileyecek her müdahale sadece liman işletmecisini değil, dış ticaretimizi ve turizmi de olumsuz etkileyecektir. Limanlar faaliyetlerini sürdürebilmek için sürekli yatırım yapmak zorundadır. İster altyapı ister ekipman olsun yapılan her yatırım yüksek maliyetlidir ve yatırımın geri dönüş süresi uzundur. Ülkemiz özelleştirme öncesinde gerekli yatırımların yapılmamasının olumsuz etkilerini uzun yıllar yaşamıştır.

Gemilere verilen hizmet açısından Türk Limanları ile Dünya Limanları arasında fark bulunmamaktadır. Gelişmiş ülke limanları ile Türk Limanları arasındaki en önemli fark, limanların yatırım ve işletme aşamasında izin ve onay almak amacı ile muhatap olduğu yetkili kurum sayısının fazlalığı, bunun yarattığı yetki karmaşası, limancılıkla ilgili tek bir merciinin bulunmaması nedeniyle sektörün çok başlı durumunun liman gelişimine engel olması, limancılıkla ilgili sorumluluğu olan farklı idare birimlerinin zaman zaman birbirleriyle çelişen uygulamaları, çok başlılığın yarattığı bürokrasi ve yeni liman inşası ve/veya kapasite artışlarına ilişkin çok uzun süren prosedür ve bürokratik sürecin son derece zorlu, karışık ve zaman alıcı olmasıdır.

Akdeniz Çanağı, Kuzey Avrupa, Kuzey Amerika ve Çin limanlarındaki ücretler ülkemiz limanlarındaki ücretlerle karşılaştırıldığında, Çin dışındaki (Çin limanların devlet desteğine sahip oldukları göz önüne alınmalıdır) liman ücretlerinin ülkemiz limanlarından çok daha yüksek olduğu görülmektedir. Buna rağmen ihracat açısından hedef ülke pazarlarında etkin olunamamasının gerekçesi olarak ardiye ücretlerinin yüksekliği gösterilmeye başlandı. Günümüzde gemiler tarifeli seferler yapmakta oldukları için iyi bir planlama ile malı zamanında teslim almak ve ardiye ücreti ödememek her zaman mümkündür. Malın en kısa sürede yük sahibine teslim edilmesi, malın ardiyede fazla kalmaması limanların arzu ettiği bir şeydir. Aksi taktirde şehirlerin genişleme baskısı altında geniş depolama alanlarına sahip olmayan limanlarda, zamanında çekilmeyen yükler yığılmalara sebep olmaktadır.

Limancılık sektörü uluslararası rekabetin yoğun olduğu bir sektördür. Bu nedenle liman tarifelerine müdahale gibi uygulamalar ile hem serbest rekabete zarar verecek bir sürecin önünü açabilecek, hem de 10 yılda başarıyla yapılan ve bundan sonrası için başta Çandarlı, Filyos, Doğu Akdeniz gibi mega ölçekte inşası planlanan yeni liman yatırımlarının özelleştirilmesi sürecini sıkıntıya sokabilecek, Türk limancılığını olumsuz etkileyecektir."

"HEDEFLERE ALINACAK ÖNLEMLERLE ULAŞABİLİRİZ"

M.Hakan Genç, TÜRKLİM olarak iş ve mevzuat süreçlerini sürekli iyileştirmeye çalıştıklarını söyledi. "Uzun vadede limancılık sektörüne ilişkin doğru politikaların oluşturulması ve uluslararası platformlarda ülke limancılığımızın en iyi şekilde temsil edilmesi gerekiyor" diyen Genç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu uzun vadeli hedeflere ulaşmak bugün alacağımız önlemler ile mümkündür. Bu kapsamda kısa ve orta vadede limancılık sektörünün önünde duran sorunların çözülmesi, sektör ile ilgili kurum ve kuruluşların arasında etkin bir koordinasyonun sağlanması, sektörün çağın getirdiği yenilikler karşısında hızlı aksiyon alması hatta proaktif davranması gerekiyor."

TÜRKLİM NİTELİKLİ ELEMAN İHTİYACINA KATKI SAĞLIYOR

M.Hakan Genç, TÜRKLİM olarak limancılık sektörünün dünyada ve Türkiye'de saygın bir kimlik kazanmasını hedeflediklerini vurguladı. Bu kapsamda limancılık sektörünün gelişmesi ve Türkiye'nin dünya deniz ticaretinde hak ettiği payı alması için sektör destekli çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Genç, "Bu hedeflere ulaşmak için güncel gelişmeleri takip ediyor, gerekli reaksiyonları alıyor ve üyelerimizi bilgilendiriyoruz. Limancılık sektörünün kalite ve niteliğinin artması için de Dernek olarak çabalarımız sürüyor. Bu kapsamda sektörde hâlihazırda çalışan ve çalışacak olan iş gücünün mesleki niteliklerini uluslararası standartlarda geçerli ve güvenilir bir sistem ile ölçüp belgelendirerek bu iş kolunun nitelikli eleman ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlıyoruz" dedi.

KARAYOLUNDA ihracat taşımaları hızlanacak

2020'de karayolu ihracat taşımaları durmasa da, güçlüklerle mücadele etmek zorunda kaldı. Toplamda 1 milyon 592 bin 678 taşıma gerçekleştirilirken, Türk araçları ile gerçekleştirilen taşımalar %6 oranında azaldı. Türkiye'nin Avrupa'nın tedarik zincirlerindeki etkinliğini artırması ve Macaristan'da elde edilen transit açılımla taşımalarda önemli artışların sağlanacağını belirten UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, Nahcivan koridorundaki yeni gelişmeler ile birlikte, Türkiye'nin Avrupa'nın Orta Asya pazarına bağlanmasındaki kilit rolünün güçleneceğini söyledi.

Zaten sorunlarla boğuşan karayolu taşımacılığı pandimiden en fazla etkilenen mod oldu. Kapanan sınır kapılarıyla eksilen güzergah alternatifleri, transit taşımalarda uygulanan mevcut ücret ve kotalar, pandeminin getirdiği ilave kısıtlama ve kontrollerle yaşanan kayıplar da eklendiğinde; 2020 yılında yurtdışına yönelik karayolu ihracat taşımaları durmasa da, yine güçlüklerle mücadele etmek zorunda kaldı. 2020'de Türk araçları ile gerçekleştirilen karayolu ihracatı bir önceki yıla göre %6 oranında azaldı.

UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, bu düşüşün önemli bir bölümünün, Mart-Nisan döneminde batı ve doğu sınır kapılarında zorunlu olarak devreye alınan karantina kısıtlamalarının yarattığı sefer kayıplarından kaynaklandığını belirtti. Avrupa ülkelerine yapılan ihracat taşımalarının ise geçen yıl ile aynı seviyelerde kaldığını vurgulayan Özel, "Çünkü UND olarak, Ticaret Bakanlığımızın yoğun desteğiyle, sınırlarımızdan yük akışlarının kesilmemesi için hem batı sınır kapılarımızda hem de güneyde, Habur'da 'Temassız Ticaret' uygulamasının hayata geçirilmesini sağladık. Bu yenilikçi uygulama sayesinde Türk ve yabancı sürücüler, sınırlarımızdan içeri girmeksizin araç veya yük değişimi yapabildi, taşımalar kesintisiz devam ettirilebildi" dedi.

1,6 MİLYONA YAKIN SEFER YAPILDI

Türkiye'den yapılan toplam ihracat taşıma sayıları incelendiğinde Türk araçlarının taşımaları 1 milyon 219 bin 658 adet olurken, yabancı araçlar ise 373 bin 20 adet taşıma yaptı. Böylece 2020 yılında toplamda 1 milyon 592 bin 678 taşıma gerçekleştirildi. Türk araçları geçen yıla oranla 80 bin sefer kaybetti. Yabancı araçlar ise önceki yıla göre 3.665 adet daha fazla taşıma yaptı.

KISITLAMALAR YABANCI PLAKAYA YARADI

İhracat taşıması yapılan kapılar incelendiğinde Türk araçlarının doğu sınır kapılarında Orta Asya pazarlarına taşıma sayısı yüzde 10 düşerken, yabancı plakalı araçların taşımaları %18 arttı. Yabancı ülke taşımacıları, Avrupa'ya açılan batı kara kapılarından yaptıkları taşımaları yüzde 3 artırırken, Türk araçlarının yaptığı taşımalar geçen yıl ile aynı seviyede kaldı.

Alper Özel, bu tabloya bakıldığında yabancı ülke araçlarının, Türk taşımacıların yurtdışı operasyonlarında maruz kaldıkları ayrımcı kısıtlamalar sonucu yaşadığı kayıpları kendileri için kazanca dönüştürdüğünü söyledi.

Alper Özel

AVRUPA-ORTA ASYA HATTINDA TÜRKİYE'NİN ROLÜ ARTACAK

Pandemi ile birlikte ciddi bir dönüşüm sürecine giren küresel üretim ve tedarik zincirlerindeki yeni arayışlarda Türkiye'nin, tercihlerde en üst sıralarda değerlendirilmeye başlandığına dikkat çeken Özel, 2021 yılına ilişkin öngörülerini şöyle anlattı: "Türkiye, Avrupa'nın çeşitli tedarik zincirlerindeki etkinliğini giderek artırırken, bu da özellikle Avrupa yönündeki ihracatımızdaki artışlara yansıyor. Avrupa güzergahında, 2020 yılının sonuna yaklaşırken Macaristan'da elde ettiğimiz transit açılımı sonrasında, karayoluyla gerçekleşen yük taşımalarımızda önemli artışlar sağlanmasını bekliyoruz. Orta Asya güzergahında özellikle Azerbaycan-Ermenistan çatışmasının sonuçlanmasının ardından, ülkemiz için Orta Asya ticaretinde yeni bir açılım sağlamasını beklediğimiz Nahcivan koridorunun gelişimini yakından takip edeceğiz. Bu hat ile ülkemizin, Avrupa'nın Orta Asya pazarına bağlanmasındaki kilit rolü de güçlenmiş olacaktır."

KAPILARDAKİ KAPASİTE SORUNU İHRACATI BALTALIYOR

Özellikle Avrupa yönündeki ihracat taşımalarında yaşanan sorunlara da değinen Alper Özel, bunların başında batı sınır kapılarındaki kapasite yetersizliğinin geldiğini söyledi. Sınır kapısında yaşanan uzun bekleme sürelerinin, sevkiyatlarda gecikmelere ve müşteri kayıplarına sebep olurken, Türkiye'nin transit üs olma çabalarını da baltaladığını vurgulayan Özel, şunları aktardı: "İlgili Bakanlıklarımızın destekleriyle son birkaç yılda Türkiye tarafında hayata geçirilen kapasite artırıcı iyileştirmelere karşın, aynı iyileşmelerin Bulgaristan ayağındaki kapasite ile eşleşmemesi nedeniyle Türkiye'den AB'ye sınır geçişlerindeki iyileşme, potansiyelinin altında gerçekleşebildi. Bugün itibarıyla, her 2 tarafın eşdeğer kapasite ile çalışabiliyor olması halinde sunacağı günlük 2.000 araç geçişi kapasitesine karşılık, halen günlük araç geçişleri 1.200 ile sınırlı kalırken; Kapıkule TIR parklarında ihracat yükü ile bekleyen araçların sayısı

ile beraber günlük 'bekleyen araç sayısı' 3.000'e yaklaşmış durumda."

Kapıkule ve Kapitan Andreevo sınır kapılarının birlikte, AB'nin ortak sınırını oluşturduğuna dikkat çeken Özel, Avrupa-Türkiye-Asya koridorunun sürdürülebilirliği için hızla atılmasını bekledikleri adımları şöyle sıraladı:

1. İki ülke arasında araç geçişine imkân tanıyan peron sayılarının Bulgaristan tarafında da eşitlenmesi,
2. Dereköy Sınır Kapısı'nın ve Bulgaristan tarafının TIR trafiğine açılmasının sağlanması,
3. Türkiye-Bulgaristan arasındaki kara sınır kapıları öncelikli olmak üzere, ülkemizin AB ile tüm sınır kapılarının AB Komisyonu'nun "Yeşil Hatlar" konsepti ve talimatları temelinde işleyişinin sağlanması,
4. (Öncelikli olarak) Türkiye ve Bulgaristan arasındaki sınır kapılarında uygulamaya konacak "Türkiye-Bulgaristan- AB Ortak Sınır Yönetimi" sisteminin hayata geçirilmesi. Bu çerçevede AB Komisyonu tarafından hem Türkiye hem Bulgaristan makamlarınca yönetilmek üzere özel fon programlarının oluşturulması ve gerekli ortak kurumsal yapılanmanın ivedilikle oluşturulmasının sağlanması.

AB İLE AYRI BİR TRANSİT ANLAŞMA İMZALANMALI

Avrupa Birliği ülkelerinin Türk taşımacılara uyguladıkları ayrımcı transit kısıtlamalara da dikkat çeken Alper Özel, Türkiye ile AB arasında başlatılması öngörülen "Gümrük Birliği'nin Güncellenmesi" müzakerelerinin siyasi gerekçelerle ertelendiğini söyledi. "Ancak pandemi sürecinde görüldüğü üzere, Türkiye-AB gümrük birliği sahası içinde dolaşımda olan malları taşıyan araçların da 'malların serbest dolaşımı' çerçevesinde ele alınması gerekiyor" diyen Özel, şunları ekledi: "Öte yandan, Türk araçlarının Macaristan üzerinden transit geçişlerinden alınan ücret, 2017 yılındaki AB Adalet Divanı kararı ile gümrük birliğine aykırı bulunarak kaldırılmış bulunuyor. 27 AB Üye Ülkesini bağlayıcı olan bu kararın, halen sadece Türk taşımacılardan transit geçiş ücreti alan Bulgaristan, Romanya ve Yunanistan'da da uygulanmasının sağlanması önem ve aciliyet arz ediyor. Türkiye ile AB arasında 'transit serbestisi' konusunun 27 ülke adına toplu olarak AB Komisyonu ile müzakere edilmesi; tercihen AB ile ayrı bir transit anlaşmasının imzalanması veya Gümrük Birliği'ni düzenleyen mevcut 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda bir revizyonun yapılmasının sağlanması ile AB taşıma kotaları sorununun kalıcı olarak çözüleceğini öngörmekteyiz."

VİZE SORUNU ÇÖZÜM BEKLİYOR

Alper Özel, profesyonel tır sürücülerinin Schengen vize süreçlerinde yaşadığı sorunlara da değindi. Pandemi sürecinde AB Komisyonu'nun tır sürücüleri dahil taşıma personelinin sınırlar arasından geçişlerinin kolaylaştırılması için tüm AB ülkelerine talimatlar gönderdiğini, sınırlardaki ek kısıtlama ve kontrollerden dolayı vize süreleri dolan sürücülere vize sürelerinde kolaylık sağlanmasının istendiğini hatırlatan Özel, şunları aktardı: "Buna rağmen birçok Schengen konsolosluğu vize işlemlerini durdurma ve kapanma yoluna gitti. Sürücülerimizi mağdur eden bu süreçte, AB Komisyonu'nun 'Yeşil Hatlar' talimatlarını da hatırlatarak bu konsoloslukların 'acil ve öncelikli meslek kategorisinde olan' tır sürücü vize işlemlerini kısıtlı kapasiteyle de olsa sürdürmeleri gerektiği yönünde girişimlerde bulunduk. Fakat meselenin özü itibarıyla mesleği gereği sınırlar arasında çalışarak sürekli yurtdışında bulunması gereken tır sürücülerimizin Türkiye-AB arasında geçerli hukuk kuralları ve diğer uluslararası kurallar gereğince 'hizmet sağlayıcı statüsü'nde, benzer meslek gruplarına tanınan vize muafiyetinden faydalanabilmeleri gerekiyor. Bu sağlanana dek ise, yılın başında yenilenen Schengen kurallarına göre en az 1 yıl geçerli ve çok girişli sürücü vizelerinin düzenlenmesi gerekiyor. Ancak bu kurallara rağmen, önceden vize almış ve uygun şekilde kullanmış tır sürücülerimize dahi hala kısa süreli vizeler veriliyor, üstelik 6 aylık vizeleri olsa dahi en fazla 90 günlük kalış süresine müsaade ediliyor. UND olarak bugüne dek ilgili ülke büyükelçilik ve temsilcilikleriyle yürüttüğümüz yoğun temasların yanında AB'nin ilgili organlarıyla da konuyu görüşüyor, Dışişleri Bakanlığımızın destekleriyle çözüm yolları arıyoruz. Türkiye-AB arasında gelişen yeni diyalog ortamının, bu soruna da kalıcı çözüm bulmasını ümit ediyoruz."

FİNANSAL DESTEK VE VERGİ KOLAYLIĞI TALEBİ

UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, lojistik sektörüne özel ve doğrudan uygulanabilecek finansal desteklerin ve vergi kolaylıklarının uygulamaya konmasını beklediklerini söyledi. Pandemi sürecinde yaşanan ciddi sıkıntılar ve sefer kayıplarının telafisinde, çoğunluğu KOBİ niteliğinde olan uluslararası yük taşımacılığı firmalarına sağlanacak finansal desteklerin veya vergi muafiyetlerinin sektörü rahatlatacağını vurgulayan Özel, "Eximbank kredi ve desteklerinden daha fazla ve yaygın şekilde faydalanabilmesinin sağlanması gerekiyor. Bunun için bahse konu desteklerin maliyetlerinin azaltılması; örneğin bu desteklerin uzun vadeli olarak kullandırılması veya değişkenlik gösteren teminat mektubu komisyon maliyetlerinde standartlaşma sağlanması, sektör firmalarına önemli rahatlık sağlayacaktır. Lojistik sektörüne özel kamu bankalarından sağlanacak uygun koşullu kredi imkanlarının oluşturulması; yatırım ve istihdamın artırılması amacıyla, sektörün olmazsa olmaz temel makine teçhizatı olan Çekici alımındaki ÖTV yükünün kaldırılmasını ve KDV istisnası sağlanmasını bekliyoruz. Sektördeki mükelleflerin mevcut koşullar nedeniyle yaşamış olduğu likitide sorununun çözümlenmesi amacıyla halihazırda bekleyen KDV iade alacaklarının yasal düzenlemeler çerçevesinde bir an önce sonlandırılmasını istiyoruz. Ayrıca ihracat ürünü taşıyan TIR'lara yönelik vergisiz yakıt satışı yapılan kapılara Habur, Haydarpaşa ve Taşucu sınır kapılarının eklenmesi hususunda Cumhurbaşkanlığı kararı gerekiyor" dedi.

Pan Lojistik'in başarı şifresi: TUTARLILIK ve VERİMLİLİK

"Gerçek anlamda yönetimsel bir sınavdan geçtiğimiz 2020 bizlere, tutarlı ve verimli stratejiler üretebilen bir yapı olduğumuzu gösterdi" diyen Pan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Gülriz Kantek, 2021'de taahhüt ve proje taşımalarına, depolama ve dağıtım hizmetlerine yoğunlaşacaklarını, Pan Flash'ın ise artan ve hızlanan talep döneminde öne çıkan bir servis olacağını söyledi.

Gülriz Kantek

"2020, meslek hayatım boyunca öğrendiğim tüm ezberleri bozan ve hala öğrenecek daha çok 'faz' varmış dedirten bir yıl oldu" diyen Pan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Gülriz Kantek, bir miktar farklı gelişmeler olsa da, 2021 yılının da bu şekilde devam edeceğini söyledi. Kur dengesinin TRL aleyhinde olduğu dönemlerde, ihracatın artıp – ithalatın azalacağı tezinin bu dönemde ters çalıştığını vurgulayan Kantek, "Belli sektörlerde özellikle Ekim – Kasım döneminde artış gösteren ihracat taşımaları tonaj ve cirosal olarak yıl genelinde ithalatın gerisindeydi. 'Retail' ürün ihracatı daralırken, yatırım, endüstriyel yedek parça ihracatında ciddi bir artış yaşandı. Buna karşılık özellikle Haziran ayı sonrasında Uzak Doğu ithalat taşımalarında büyük bir talep ve dar arz kapasitesi nedeniyle yüksek cirolar oluştu. Deniz taşımacılığı adet ve yoğunluk açısından %35 artarken, hava ihracat %20 daraldı, hava ithalat ise %26 oranında cirosal olarak büyüdü" dedi.

DEPOLAMA VE DAĞITIMA YATIRIM YAPANLAR KAZANDI

Depolama ve dağıtım hizmetlerinin pandemi döneminde yükselen değer olduğunu vurgulayan Gülriz Kantek, bu konuda sağlam adımlar atmış olan firmaların, bu yatırımlarının geri dönüşlerini net olarak gördüklerini söyledi. "Bu yılın öğretisi, küçük birimler halinde hızlı ve dinamik kararlar alabilen ve 7/24 hizmet verebilen nitelikte lojistik çözüm ortaklarının yerli ve yabancı müşteri nezdinde güven ve süreklilik sağlaması nedeniyle ciddi avantajları olduğu şeklindeydi" diyen Kantek, şunları ekledi: "Gerçek anlamda yönetimsel bir sınavdan geçtiğimiz 2020, bizlere, tutarlı ve verimli stratejiler üretebilen bir yapı olduğumuzu gösterdi."

Şirket bütçelerinde, 2021'in ilk 3 çeyreğinde statükoyu koruyacakları bir yıl olarak planladıklarını ifade eden Kantek, "Zira Eylül 2021'e kadar mevcut kısıtların ve hava ile denizyolunda talep fazlası karşılığında arz daralmasının devam edeceğini öngörmekteyiz. Aşılamanın ve rahatlamanın ardından, sıkı para politikası sonucunda, TRL'nin ancak 2. yarıyıl sonrasında değer kazanabileceği, buna paralel olarak mevcut ithalat ve ihracat dengesinin yılın ilk döneminde aynen devam edeceği, fakat yılın 2. yarısında bu dengenin ihracat lehine tersine dönebileceği görüşündeyiz" dedi.

PAN FLASH İLE ÖNE ÇIKACAK

Gülriz Kantek, yukarıda aktardığı sosyal ve ekonomik yapı gereği 2021'in, endüstriyel yapı ekipmanlarının büyük oranda ihracatına dayalı taahhüt ve proje taşımalarının yoğunlaştığı, depolama ve dağıtım hizmetlerinin hız aldığı bir yıl olacağını söyledi. Pan Flash'ın 24 saatle sınırlı ve global hizmet veren "door to port" bir servis olarak artan ve hızlanan talep döneminde ihtiyaç duyulan bir hizmet olacağını vurgulayan Kantek, "Özellikle 2021 Eylül sonrasında daralan ticaret yapısının, aşılama sonrası rahatlama ile birlikte yükselen bir tüketim ihtiyacı nedeniyle dünyada V modeli bir artış göstereceğini, ama gerçek etkilerinin 2022 de hissedilebileceğini öngörmekteyiz" dedi.

Pan Lojistik'in projelendirme yaparak, sürekli geliştirdiği bilgi, becerisi, 25 yıllık deneyimi ile pazar ve müşteri ihtiyaçlarına alternatif lojistik hizmetler üreten bir yapıda olduğunu vurgulayan Kantek, "Bu nedenle 'hayır cevap değil bizim için' mottosu, müşteri ihtiyacına karşılık, çözüm üretmeyi hedefleyen dinamik bir yapı olmamızdan yola çıkılarak oluşturulmuştur" dedi.

DİJİTALLEŞME DIŞINDA BİR YOL YOK

Lojistikte dijitalleşme konusuna da değinen Gülriz Kantek, şunları aktardı: "Hayatımızın her anında artık dijitalleşme varken, bunun için ayrı bir planlama yapmak çok anlamlı gelmiyor. Alınan tüm karar, uygulamaların içinde ve gerçek bir parçası olarak, tüm odakların merkezinde yer alan dijitalleşme, siber güvenlik, arşiv, bilgi ulaşımı-takibi ve uygulamalar süreçlerinin olmazsa olmazı. Lojistik gibi son derece dinamik entegre bir servisi dizayn edip, sunabilmeniz ve sürekliliğini sağlayabiliyor olmanızın başka bir yolu yok."

PAN PLANET

2021'DE GELECEĞE UMUT TAŞIYORUZ!

Lojistik sektörünün görünmez kahramanları hayatın normale, dünyanın eski düzenine dönmesi için gece gündüz çalışıyor. Pan Logistics profesyonelleri de 7/24 kesintisiz çözümler üretiyor.

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

- **Spare Parts** : **7/24** her türlü zaman odaklı **yedek parça** lojistiği.
- **Autolog** : Otomotiv sektörüne özel **kesintisiz**, **entegre** lojistik hizmet.
- **Pan Flash** : 300 kg - 15.000€ mal bedeline kadar olan kargoların **24 saatte kapıdan - direkt uçuş olan dünyanın her havalimanına** teslimat.
- **XLine** : **35 ülkeden** Türkiye'ye ve Türkiye'den 35 ülkeye **parsiyel deniz yolu taşıma** servisi.
- **Pan Project** : İhtiyaca göre dizayn edilen **ağır taşıma, risk yönetimi ve planlaması**.
- **Pan Wms** : **Elektronik, yedek parça** katma değer lojistiği ve dağıtımı.

SPARE PARTS | autolog Automotive Logistics Competence | PAN FLASH | XLINE Powered by Pan Logistics | PAN project LOGISTICS | PAN wms LOGISTICS

www.panlogistics.com.tr

2021 ve sonrası için yol haritasını çizen Alışan Lojistik, optimizasyon ve intermodal alanında gelişimini sürdürecek. Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, "Coğrafi anlamda büyüyecek, filomuzu gençleştirecek ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler yaratacağız" dedi.

Alışan logistics 'te

OPTİMİZASYON DÖNEMİ

35 yıldan bu yana ağırlıklı olarak kimya ve hızlı tüketim malları (FMCG) sektörlerine çözüm odaklı, kaliteli ve farklılık yaratan, müşteriye terzi usulü hizmetler sunan ve üst üste son 7 yıldır Fortune 500 şirketler listesinde yer alan Alışan Lojistik 2021 ve sonrası için yol haritasını çizdi. Şirket, özellikle intermodal taşımacılık ve optimizasyon alanlarına yoğunlaşacak.

LOJİSTİK HIZLI BİR BÜYÜME TRENDİNE GİRECEK

Türk lojistik sektörünün önümüzdeki dönemde hızlı bir büyüme trendine gireceğini ifade eden Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, şunları aktardı: "Senelerdir hepimizin gündeminde daha çok demir yolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak vardı. Bu dönemde bu alanlardaki gelişmelere daha fazla şahit olacağız. Ayrıca, özellikle e-ticarette korona sonrasında mecburi değişiklikler görüldü; bu sebeple daha yaygın depoculuk ve mikro dağıtım faaliyetleri gündemimize geldi, önümüzdeki yıl da gündemde olmaya devam edecek. Zira stok politikaları değişti, değişiyor. 'Tam zamanında' ürün politikası, karantina dönemi sonrasında yeniden tasarlanacak bir üretim politikası haline geldi. Artık kurumlar, belirsizliklere karşı envanterlerini yeniden ayarlayacak ve daha fazla stok tutma eğiliminde olacaklar."

İŞ YAPIŞ ŞEKİLLERİ DEĞİŞİYOR

Sektörde pandemiden sonra iş yapış şekillerinin değiştiğine de değinen Damla Alışan, "Endüstri 4.0'a geçiş ile sektörümüzde öncelikle insansız depolar gündeme geldi. Ayrıca, Alışan Lojistik'te olduğu gibi, yazılım teknolojileri değişimi ile özellikle müşterilerin iş takip sistemleriyle konuşan, entegrasyon kabiliyeti yüksek yazılım teknikleri de hayata geçirilmeye başlandı" dedi. Alışan ayrıca, 2021 ve sonrası yatırım planlarıyla ilgili ise şu bilgileri verdi: "Alışan Lojistik olarak, intermodal taşıma alanında gelişmemizi sürdürecek, coğrafi anlamda büyüyecek, filomuzu gençleştirecek ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler yaratacağız."

YATIRIMLAR DEVAM EDECEK

Ağırlıklı olarak hızlı tüketim malları (FMCG) ve kimya sektörlerine hizmet sunmaya devam eden Alışan, kimya sektörünün en önemli başlıklarından biri olan tehlikeli kimyasalların elleçlenmesi, taşınması ve depolanması konusunda uzmanlığı, altyapısı, süregelen yatırımları ve başarılı bir çalışma modeli ile başta SQAS ve ADR mevzuatları olmak üzere, uluslararası standartlar ve yasal mevzuatlar düzeyinde süreçlerini yönetmeye, yatırımlarını bu temel üstüne planlamaya ve teknolojiye yatırım yapmaya devam edecek.

"Senelerdir hepimizin gündeminde daha çok demir yolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak vardı. Bu dönemde bu alanlardaki gelişmelere daha fazla şahit olacağız. Ayrıca, özellikle e-ticarette korona sonrasında mecburi değişiklikler görüldü; bu sebeple daha yaygın depoculuk ve mikro dağıtım faaliyetleri gündemimize geldi, önümüzdeki yıl da gündemde olmaya devam edecek."

ALIŞAN LOJİSTİK KADIN SPORCULARIN YANINDA

Türkiye'nin uluslararası alanda en çok kupa kazanan takımı VakıfBank Kadın Voleybol Takımı'nı çatısı altında barındıran VakıfBank Spor Kulübü'nün sponsoru olan Alışan Lojistik, sarı-siyahlı kulübü 2020-2021 sezonunda destekleyecek. Konuya ilişkin açıklama yapan Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, bugüne kadar ulusal ve uluslararası tam 29 kupa kazanmayı başararak adını tarihe "Efsane" olarak yazdırmayı başaran bir kulübün yanında olmaktan mutluluk duyduklarını belirtti. Ayrıca, erkek egemen bir sektörde Yönetim Kurulu'nun yüzde 75'i kadın olan bir marka olmanın verdiği güç ile özellikle 9 uluslararası şampiyonluk ile ülkemizin yüzünü güldüren VakıfBank Kadın Voleybol Takımı'nı desteklemekten ayrıca gurur duyduklarını sözlerine ekledi.

Alışan, "Birleşmiş Milletler'in küresel bazda yürüttüğü; kadınların tüm sektörlerde ve her düzeyde, ekonomik yaşamın içinde yer almalarını ve güçlenmelerini hedefleyen, özel sektörün küresel ve en önemli girişimlerinden biri olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ne imza atan ve onları rehber edinen tek lojistik şirketi olarak, sektörümüze ilk istif makine operatörü kadını kendi bünyemizde yetiştirdik. Aynen bu sponsorluk anlaşmamızda olduğu gibi, daima her alanda kadını destekleyen projeleri üretmeye ve/veya desteklemeye de aralıksız devam edeceğiz" dedi.

GLOBELINK ÜNİMAR

e-ticaret lojistiğine hazırlanıyor

ETGB belgesi ile mikro ihracat hizmeti sunmaya başlayan Globelink Ünimar, e-ticaret lojistiği alanında da faaliyet göstermeye hazırlanıyor. E-ticaret lojistiğine yönelik yürüttükleri çalışmalara hız vererek marka güvencelerini bu alana da taşıyacaklarını belirten Globelink Ünimar İcra Kurulu Üyesi, Satış ve Pazarlama Direktörü Koray Çıtak, ayrıca bozulabilir ürün taşımacılığı çözümlerini genişleteceklerini, depolama ve yurtiçi dağıtım alanında yeni yatırımlar yapacaklarını söyledi.

1994 yılında Ünimar olarak kurulan, 2011 yılında Asya pazarının en büyük NVOCC ağına sahip lojistik firmalarından biri olan Singapurlu CWT Globelink Group ile yaptığı ortaklıkla marka kimliğini yenileyen Globelink Ünimar, uluslararası denizyolu, havayolu ve karayolu ana hizmetlerinin yanı sıra entegre lojistik hizmetlerini de kapsayan tedarik zinciri fonksiyonlarının tamamında hizmet veriyor. 31 ülkede 100'den fazla Globelink ofisi ile birlikte geniş bir acente ağının gücü ile hareket eden Globelink Ünimar, bu işbirliği sayesinde iş ortaklarına varış noktasından itibaren ürünün teslimine kadar her türlü hizmeti sağlayabiliyor. Şirket, Türkiye'de ise 4 merkezden oluşan bölge yapısı ile 81 ile ulaşarak uçtan uca lojistik faaliyetlerini kesintisiz sürdürüyor. Aldığı ETGB belgesi ile sınır ötesi operasyonlarının çapını genişleten Globelink Ünimar, bu dönemde mikro ihracat, e-ticaret, dijitalleşme ve bozulabilir ürün taşımacılığına odaklanıyor. Globelink Ünimar İcra Kurulu Üyesi, Satış ve Pazarlama Direktörü Koray Çıtak, sundukları hizmetleri, yoğunlaştıkları alanları ve gündemlerindeki projeleri anlattı.

Koray Çıtak

Hizmetlerinizi yoğunlaştırdığınız sektörler ve bölgeler var mı?

Globelink Ünimar olarak paydaşlarımızın talep ettiği tüm noktalara hizmet sunuyoruz. Spesifik olarak bir ayrımımız olmasa da havayolu çözümlerimizde Uzakdoğu ve Ortadoğu, uluslararası karayolu hizmetlerimizle Fransa, denizyolu servislerimizde de Uzakdoğu, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Amerika kıtasına yoğun şekilde hizmet sağlıyoruz. Geliştirdiğimiz çözümlerimizle perakende, makine-ekipman, bozulabilir ürünler, canlı hayvan ve tekstil başta olmak üzere birçok sektöre de hizmet sağlıyoruz.

"HİÇBİR YÜKÜ YERDE BIRAKMADIK"

Covid-19 süreci sizi, Türk ve dünya lojistik sektörünü nasıl etkiledi?

İçinde bulunduğumuz pandemi süreci, tüketici alışkanlıklarından iş yapış şekillerine kadar küreselleşmenin bugüne dek yaşadığı en radikal değişimlerin birinde ana katalizör görevi görmeye devam ediyor. Pandemi süresince işletmeler için iki temel konunun odağa oturduğunu düşünüyorum: Küresel

tedarik zincirine iyi entegrasyon ve rekabet gücünü artırmada dijitalleşmeye ağırlık verilmesi. Faaliyet gösterdikleri sektörden bağımsız olarak, bu başlıklara hızlı bir şekilde uyum sağlayan firmalar önümüzdeki dönemde ciddi avantajlar yakalayacaktır.

Salgın tüm sektörleri etkilediği gibi lojistik sektörünü de yurtiçi ve yurtdışı operasyonların yönetiminde olumsuz etkiledi. Sürecin başında ortaya çıkan belirsizliklerle birlikte sınırların kapatılması ve hava kargo operasyonlarını durma noktasına getiren uçuş iptalleri hepimizin takip ettiği konuların başında yer almıştı. Aralık ayı itibariyle baktığımızda ise ülkeler özelinde değişiklik gösteren tedbirleri gözlemleyebiliyoruz. Globelink Ünimar olarak, bu süreçte hiçbir iş ortağımızın yükünü yerde bırakmadan tedarik zinciri fonksiyonlarının tamamında hizmet sağlamaya devam ediyoruz.

2020 yılında hangi alanlara yatırım yaptınız?

Stratejik Plan kapsamında kurguladığımız uzun dönem yatırım ve finansal projeksiyonlarımız içerisinde 2020 yılını yeni gelişmeleri takip ettiğimiz, sektörel analizler yaptığımız ve yeni senaryoları kurguladığımız bir yıl olarak değerlendirdik. Gündemimizi sürekli yenileyerek hızlı şekilde adaptasyonu sağlıyoruz. Bunun içerisinde sınır ötesi e-ticaret ve dijitalleşme adımları önceliklerimiz arasında.

Müşterilerimize sunduğumuz gönderi takibi, web sayfası üzerinden online teklif yaratma, e-konşimento ve bunlarla birlikte e-lojistik alanında kullanılabilecek blockchain fırsatları uygulamaya başladığımız ve planladığımız dijitalleşme faaliyetlerinin başında geliyor.

Yeni projeleriniz var mı? Varsa bunlardan bahseder misiniz?

Globelink Ünimar olarak temel felsefemiz, müşterilerimize ihtiyaç duydukları tüm alanlarda hizmet sağlamak. Bu kapsamda değişen istek ve ihtiyaçlarla birlikte biz de kendimizi hızlı bir şekilde yeniliyoruz. Bu yıl hayata geçirdiğimiz ve önümüzdeki yıl içerisinde hayata geçirmeyi planladığımız projeler arasında bizleri özellikle heyecanlandıran birkaç örneği de paylaşmak isterim. Önümüzdeki dönemde e-ticaret lojistiği özelinde yaptığımız çalışmalara hız vereceğiz ve Globelink Ünimar güvencesini bu alana da taşıyacağız.

Halihazırda sunmaya devam ettiğimiz bozulabilir ürün taşımacılığı çözümlerimizi yeni coğrafyalara ve yeni ürün gruplarına erişecek şekilde genişletmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda özellikle Adana Havalimanı'na açmayı planladığımız ofisimiz ile bölgenin taleplerine daha hızlı cevap vermek istiyoruz.

Karayolu servislerimizde Türkiye içerisinde yurtiçi parsiyel dağıtım ağımızı genişletirken, Fransa'ya gerçekleştirdiğimiz düzenli karayolu parsiyel taşımacılık servisimiz ile paydaşlarımıza hizmet sunmaya devam ediyoruz. Denizyolu çözümlerimizde ise, organizasyon yapımızda yaptığımız değişikliklerle oluşturduğumuz yeni departmanımızla Kuzey Afrika'nın tamamına hızlı, güvenilir ve esnek çözümler üretmeyi planlıyoruz.

DAĞITIM VE DEPOLAMAYA YATIRIM YAPACAK

2021 yılı ile ilgili hedefleriniz nelerdir?

2020 yılında yoğun şekilde devam eden hava kargo operasyonlarını hiçbir problem yaşamadan ve doğru hatlarla konsolide ederek ETGB potansiyeli olan yüklerle entegre ederek müşterilerimizin kapıdan kapıya hizmet almasını da sağlamış olduk. Yaptığımız süreç takibi ile operasyonel verimliliği ölçerek en doğru ve hızlı şekilde alıcıya ulaştırılmasını sağlıyoruz. ETGB ve özellikle mikro ihracat ile hedeflenen "hız" kavramı bizim için hem kolaylaştırılan gümrük adımlarının tamamlanmasında hem de tedarikçi ve iş ortağı seçiminde büyük rol oynuyor. Bununla birlikte 2021'de, depolama faaliyetlerinde ve yurtiçi dağıtım ağı yaratılmasında yeni yatırımlarla yer almayı planlıyoruz.

"MÜŞTERİMİZDE GÜVEN OLUŞTURUYORUZ"

Globelink Ünimar müşterilerinde güven yaratarak büyüyor. Paydaşlarının ve lojistik sektöründeki algılarını ölçmek için dönemsel olarak çalışmalar yaptıklarını belirten Globelink Ünimar İcra Kurulu Üyesi, Satış ve Pazarlama Direktörü Koray Çıtak, "En son gerçekleştirdiğimiz müşteri memnuniyet çalışmamızın sonuçlarına göre Globelink Ünimar denildiğinde akla gelen ilk olgu 'güven.' Müşterilerimizin duyduğu güveni karşılıksız bırakmamak ve müşteri memnuniyetini arttırmak için de çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Bu kapsamda ilk yük anketimizle ilk defa Globelink Ünimar ile çalışan müşterilerimiz memnuniyetini anlık olarak ölçüyoruz. Dönemsel aramalarımızla fikir, görüş ve önerileri toplayarak kendimizi sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. Müşteri iletişim hattımız olan Unicall ile müşterilerimizin bize 7/24 ulaşabilmesini sağlıyoruz. Telefon, e-posta veya web sitemiz aracılığıyla bize ulaşan öneri, görüş ve şikayetleri kayıt altına alıyor ve en geç 72 saat içinde çözüme kavuşturuyoruz. Bu noktada belki de en önemlisi sahip olduğumuz ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi sertifikamız ile tüm süreçlerimizi uluslararası standartlara uygun olarak yönetiyoruz" dedi.

Mars Logistics 2020'yi 2,1 MİLYAR TL CİRO İLE KAPATIYOR

2020 yılını 2,1 milyar TL ciro ile kapatan Mars Logistics, yurt içi ve yurt dışı yatırımlarına 2021'de de devam edecek. 2021'de 20 milyon euroluk filo yatırımı yamaya hazırlanan Mars, Avrupa'da ikinci bir şirket açmayı planlıyor.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, birçok sektör gibi lojistiğin de pandemiden olumsuz şekilde etkilense de sektörün doğası gereği durmasının imkansız olduğunu söyledi. Pandeminin iş yapış biçimlerinde kalıcı değişimlere yol açtığını belirten Günhan, şirket olarak halihazırda altyapısı hazır olan uzaktan çalışma modelini hayata geçirdiklerini ve temassız taşımacılığa imkan sağlayan intermodal taşımacılık modelini öne çıkararak müşterilerinin ihtiyaçlarına cevap vermeye devam ettiklerini ifade etti.

"Pandemi döneminde lojistik sektörünün ve tedarik zincirinin hayati öneme sahip olduğunu, lojistiğin varlığını sürdürmesinin ne denli önemli olduğunu bir kez daha görmüş olduk" diyen Günhan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu nedenle lojistik yavaşlasa da, hacmi azalsa da asla durmadı. Herkes gibi bizim için de 2020 yılı zorlu geçti. Pandemi döneminin ilk günlerini de kapsayan ikinci çeyrekte iş hacmimizde bir düşüş yaşandı. Ülkemizin dış ticaretine paralel olarak lojistik için de lokomotif sektörler olan otomotiv ve tekstil bu dönemde yavaşladı fakat aynı dönemde ambalaj, gıda, hijyen, kimya gibi sektörler hızlandı. Sektör ve müşteri çeşitliliğini bir strateji olarak belirlediğimiz için bu eksen kaymasında müşterilerimize maksimum seviyede destek olduk. Dünya olarak yeni normale alışmaya başlayınca Haziran ayından itibaren işlerimiz normal seyrine dönmeye başladı. 2020 yılını yaklaşık 2,1 milyar TL ciro ile kapatacağımızı öngörüyoruz. 2020 yılı her ne kadar beklenmedik durumların yaşandığı bir yıl olsa da büyümemiz devam etti. Çünkü sektörümüzün doğası gereği durmamız söz konusu değil. Bu yılı başarıyla bitirmemizdeki en büyük etken ekip arkadaşlarımız. Ekibimizi de bu sene biraz daha büyüttük. İstihdamda azalma olmadı, aksine artış oldu."

Gökşin Günhan

FİLOYA 15,3 MİLYON EURO YATIRIM

2020 yılının Ocak ayından itibaren müşterilerin talepleri ve ihtiyaçları doğrultusunda yatırımlarını yaptıklarını ifade eden Gökşin Günhan, yaptıkları yatırımları ise şu şekilde sıraladı: "Müşterilerimizin ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz ve sunduğumuz hizmeti geliştirmek ve genişletmek için çalışıyoruz. Bu kapsamda 2020 yılında filomuza 15,3 milyon Euro değerinde yatırım yaptık. Diğer yandan 2019 yılında hayata geçirdiğimiz Yurt İçi Dağıtım Kanalları hizmetimizi geliştirmeyi sürdürdük ve 2020 yılına ocak ayında Eskişehir'de 1.000 metrekarelik bir toplama transfer merkezi açarak başladık. Pandemi döneminde de yatırımlarımıza devam ederek nisan ayında Manisa'da iki yeni depo açarak yurt içi dağıtımda önemli adımlar attık. 2019 yılı stratejik planımızda evden çalışma modelinin altyapısını kurmak vardı. 250.000 Dolar'lık teknolojik yatırım gerçekleştirerek planladığımız modeli hızlıca hayata geçirdik ve iş süreçlerimize uzaktan çalışmayı dahil ettik. Yeniliklerimize mayıs ayında Halkalı-Duisburg hattımıza Marmaray Tüneli'ni dahil ederek devam ettik ve Marmaray hattını uluslararası ihracat taşımacılığında ilk kez kullanan firma olduk."

GÜNEŞ ENERJİ SİSTEMİNE 1 MİLYON DOLAR'LIK YATIRIM

Pandemi sürecinde tüm dünyada dengelerin değiştiğini ve bunun yalnızca iş yapış şekillerini değil, doğal kaynakların bilinçli kullanımına yönelik adımları da etkilediğini söyleyen Günhan, "Ağustos ayında 1 milyon dolar yatırım yaparak Avrupa Yakası'nın BEDAŞ'tan onaylı en büyük Güneş Enerji Sistemi projesinin kurulumuna başladık. Projenin Kasım ayında kullanıma hazır hale gelmesiyle Hadımköy depomuzun elektrik ihtiyacını çatı üstüne kurulan Güneş Enerji Sistemi panellerinden karşılamaya başladık. Yenilenebilir enerji kullanımı ile kaynaklarımızı çevre dostu sistemler ile değiştirmeyi ve sürdürülebilirlik anlayışımızı Mars Logistics'in her alanına dahil ederek ilkleri gerçekleştirmeye devam etmeyi hedefliyoruz" dedi.

YURT İÇİ VE YURT DIŞI YATIRIMLAR DEVAM EDECEK

2021 yılında 20 milyon euroluk filo yatırımı yapmayı ve hizmet ağlarını genişletmeyi amaçladıklarını belirten Gökşin Günhan, gelen taleplere ve doğan ihtiyaçlara göre Türkiye'nin farklı illerinde depolar ve transfer merkezleri açarak yatırımlarını sürdüreceklerini aktardı. Günhan, çevre dostu olan ve tek seferde taşınılan yük miktarının fazla olmasıyla tercih edilen, pandemi döneminde oldukça talep gören intermodal taşımacılığa 2021 yılında daha çok yoğunlaşacaklarını aktardı. Yurt dışı yatırımlarının da devam edeceğinin bilgisini veren Günhan, "2019 yılında Avrupa'nın lojistik açıdan önemli konumlarından biri olan İspanya'da şirket açarak yurt dışında da Mars kalitesini müşterilerimizle buluşturmuştuk. 2021 yılında ise Avrupa'da başka bir ülkede şirket açacağız" dedi.

SGS TransitNet

Brexit sonrası sürece hazır!

Temmuz 2020'den itibaren Schengen ve bazı diğer ülkelerde vermeye başladığı vize hizmetiyle sürücüler için vize teminini sorun olmaktan çıkaran SGS TransitNet, Brexit süreci nedeniyle önemi daha da artan İngiltere ve İrlanda'dan da tek tıkla beyanda bulunma imkanı sunmaya başladı. Şirket ayrıca Yunanistan'ı hizmet ağına eklemeye hazırlanıyor.

Mine Kaya

Pandemi nedeniyle oldukça zor geçen 2020 yılında da hizmetlerini kesintisiz sürdüren SGS TransitNet, yeni yıla yeni hizmetlerle giriyor. Şirket özellikle İngiltere ve İrlanda da attığı yeni adımlarla Türk lojistik sektörüne önemli bir avantaj kazandırmayı hedefliyor. 2020'nin oldukça zor geçen bir yıl olduğuna dikkat çeken SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, "Salgın sebebiyle özellikle sürücülerimizin yurt dışından gelişlerinde veya AB girişlerinde uygulanan 14 günlük karantina süresi, seferlerin azalmasına yol açtı. Diğer yandan, bazı malların ithalatı ve ihracatı durdu veya kısıtlandı. Doğal olarak da bu, taşımacılarımızın sefer sayılarının azalmasına veya durma noktasına gelmesine yol açtı. Sonuç olarak, taşıma sayılarının düşmesi ile bizim de hizmet hacmimizde doğal bir düşüşe yol açtı. Diğer yandan, özellikle uluslararası taşımacılık sektörü ve sürücüler için sınır kapılarında geliştirilen önlemler, yeni uygulamalar ve bir kısım malların girişlerine getirilen kısıtlamaların kalkması ile birlikte yavaş yavaş toparlandık. Şu an işlerimiz düzene girdi, beyan sayılarımızda artış başladı. Bundan sonraki sürecin de daha iyiye gideceğini umuyoruz" dedi.

YUNANİSTAN ÖNCELİKLİ HEDEF

Şirket olarak olağan dışı durumların yaşandığı 2020 yılını belirlenen hedeflere çok yakın bir şekilde kapattıklarını belirten Kaya, pandemi sonrası 2021'de ise yine sektörle birlikte iş hacimlerinde yükseliş beklediklerini ifade etti. Lojistik sektörüne katma değer yaratacak projeler üzerinde çalıştıklarını ve 2021 yılında bunları devreye alacaklarını açıklayan Kaya, şunları aktardı: "Yunanistan öncelikli hedefimiz. Diğer yandan özellikle Brexit sürecinde İngiltere ve İrlanda için artık test yerine sunumlara başladık. İngiltere'de yerel hizmet veren bir acente ile partnerlik anlaşması yaparak Brexit sonunda müşteri taleplerini en avantajlı maliyetlerle İngiltere'den karşılayabileceğiz. Geçen ay İngiltere'den ilk pilot taşımamız başarılı bir şekilde gümrükte işlem görmüş ve çıkış işlemleri sorunsuz bir şekilde tamamlanmıştır. Keza İrlanda da SGS olarak izinli gönderici hakkını almış bulunmaktayız. Bu ülkeden yapılacak taşımalarda müşterilerimizin gümrük idaresine gitmesine gerek olmadan tüm işlemleri TransitNet sistemi üzerinden tamamlanacaktır."

VİZE HİZMETİ DAHA DA KOLAYLAŞACAK

Ayrıca Temmuz 2020'den itibaren Schengen ve bazı diğer ülkelerde sürücüler için vize hizmeti vermeye başladıklarını vurgulayan Kaya, bu hizmete dönük TransitNet arayüzü üzerinde de bazı çalışmalar yaptıklarını söyledi. Kaya, böylece firmaların gerekli dokümanları sisteme yükleyerek kendilerine ulaşabileceğini ifade etti.

ELEKTRONİK BEYANNAME DİJİTALLEŞMENİN EN GÜZEL MEYVESİ

Lojistik sektöründe dijital dönüşüme de değinen Mine Kaya, bu alanda en güzel örneğin eski konvansiyonel kağıt sistemlerinden elektronik beyannamelere geçiş olduğunu söyledi. Uluslararası taşımaların büyük bir bölümünün kağıt belgelerle yapılırken, günümüzde artık eski belgelerin yerini elektronik transit beyannamelere bıraktığını aktaran Kaya, "Bu sayede taşımacılarımız kağıt belgelerin temini, yeterli miktarda stoklarda tutulmasının ve işlemler bittikten sonra kağıt ortamda geri gönderilmesi gibi bürokratik süreçlerle uğraşmaktan kurtulmuş durumdadır. Dijitalleşmenin getirdiği tasarruf ve operasyonel kolaylıklardan büyük ölçüde yararlanır hale gelinmiştir. Bugün artık tüm veriler elektronik ortamda paylaşılmakta; beyannameler yine elektronik ortamda hazırlanmaktadır. Hem zamandan hem de kağıt maliyetinden ciddi tasarruflar elde edilmektedir" dedi.

"Değişim başlangıçta insanları biraz ürkütse de, bizim gibi faydalı bir amaç taşıyan değişim çok olumlu sonuçları da beraberinde getirecektir" diyen Kaya, şunları ekledi: "Zaten amacımız centilmence olabilecek şekilde rekabet yapabilmek. Diğer yandan, güzel amaçlarla geliyoruz, sektörün menfaatine olacak çok sayıda proje ve fikirler var. Bu elbette ki, sektöre çok olumlu etkiler yapacaktır."

MNG kargo altyapı istihdam ve yeni projelere 60 MİLYON TL YATIRACAK

Barış Kaya

Kargo sektöründe değişimi en hızlı kucaklayan ve ilklere öncülük eden şirketlerden MNG Kargo, bu yıl 60 milyon TL yatırım yapmayı planlıyor. Aktarma ve teknolojik altyapı yatırımlarına hız kesmeden devam edeceklerini belirten MNG Kargo Ticari Faaliyetlerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Barış Kaya, yeni şube ve mini hub açılışları ile girişimci kurye sayısını arttıracaklarını, ayrıca müşteri memnuniyetini artırıcı yeni projeler ve teslimat modelleri üzerinde çalışacaklarını söyledi.

MNG Kargo, 800'den fazla şubesi, 9 tanesi Teknolojik Aktarma Merkezi olmak üzere toplam 27 aktarma merkezi, 14 bölge müdürlüğü, 6.500'ü kendi bünyesinde, 3.500'ü ise acentelerinde olmak üzere 10.000'e yakın çalışanı, 3.000'e yakın kara taşıma aracıyla hizmet veriyor. Türkiye'nin bir ucundan diğer ucuna ve dünyada 220 farklı ülkede, günde 700 bin adrese dünya standartlarında hizmet ulaştırıyor. Kargo sektöründe bulunduğu 18 yıla birçok ilk ve başarı sığdıran şirket, 2021'e de önemli hedeflerle giriyor.

2021 yılı için 60 milyon TL'lik yatırım planladıklarını açıklayan MNG Kargo Ticari Faaliyetlerden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Barış Kaya, "Günlük kapasitemizi artırma hedefimiz doğrultusunda başlattığımız aktarma ve teknolojik altyapı yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Yeni şube ve mini hub açılışları ile girişimci kurye sayımızı da artırmayı hedefliyoruz. Öte yandan müşteri memnuniyetini artırıcı yeni projeler ve teslimat modelleri üzerinde çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

75 MİLYON TL TUTARINDA BORÇLANMA ARACI İHRAÇ ETTİ

MNG Kargo geride bıraktığı 18 yıla hangi başarıları sığdırdı?

Sektörün öncülerinden olan MNG Kargo, dönüşen kargo sektöründe değişimi en hızlı kucaklayan ve bu süreçte sektörün ilklerini hayata geçiren bir şirket olarak öne çıkıyor. Türkiye kargo sektöründe ilk teknolojik aktarma merkezlerini ve Ar-Ge merkezini biz hayata geçirdik. Pek çok teknoloji yatırımımı ve uygulamamızla sektöre yön verdik.

Faaliyete geçtiğimiz yıllarda B2B odaklı bir sektör iken, son dönemde özellikle e-ticaretin gelişmesi nedeniyle bireysel müşterilere daha fazla hizmet sunmaya başladık. Teknoloji kullanımının artması ve e-ticaretin büyümesi sektörümüzün gelişimini etkiliyor. Biz de bu değişimi fark edip "alıcı müşterilerimize" ve müşteri memnuniyetini üst seviyelere taşımaya odaklandık.

Alıcılara kaliteli bir hizmet verebilmek için paydaşlarımızla "kazan-kazan" ilke-

sine dayalı iş birliklerine imza atmak, en büyük önceliğimiz… Yaklaşık iki yıldır sürdürdüğümüz ve sektöre de bu anlamda liderlik ettiğimiz girişimci kurye modelimizin, önemli bir kilometre taşı olduğunu düşünüyorum. Yine bu yıl e-ticaret alıcılarına daha etkin hizmet vererek gönderilerin daha hızlı iletilmesi hedefiyle başlattığımız Mini Hub yatırımları sektördeki önemli bir katma değerimiz. Son olarak sektörümüzde bir ilke imza atarak, ilk defa sermaye piyasalarına çıktık ve 75 milyon TL tutarında borçlanma aracı ihraç ettik. Bu yolla yatırımlarımızın finansmanı için kaynak yaratmış olduk.

Girişimci Kurye ve KOBİ Vitamin projelerinizi biraz detaylandırabilir misiniz?

Girişimci kurye modelimizi iki yıl önce hayata geçirdik ve bu dönemde de hız kazandırdık. Kendi aracı ya da kiralık aracıyla dağıttığı kargo başına kazanç elde etmek isteyen herkese, MNG Kargo güvencesi altında kendi işinin sahibi olma fırsatını sunuyoruz. Şu an 700'ün üzerinde girişimci kuryemiz bulunuyor, hedefimiz 2021'in ilk çeyreğinde 1.000 Girişimci Kurye sayısına ulaşmak.

Bölgesel küçük aktarma merkezleri gibi konumlandırdığımız mini hublara önemli oranda yatırım yapıyoruz. Konut yoğunluklu bölgelerde e-ticaret teslimatlarına destek sağlamak üzere bu yıl yaklaşık 30 mini hub açılışı yaptık, hedefimiz 2021'in ilk çeyreğinde toplamda 45 mini hub açmak.

MNG Kargo olarak ekonominin can damarı KOBİ'leri desteklemeyi ilke ediniyoruz. Pandemi sürecinde önemli ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalan KOBİ'lerin yüklerini hafifletmek üzere KOBİ Vitamin Destek Paketini oluşturduk. Proje, akaryakıttan telekomünikasyona, bankacılıktan sigortaya pek çok öncü firmanın da desteğiyle maliyet kalemlerinde önemli tasarruf imkanı sağlıyor. Platformdan, MNG Kargo müşterisi olan bütün KOBİ'ler yararlanabiliyor. Bu destek için www.kobivitamin.net üzerinden katılım formunu doldurmak yeterli. Başvurusunu yapan KOBİ, ihtiyacı doğrultusunda seçtiği firmaların sunduğu avantajlı fiyat ve tekliflerden yararlanabiliyor.

> "Kendi aracı ya da kiralık aracıyla dağıttığı kargo başına kazanç elde etmek isteyen herkese, MNG Kargo güvencesi altında kendi işinin sahibi olma fırsatını sunuyoruz. Şu an 700'ün üzerinde girişimci kuryemiz bulunuyor, hedefimiz 2021'in ilk çeyreğinde 1.000 Girişimci Kurye sayısına ulaşmak."

İŞ MODELİNİ TEKNOLOJİYLE BESLİYOR

Teknoloji kargo sektörü için büyük önem taşıyor. Gerçekleştirdiğiniz yatırımlardan ve gündeminizde olan projelerden söz eder misiniz?

Her ne kadar insan emeği yoğun bir sektör olsak da arka planda güçlü bir teknoloji yatırımımız var. Müşterilerimizin dijital ihtiyaçları, bizim teknoloji yatırımlarımızı sürekli şekillendiriyor. Özellikle last-mile olarak adlandırdığımız kargonun şubeden müşteriye teslim edilmesi sürecinin müşteri açısından şeffaf, zamanında ve eksiksiz gerçekleştirilmesi için web sitesi, mobil uygulamalar ve Online Şube uygulamamızda yenilikler yapıyoruz.

Yeni teslimat modellerini destekleyen ve operasyonumuzu mükemmelleştirmeyi hedefleyen dijital çözümler geliştiriyoruz. Süreçlerin tamamen dijitalleşmesi verimizin de çeşitlenmesine ve inanılmaz ölçüde büyümesine sebep oluyor. Veri yönetimi ve tüketiminde de hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayan yönetim panelleri, self servis veriye ulaşım, verinin iş süreçlerimize servislerle entegrasyonu ve süreçlerin otomasyonu yönünde projeler gerçekleştiriyoruz.

Ayrıca yeni projelerimizde araçlarımızın ve kuryelerimizin takibi ve performanslarının ölçümlenmesi operasyon açısından kritik bir önem taşıyor. Geliştirdiğimiz mobil uygulamalarımızla araçlarımız ve kuryelerimizin takibini yaparken bu bilgileri müşterilerimizle de paylaşacağız.

Müşterilerinize kaç farklı teslimat seçeneği sunuyorsunuz?

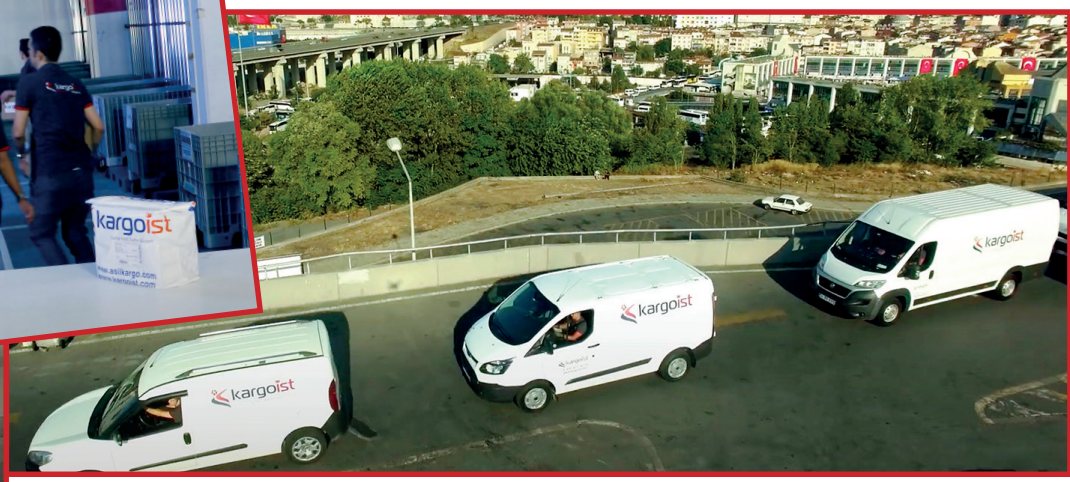
Standart teslimat modellerinin yanı sıra alıcılara Öncelikli Teslimat, Akşam Teslimat, Güniçi Teslimat gibi seçenekler de sunuyoruz.

Pandemi döneminde e-ticaret firmaları üzerinden 'Şubeden al' seçeneği sunduk, müşterilerimizin de bu seçeneğe ilgi gösterdiğini gördük. Yıl içerisinde akaryakıt istasyonlarından teslimat, müşterilerimizin şifreyle açabildiği teslimat kasaları gibi pilot uygulamalar gerçekleştirdik. 2021 yılı içinde bu noktaları kalıcı şekilde artırmayı hedefliyoruz. Müşteri memnuniyetini sağlayan en verimli yöntemleri tespit ederek yeni teslimat modelleri üzerine çalışmalarımız devam ediyor.

E-TİCARET İÇİN YENİ MODELLER ARIYOR

Covid-19 süreci ile ivme kazanan e-ticaret siparişleri operasyonlarınızı nasıl etkiledi? Bu alanda nasıl bir yapılanmaya gittiniz?

Bu dönem tüm dünyada olduğu gibi bizi de yeni koşullara uyum sağlamak için yeni kararlar almaya, farklı planlar uygulamaya itti. Biz hayatın devam etmesini sağlamayı sosyal bir sorumluluk olarak gördük ve tüm önlemlerimizi alarak tüketicilere kargolarını ulaştırmak için aralıksız çalıştık. Bu hizmeti tüketicilerin beklentisine ve sosyal mesafe kuralına uygun olarak yerine getirebilmek için teknolojiye dayalı inovasyonları çok hızlı bir şekilde geliştirdik. Örneğin, temassız kargo teslimatı için her türlü kimliği el terminalleri kullanarak otomatik olarak okuma fonksiyonunu kullanıma aldık. Ayrıca kağıdı ve kalemi ortadan kaldıracağımız dijital imza projemizi de en kısa zamanda kullanmaya başlayacağız. Online satışlardaki artış e-ticaretin en önemli iş ortağı olarak biz kargo firmalarının da işlem adetlerinde artışa neden oldu. E-ticaretin artan hacmi doğrultusunda e-ticarete uygun dağıtım modelleri üzerinde çalışıyor, aktarma merkezlerimize yeni sorter sistemleri kuruyoruz.



Fahri Çırak

Butik hizmet elçisi kargoist ' Daha Hızlı, Daha Güvenli ' 2021'e iddialı giriyor

B2C ve B2B alanında butik hizmetler sunan Kargoİst, 3 ilde 7 şube ile başladığı 2020 yılını, 13 il, 4 aktarma merkezi, 500 personel ve yurt dışı dahil 22 şube ile tamamladı. 2021'de hizmet verdikleri il sayısını 35'e çıkaracaklarını, paketleme miktarlarını %300 arttıracaklarını belirten Kargoİst Operasyon Direktörü Fahri Çırak, yurt dışında ise İskandinav ülkelerinde kurdukları dağıtım ağını Almanya başta olmak üzere, Avrupa geneline yaymayı hedeflediklerini söyledi.

Kargoİst kuruluşundan bugüne nereden nereye geldi? Firmanız için dönüm noktaları neler oldu?

2012 yılında başladığı kurumsal kargo taşımacılığındaki hizmet anlayışı, disiplin, güler yüz ve özene dayanan Kargoist; sektöründeki en son teknolojik gelişmeleri de yakından takip ederek, her geçen gün büyümeye devam etmektedir.

Türkiye'de iki grup kargo taşımacılığı var. Bunlardan bir tanesi, ulusal kargolar, ikincisi il bazlı hizmet veren yerel kargolar. Biz ise, Türkiye'de e-ticaretin yoğun olduğu illerde şubeleşmeye giderek kendimizi B2C ve B2B tarafında hizmet veren ilk butik kargo firmalarından biri olarak konumlandık.

Firmamız için en büyük dönüm noktası, Kasım Kampanyaları diyebiliriz. Burada bilindik kargo firmalarının uyguladığı kota ve yoğunluktan dolayı hizmet kalitelerinde yaşan düşüş gibi sebepler bize güzel bir fırsat sundu. Butik bir firma olarak hizmet kalitemizden ödün vermeden ve kota uygulamadan çalışmaya devam etmemiz bizim için dönüm noktası oldu.

Kargoist olarak 3 ilde 7 şube ile başladığımız 2020 yılını, Türkiye'nin 13 ilinde, 4 aktarma merkezi, 500 personel, yurtdışı da dahil 22 şube sayısına çıkararak tamamladık. 2021 ve sonrası için de yeni projeler ile sektöre yenilikler katarak ilerlemeye devam edeceğiz.

2021 KARGOİST İÇİN TEKNOLOJİ YILI OLACAK

Teknoloji alanına ne tür yatırımlar yaptınız? Gündeminizde neler var?

Sektördeki son teknolojik imkanları takip edip bu imkanları kendi operasyonumuza entegre ederek her gün büyümeye devam etmekteyiz. Bu anlamda sadece BT birimimize son 3 ayda yaklaşık 10 milyon TL yatırım gerçekleştirdik. Aktarmalarımızda paket ayrımını sorter ile gerçekleştirmeye başladık. Burada manuel işlemlerden kaybettiğimiz zamanda %35 verim elde ettik. Giyilebilir teknoloji sistemleri üzerinde çalışmalara başladık.

Kargo sektöründe rotalamayı kul-

lanarak kargonun müşteriye ne zaman ve hangi sırada teslim olacağı bilgisini yapay zeka sayesinde kuryelere ve müşterilerimize verdik. Bu sistemi de Kargoist olarak ilk biz kullanmaya başladık. Buradaki verimi gördükten sonra, 2020'nin son çeyreğinde kendi rotolama programımızı tamamladık. Böylelikle kuryelerimiz teslimat noktalarına teslimatlarını daha hızlı gerçekleştirdi. Bu sayede günlük dağıttığımız paket sayısında %30 oranında verimlilik elde ettik.

Sistemimizde, müşterilerimize verdiğimiz hizmet sonrası kurye değerlendirmesi için sms ile puanlama yaptırmaktayız. Bu puanlama ile birlikte kuryelerimizin hizmet kalitesini takip etmekteyiz. Puanlamada 5 üzerinden 4,8 ortalaması ile yüksek bir başarı sağladık.

Kargoist olarak teknolojik yatırımlar bizim için çok önemli. Burada kendi ekibimize de yatırım yaparak uzun süreler sektörde üst düzey çalışmış olan değerli bir yöneticiyi BT Direktörü olarak transfer ettik. Böylelikle 2021 yılını kendi adımıza teknoloji yılı ilan ettik ve buradaki yatırımlar ile verimliliğimizi ve hizmet kalitemizi daha da üst seviyelere çıkartacağız.

Covid-19 süreci operasyonlarınızı nasıl etkiledi? Yeni normale yönelik ne tür adımlar attınız?

Pandemi süreci şüphesiz olarak e-ticaret sektörünün gelişimini daha da hızlandırdı. Bu ivme de özellikle paket sayısını artırarak kargoların iş hacmini büyüttü. Büyüyen bu yapı içerisinde biz de Covid-19 için imzalı teslimatı ortadan kaldırarak SMS kodu ile teslimat dönemine geçtik. Böylelikle temasız teslimatı başlattık. Ayrıca kuryelerimizin de maske kullanımlarına dikkat edip onları da bilinçlendiriyoruz. Saha ekibimizin dışında kalan ofis çalışanlarımızın da uzaktan çalışmasına olanak sağlıyoruz. Araçlarımızı, şubelerimizi ve aktarma merkezlerimizi de periyodik olarak dezenfekte etmekteyiz.

Yeni normallerde hayatımızda özellikle sosyal mesafenin önemli bir yer tutacağına eminiz. Bundan dolayı SMS uygulamasına devam edeceğiz. Böylelikle imzalı teslim nüshaların takip süreçlerinden kurtulup kağıt israfının önüne geçmiş olacağız.

DAĞITIM AĞINI AVRUPA'YA YAYACAK

Yurt dışı çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

200 kişilik bir ekip ile İskandinav ülkeleri olan Finlandiya, Danimarka, İsveç ve Norveç'te toplamda 150 araç ile günde yaklaşık 13.000 paket dağıtım yapmaktayız. İskandinav ülkelerinde kurduğumuz dağıtım ağını Almanya başta olmak üzere, Avrupa genelinde büyütmek istiyoruz.

2021'deki büyüme hedefleriniz ve yatırım planlarınız neler?

Kargoist olarak 2021 hedefimiz dikine büyümeye devam etmek olacak. Bunun için de özellikle hizmet verdiğimiz il sayısını 35'e çıkartmayı hedefliyoruz. Ayrıca bünyemizde çalışan kadın sayısını en az %30 seviyelerine getireceğiz. Yeni müşterilerimiz ile birlikte paket sayılarımızda en az %300 olacak şekilde bir büyüme gerçekleşmesini bekliyoruz. Bu büyüme ile birlikte aktarma sayılarımızı artırarak, kargo işleme sayısını artırmayı planlıyoruz.

YENİ TESLİMAT MODELLERİYLE SAHADA OLACAK

Kargoİst müşterilerine, **"ertesi gün teslimat"**, **"aynı gün teslimat"**, **"randevulu teslimat"**, **"kapıda ödemeli teslimat (nakit/kart)"**, **"uçak ile uzak bölgelere hızlı teslimat"** ve **"moto-kurye ile acil gönderi teslimat"** olmak üzere 6 farklı teslimat seçeneği sunuyor. Müşterileri tarafından en çok "ertesi gün teslimat"ın tercih edildiğini belirten Kargoİst Operasyon Direktörü Fahri Çırak, "Yeni proje olarak da **'cargobox'** kapsüllerinde teslimat alternatifimizi devreye alacağız. Ayrıca 2021 içinde önemli bir projemiz daha var. Bunun da duyurusunu lansmanı ile birlikte yapacağız" dedi.

LOJİSTİKTE GÜVEN YÜKSELİYOR

Covid-19'dan etkilenen lojistik sektöründe 2020 umutlu kapanıyor. KPMG Türkiye ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi iş birliğiyle hesaplanan Lojistik Güven Endeksi 2021 için olumlu sinyal veriyor.

KPMG Türkiye ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi iş birliğiyle hesaplanan Lojistik Güven Endeksi yılın üçüncü çeyreğinde pozitife döndü. İkinci çeyrekte negatif görünümde olan endeks, Temmuz-Eylül arasında bir önceki üç aylık döneme göre yüzde 25'lik artışla 109,55 puana yükseldi.

Küresel pandemi nedeniyle zor günler geçiren sektörde toparlanma sinyalleri başladı. Yılın üçüncü çeyreğine ait rakamlar umut veriyor. Sektörün iş hacmine ilişkin alt endeks, kısıtlamaların etkilerinin daha yoğun hissedildiği ikinci çeyreğe oranla üç haneli bir artış göstererek 126,56'ya yükseldi ve pozitif görünüme döndü. Sektörün insan kaynakları ihtiyacına ilişkin endeks de üçüncü çeyrekte artarak 84,38'e ulaştı. Normalleşme adımlarına paralel olarak, iş hacmindeki artışın, insan kaynağı ihtiyacına da hız kazandırdığı gözleniyor. Ancak endeksin halen 100 puanın altında yer alması, istihdamın temkinli bir iyileşme sürecinden geçtiğini gösteriyor.

SEKTÖRÜ E-TİCARET AYAKTA TUTUYOR

Sektördeki gelişmeleri değerlendiren KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner: "Taşımacılık sektörü, talep dalgalanmalarının ve tedarik zinciri bozulmalarının öne çıktığı, yolcu taşımacılığının durma noktasına geldiği zorlu bir yarıyılı geride bıraktı. Üçüncü çeyrekte pozitife dönen görünüme, dönem içerisinde hafifleyen kısıtlamalar, iyileşen küresel ticaret ve yükselen e-ticaret hacmi katkı sağladı. ABD ve Çin arasında ticaret trafiğinde artış görüldü ve ülkeler arasındaki tıbbi malzeme ticareti de bu trafiği destekledi. Küresel ekonominin durumuna ilişkin önemli göstergelerden olan Baltık Kuru Yük Endeksi, Covid-19 sürecinde 400 dolar eşiğinin altını görse de üçüncü çeyreğin başında bir miktar yükseliş kaydetti ve endeks dönem süresince 1270-1960 dolar eşiği arasında dalgalandı. E-ticaret de taşımacılık sektörü için en önemli ivme kaynakları arasında yer almaya devam ediyor. Türkiye çok ciddi bir e-ticaret potansiyeline sahip ve bu da orta vadede kargo taşımacılığına talebi canlı tutacaktır. Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre, e-ticaret hacmi 2020 yılının ilk yarısında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 64 artışla 91 milyar lirayı aştı" dedi.

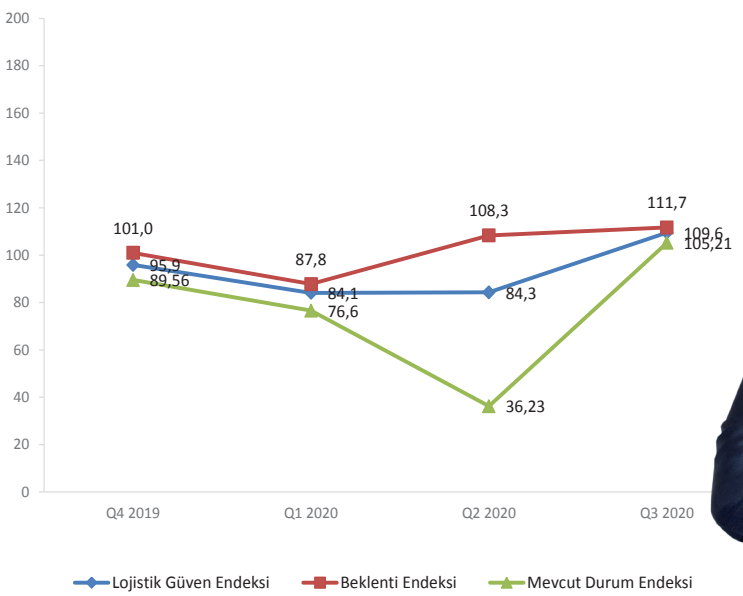
Dördüncü çeyrekle ilgili beklentilere de değinen Öner, şunları söyledi: "Alt endekslere bakıldığında, sektörün iş durumu koşullarına ilişkin endeks halen pozitif görünmesine rağmen, bir önceki çeyreğe kıyasla yaklaşık yüzde 20'lik düşüş gösteriyor. İş hacmi beklentilerine yönelik endeks de çeyrek bazındaki yaklaşık yüzde 10'luk düşüşe karşın 123,44 olarak ölçülerek, pozitif görünüme işaret ediyor. Bu hafif düşüşleri son çeyrekte ikinci dalgayla birlikte geri gelen kısıtlamalara bağlamak mümkün, ancak bir kez daha sektörde beklentilerin büyük ölçüde pozitif olduğunu belirtmekte fayda var."

BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR HAREKETLENECEK

Sektörde şirket birleşmesi ve satın almalarına ilişkin beklenti endeksi de güçlü görünümüyle dikkat çekiyor. Birleşme ve satın alma beklentilerine yönelik endeks yaklaşık yüzde 14'lük bir artışla 140,63'te yer alıyor. Bu durum, e-ticaretin lojistik sektörü üzerindeki yoğun etkisiyle açıklanıyor.

E-ticaret sektöründeki perakende devleri kendi lojistik şirketlerini kuruyor ve kargo taşımacılığı üzerindeki yatırımlarda bir artışı beraberinde getiriyor. Böylelikle, e-ticaret altyapısına yönelik yeni kargo şirketleri ve depoculuk yatırımları gözleniyor.

Türkiye Lojistik Güven Endeksi



Yavuz Öner

"Önce UTİKAD" ekibinin adayı

AYŞEM ULUSOY

38. Seçimli Olağan Genel Kurulu'na hazırlanan UTİKAD'da Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener'in de içinde bulunduğu "Önce UTİKAD" ekibi yönetime adaylığını açıklarken, başkan adayı olarak Ayşem Ulusoy gösterildi.

UTİKAD'ın 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu'nda yönetim için yarışacak adaylıklar netleşti. "Geçmişten Geleceğe" ekibinden sonra "Önce UTİKAD" ekibi de yönetime adaylığını açıkladı. Başkan adayı olarak Ayşem Ulusoy gösterildi.

EMRE ELDENER "ÖNCE UTİKAD" DEDİ

38. Genel Kurulda başkanlığa yeniden aday olmayacağını duyuran UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, "Önce UTİKAD" ekibinde yer alacağını ve Ayşem Ulusoy liderliğinde seçime gireceklerini açıkladı. Eldener'in açıklaması şöyle: "2016 yılından bu yana sürdürdüğüm UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanlığı görevimi Kasım 2020'de tamamlamayı planlıyordum, ancak pandemi yasakları nedeniyle 38. Olağan Seçimli Genel Kurulumuzu gerçekleştiremedik. Bu nedenle Genel Kurula kadar Yönetim Kurulu Başkanlığı görevimi sürdürüyorum. Büyük bir keyifle yürüttüğüm UTİKAD'ın başkanlık bayrağını Genel Kurulumuzda gerçekleşecek seçimle bir sonraki başkana teslim edeceğim. Bu seçimde iki farklı ekip sizlerin oyları için yarışacak. 25 yıllık mesleki kariyerim, sivil toplum kuruluşlarındaki kişisel deneyimim ve UTİKAD'da geçirdiğim sürecin sonunda Emre Eldener olarak ben, değerli meslektaşım Ayşem Ulusoy liderliğinde seçime girecek olan ÖNCE UTİKAD ekibinde yer almayı uygun buldum. UTİKAD'ın başkanlık bayrağını, UTİKAD için benimle ve benden önceki başkanlarla aynı amaçlara, vizyona ve gelecek hayallerine sahip bir kadın meslektaşıma devretmekten ayrıca gurur duyacağım."

'AYŞEM ULUSOY UTİKAD'A NASIL BİR YENİLİK GETİRECEK?'

"Önce UTİKAD" ekibinin başkan adayı Ayşem Ulusoy da yaptığı açıklamada, "Yeni bir yıla hazırlanırken yeni bir heyecan içindeyiz. Lojistik sektörümüzün performans noktası olan UTİKAD'ın 38. Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda yönetime talibiz. Mevcut Yönetim Kurulu'nda yer aldığım ve aynı zamanda Karayolu Çalışma Grubu Başkanlığı'nı sürdürdüğüm için Derneğimizin her sene artarak devam eden başarısının sırrının 'Önce UTİKAD, Önce sektör, Önce Türkiye' anlayışı olduğunu biliyorum. UTİKAD'da biz hiçbir projeyi sonlandırmadan rafa kaldırmadık. Önceki Yönetim Kurulları'nın başlattığı projeler her zaman katlanarak büyüdü ve gelişti, sektöre fayda sağlayacak noktalara ulaştı. Önce UTİKAD Ekibi olarak önümüzdeki dönemde de bu geleneği sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

Ayşem Ulusoy, UTİKAD'a nasıl bir yenilik getireceğini ise şöyle açıkladı: "Sektörümüz ve içinde bulunduğumuz toplumla sosyal inovasyonumuzu arttıracak projeleri planlamak ve hayata geçirmek, hedeflerimizden biri olacak. Mesleki konularımızın yanı sıra lojistikle kesişen sosyal meselelere daha etkili, verimli, sürdürülebilir ve adil olan yenilikçi çözümler arayacağız. Bu çözümlerle yaratılan değerin özel kişilerden ziyade toplumun geneline ulaşmasını sağlamaya çalışacağız. Mentör-Mentee Uygulaması ile arttığı gözlemlenen kurumsal verimliliğin sektörümüze yayılmasını sağlamak için UTİKAD çatısı altında Mentör-Mentee uygulamasını projelendireceğiz. Sektörümüzün duayen isimlerinin genç meslektaşlarımıza yol göstereceği bir yapı kuracağız. İnsan kaynaklarının hem mevcut durumda hem de gelecekte sektörümüzün kanayan yarası olduğunu biliyoruz. Aynı zamanda dijitalleşme ile birlikte sektörümüzün bilişim, mühendislik gibi disiplinlerden de eleman ihtiyacı olduğunu öngörüyoruz. Bu noktada üniversitelerin kariyer odaklı birimleriyle daha yakın ilişkiler kurmayı hedefliyoruz."

"ÖNCE UTİKAD" YÖNETİM KURULU

- **Arkın Obdan** / Obdan Sistem
- **Ayşem Ulusoy** / ATC Grup
- **Barış Dillioğlu** / Kınay
- **Cihan Özkal** / Armada Denizcilik
- **Cihan Yusufi** / Globelink Ünimar
- **Emre Eldener** / Kıta Ulaştırma
- **İsmail Tekin** / Enco
- **Mehmet Özal** / Ekol Lojistik
- **Serdar Ayırtman** / Catoni Grup
- **Serkan Eren** / MNG Havayolları
- **Sibel Gültekin Karagöz** / Sibel Uluslararası Taşımacılık

tive takip cihazlarını kullanmaya başlayan YEDİTEPE TAŞIMACILIK memnuniyet ve verimi yükseltti

Hava kargo sektörünün öncü firmalarından Yeditepe Taşımacılık, butik hizmetlerini dijital yatırımlarla besliyor. Müşterilerine daha verimli ve güvenli hizmet sunma hedefiyle Tive takip cihazlarına yatırım yaptıklarını belirten Yeditepe Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Alp Tuğhan, bu yatırımın meyvelerini şimdiden toplamaya başladıklarını söyledi.

2004 yılında Alp Tuğhan'ın kurduğu Yeditepe Taşımacılık, IATA Türkiye sıralamasında 6 yıldır Ege'de 1., Türkiye'de ise 6. büyük hava kargo acentesi. Hava kargo taşımacılığı ile başlayan hizmetlerini denizyolu, fuar, etkinlik ve kurye servisleri ile genişleten şirket, İzmir, İstanbul, Ankara, Konya ve Bodrum'da kendi ofisleriyle hizmet veriyor. Sektörde butik hizmetleriyle öne çıkan Yeditepe Taşımacılık, özellikle dijitalleşmeye ciddi yatırımlar yapıyor. "Bizim için müşteri memnuniyeti her zaman ön plandadır" diyen Yeditepe Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Alp Tuğhan, bu kapsamda tedarik zincirinde tam görünürlük sağlayan Tive takip cihazı ürünlerine yatırım yapma kararı aldıklarını söyledi. Tuğhan, "Tive ürünlerini kullanmaya başladığımızdan beri müşterilerimizden gerçekten pozitif geri dönüşler almaya başladık. Ürün ambar girişlerinin sonrasında, varış limanına ulaşımına kadar sağlıklı takip yapmak bizim için çok önemli" dedi.

Tive ürünlerine yatırım yapmaya nasıl karar verdiniz?

Lojistik sektöründe yakaladığımız başarıda bizi ön plana çıkaran en büyük konu; uzman ekip ile ürünlerin fabrikadan çıktıktan sonra, teslim edilecek noktaya kadar sorumluluğunu üstlenmemizdir. Bizler ihracat ve ithalat yapan her bir firmanın büyük emekler ile yol aldığı bilincindeyiz. Bu kapsamda lojistik sürecinde yaşanabilecek herhangi bir olumsuzluğun kaynaklarını belirlemek için yapmış olduğumuz çalışmaların da neticesinde bizleri daha dijital bir veri ile destekleyeceği için Tive'ye yatırım yapma kararı aldık.

Aldığımız geri dönüşler doğrultusunda doğru bir yatırım yaptığımız için mutluyuz.

Daha önce benzer takip cihazları kullandınız mı? Kullandığınız ürünlerle kıyasladığınızda Tive'nin size ve müşterilerinize sağladığı avantajlar nelerdir?

Daha önce datalogger'lar ile işimizi görmeye çalışıyorduk. Ancak çevrimdışı bilgiler bir noktada yetersiz kalmaya başladı. Bu yüzden çevirim içi bir ürün arayışına girdik. Artık tek bir cihaz ile konum bilgisi dışında, ısı, nem, ışık, şok, darbe vb. bilgileri alabiliyoruz. Çevrim içi çalışıyor olmasından dolayı anlık olarak gönderimize ait bilgilere ulaşabiliyoruz. Tüm topladığımız bilgileri müşterilerimizle paylaşıyor ve bu sayede müşteri aramalarını ve mail trafiğini minimuma indirebiliyoruz. İstediğimiz zaman gönderilerimize ait raporlara erişebiliyoruz ve bu raporları hazırlamak sadece 1.5 dakikamızı alıyor. Hem zamandan hem de iş yükünden tasarruf ediyoruz. Ayrıca kullandığımız tedarik yolunun performansını da kolaylıkla ölçüp en iyi servisi vermek için doğru adımlar atabiliyoruz. Teslimat ve transfer noktalarımıza coğrafi çitler çizerek gönderimiz bu alana vardığında otomatik olarak bilgilendirme alabiliyoruz. Bu sayede sürekli olarak gönderileri sistemden takip etmemiz gerekmiyor. Düşünün ihracatçı firmanın alıcısı herhangi bir yeri aramak zorunda kalmadan teslimat hazırlıklarını hızlıca tamamlayabiliyor. Tive sistemi otomatik olarak bizi bilgilendiriyor. Bu sayede müşteri memnuniyetini %100 artırıyoruz.

Tive ürünlerini en çok hangi taşımalarda kullanıyorsunuz?

Bu ürünlerin soğuk zincir taşımalarında çok başarılı olduğunu zaten biliyoruz. Bu konuda hem bize hem de müşterilerimize kesintisiz bilgi aktarımı sağlıyor. Taşıma esnasında sıcaklıkta oluşan ufak bir değişimden bile anında haberimiz oluyor ki, bu çok büyük bir avantaj. Ayrıca mal bedeli yüksek olan gönderilerde de sürekli kullanmaya çalışıyoruz. Taşıma esnasında oluşabilecek herhangi bir probleme karşı Tive'dan aldığımız veriler çok kıymetli. Güvenlik açısından bakıldığında yüklediğimiz konteynerin yüklemeden sonra nerede kontrol edildiğini rahatlıkla görebiliyoruz. Bunun yanı sıra taşıma esnasında oluşabilecek tüm darbe / hasar bilgilerini de uyarı olarak alabiliyor olmak gerçekten güzel bir özellik. Tive ürünleri ile dünyanın çeşitli noktalarına sevkiyatlar yapıyoruz. Gönderilerimizin hangi noktada ne kadar beklediğini anlık olarak görüntüleyebiliyoruz. Tabii bunun yanında tüm demoraj maliyetlerimizi de aşağıya çekiyoruz.

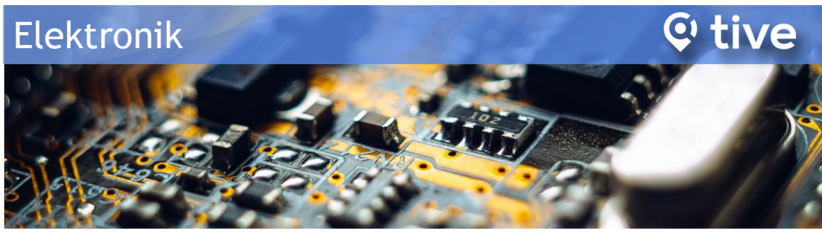
Tive ürünlerini kullanmanızın müşteri memnuniyetine yansımasına dair verebileceğiniz örnek var mı?

Öncelikle artık hizmet verdiğimiz firmalar ile daha kaliteli zaman geçiriyoruz. Müşterilerimiz ihtiyaç duydukları bilgilere online olarak sistemimizden erişebiliyorlar, istedikleri zaman bilgi akışı alabiliyorlar. Firmalar gözünde daha güvenilir ve üst kalitede servis verdiğimiz görülmektedir… Tive'ın test aşamasında kullandığımız müşterilerimiz şu an bu üründen vazgeçmek istemiyor. İçinden geçtiğimiz bu zorlu süreçte, bilgi akışlarının, geri dönüşlerin hızlı, anlık olması oldukça önem kazanmıştır. Bu nedenle Tive takip cihazları gibi lojistik sektöründeki her alanda dijitalleşmenin işin bir parçası olacağını, bilgilere her saniye ulaşımın devam etmesi gerektiğini düşünüyorum.

Hizmet Verdiğimiz Alanlar

Tive ürünlerini hava yolu taşımacılığında sorunsuz şekilde kullanabilirsiniz. Bir çok Hava yolu firmasından hali hazırda onaylı ve izinli olan ürünlerimizin yanında nikel Solo 5G modelimiz sayesinde herhangi bir izine ihtiyaç duymadan kullanabilirsiniz.

Değerli elektronik ürün taşımalarında yolculuk esnasında ürünlerde oluşabilecek hasarları çevirimiçi görüntüleme imkanı bulabilirsiniz.



Oldukça hassas yapıda olan ilaçların nem, sıcaklık, ışık ve sarsılma gibi birçok faktöre karşı korunması gerekiyor. Tive ürünleri ile tüm bu faktörlerdeki değişiklikleri anlık olarak görüntüliyebilirsiniz.

Tive ürünlerini her türlü taşıma modunda kullanabilirsiniz. Deniz yolu taşımacılığı da bunlardan biri. Ürünlerinizle ilgili bilgileri denizdeyken de elde edebilirsiniz.

Tive ürünlerinin benzersiz pil ömrü ile yolculuk ne kadar uzun olursa olsun kalkış noktasından varış noktasına kadar kesintisiz bilgi akışını sağlayabilirsiniz.

Multi Modal taşıma şekline uygun olan tive cihazlarıyla kara taşımacılığında tedarik zincirinize %100 görünürlük getirebilirsiniz.

Lojistiğini yaptığınız her türlü ürünün takibini anlık olarak yaparak tedarik zincirinizin üzerinde daha fazla öngörüye sahip olabilirsiniz.

SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİĞİN DÖNÜŞÜMÜ: FULLFILMENT

Her yıl hızlı bir büyümeye sahip olan e-ticaret pandemi ile birlikte katlanarak büyüme trendinde sıçrama yaptı. Ticaretin şekillendirdiği lojistiğin e-ticaretin bu sıçramasından etkilenmemesi mümkün değildi. Lojistikteki ileri uygulamalara işin doğası gereği otomotiv üretim firmaları sahipti ve diğer sektörler JİT (Just-İn-Time) uygulamalarını takip ederek kendilerine uyarlıyorlardı.

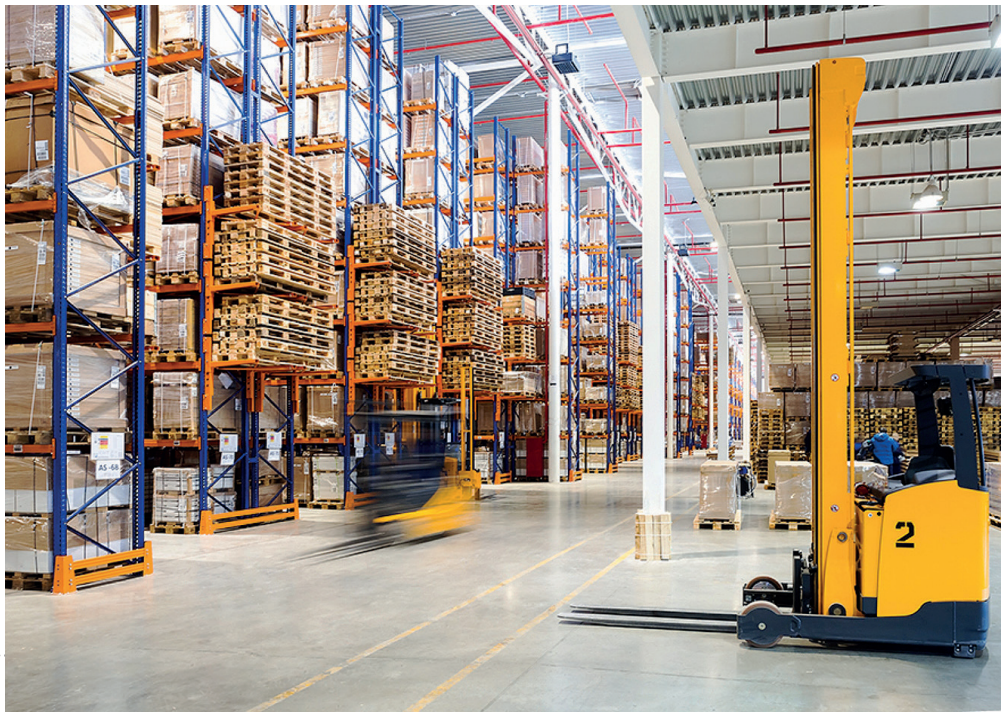
2021 yılı olarak geldiğimiz nokta, artık lojistikteki öncü uygulamalara e-ticaret firmaları sahip.

E-ticaret firmalarının rekabet ve olumlu müşteri deneyimleri yaşatma konusundaki çabaları ile lojistik alanında hızlı bir gelişim ve dönüşüm yaşanmaya başlandı.2021 yılı olarak daha çok konuşmaya başlayacağımız konulardan biri fullfilment olacaktır. Firmalar, uçtan uca (depo yönetimi, sipariş yönetimi, müşteri ilişkileri, teslimat) tedarik hizmetini içeren e-ticaret operasyonlarının çalışma modeli ile operasyonel konuları outsource ederek değişim-trend takibi, pazarlama, strateji gibi konulara odaklanmış olacaklar.

Fullfilment hizmetini kimler verecek sorusun cevap olarak öncelikle lojistik firmalarını belirtebiliriz. Bu nedenle lojistik firmalarının klasik çalışma modelinden fullfimente evrimi konusunun çözümlenmesi gerekiyor. Lojistik firmalarının haricinde bu alanda fırsat gören girişimcilerin start up ile başlayan girişimleri ve yeni oluşum kargo firmalarının operasyon merkezlerinin de mini-fullfilment merkezleri olacaklarını öngörüyorum.

Fullfilmentın başarısı, olumlu müşteri deneyimleri yaşatmasıyla ölçülmektedir. Bir iş insanından duyduğum h-ticaret, yani hızlı ticareti sağlayan firmaların ayakta kalacağı söylemi, ticari hayatta yeni trendin (h-ticaretin) önemini göstermektedir. Fullfilment, kapsama alanının genişliği nedeniyle dinamik yapı oluşturup süreçlerin çok net olarak çizilmesi ihtiyacı doğurmaktadır. Bunu sağlayacak olan altyapılar ERP ve buna bağlı entegrasyonlardır. Harcanan çabaların en büyük hedefi müşteriye hızlı teslimatın sağlanmasıdır. Bu gereklilikten dolayı yapılması gereken, İstanbul merkezli operasyonel yerler yerine, Türkiye'nin muhtelif yerlerine yayılmış fullfilment merkezleri ve pareto analizine göre konumlandırılmış ürünlerle minumum 2-3 gün süren kargo sürelerinden aynı gün veya ertesi gün teslim sürelerini sağlamaktır. Öncü ve yenilikçi e-ticaret firmalarının rakiplerine üstünlük sağlayacak olan fullfilment uygulaması ile ilgili adımlar attığını sektörde gözlemlemekteyim. Rekabette öne geçmek için lojistik operasyonlarına yapılacak yatırımlarda, süreçlerde, yazılımda ve personel eğitiminde çok hızlı hareket edilmesi gerekliliği eskisine göre daha önem kazanmıştır.

2021 yılında daha çok fullfilment temennisiyle…



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

AŞI VE LOJİSTİK ŞİFRELERİ

Geride bıraktığımız yıl çok zor bir yıl olarak kayıtlardaki yerini aldı. İspanyol gribinden sonra insanlık tarihinin en hızlı yayılan pandemisi dünya sahnesine çıktı, hepimizin hayatlarında geride bıraktığımız güzel yaşamları özletecek köklü değişikliklere sebep olurken; temel ihtiyaçlara, diğer sağlık hizmeti ihtiyaçlarına ulaşmamızı karmaşık hale getirdi ve kriz içine giren, kolay kolay eski haline dönemeyecek global ekonomik çöküşü getirdi.

Yılın son ayına vardığımızda artık bütün pandemi haberleri kötü değildi. Normalde on yıllar sürmesi gereken aşı bulma çalışma süresi bir yıldan kısa bir zamanda ve etkinlik oranı yüksek şekilde tamamlandı. Hem bu aşamaya gelirken hem de bu aşamadan sonra biz lojistik ve tedarik zinciri profesyonellerine çok iş düştüğünü ve düşeceğini gördük. Bundan sonraki dönemi kapsayacak öncelikle aşılama çalışmalarının tedarik zinciri, lojistik uygulama süreçleri ve sonrasında dünya ekonomisinin tekrar toparlanması için atılması gereken adımlarda en büyük iş biz sektör çalışanlarına, paydaşlara düşecektir.

Aşının lojistik şifrelerine baktığımızda, ilk dağıtımı ve uygulaması yapılan ABD'li ilaç devi Pfizer ve Alman biyoteknoloji firması BioNTech tarafından geliştirilen Coronavirus aşısının aşı merkezlerine sevkiyatına yönelik destansı çabanın merkezleri, Kalamazoo, Michigan ve Puurs, Belçika'da yüzlerce büyük dondurucuyla donatılmış futbol sahası büyüklüğünde iki devasa tesis oldu.

Hükümetler, iki şirketin % 90'dan fazla etkili olduğunu ve ciddi yan etkileri olmadığını duyurduktan sonra, -70 santigrat derecede saklanması gereken aşının piyasaya sürülmesine hazırlanmaya başladılar. Bu gelişme normal hayata dönme ve ekonomik hayatta düzelme umutlarını yeşertti, ancak akıllar aşıyı hızlı bir şekilde dünyanın dört bir yanındaki aşı merkezlerine, özellikle de ona en çok ihtiyaç duyan savunmasız insanlara ulaştırmanın lojistik şifrelerini aramaya başladı. Kalamazoo ve Puurs'daki merkezler yüz binlerce doz aşı üretmeye devam ederken, Almanya Karlsruhe'deki diğer "dondurucu çiftlik" ile birlikte fazladan depolama kapasitesi sağlamak için tüm tesislerde depo kapasite artırımı çalışmalarına başladı. Aşıların, depolama kapasiteleri arttırılmış bu merkezlerden, Pfizer tarafından özel olarak tasarlanmış kuru buzla(katı karbondioksit) paketlenmiş çanta boyutlarında saklama kutularında nakliye süreci başlamış oldu. Yeniden kullanılabilir bu kutular, boyutlarına göre ultra soğuk derecede 10 güne kadar 1.000 ile 5.000 doz tutabilir. Ve ayrıca Pfizer, aşısının 2-8 derecede (buzdolabı sıcaklıklarında) beş güne kadar tutulabileceğini söyledi. Bunların tamamı aşı distribüsyonu sırasında bizlere avantaj sağlayacak destekleyiciler oldu Kutuların tamamında GPS takibi mevcut. Pfizer, aşıyı daha hızlı sevk etmesine olanak tanıyacak -günde yaklaşık toplam 24 tır-, Kalamazoo ve Puurs'tan havaalanlarına günde yaklaşık 7.6 milyon doz aşı taşıması yapabilecek tedarik zinciri ve lojistik uygulama kapasitesine ulaşmış oldu. Dünyanın her yerine sevki başlayan aşıların ihtiyaç sahibi savunmasız insanlığa ulaşmasında; müthiş bir lojistik mücadele tarih sayfasında hakettiği saygın yeri tedarik zinciri ve lojistik profesyonellerin bilgi, birikim ve emekleriyle aldı. Gururluyuz, bu, hepimizin zaferi!

Biyolojik zekanın gelişebilmesi için biyolojik zekaya ihtiyacı vardır, yeri yapay zeka ile doldurulamaz. Dünya Sağlık Örgütü'nün güncel verilerine göre Covid-19 dünya genelinde 90 milyonu aşkın insanı hasta etmiş, etmeye devam etmekte; yaşı ileri seviyede başta olmak üzere 1,9 milyonu aşkın insanın hayatına bedel olmuş durumdadır. İleri yaşta insanlarımızı çalıştıkları alanda mentor seviyesinde ulaşmış, usta olarak nitelendirirsek; önümüzdeki jenerasyonun bilgi ve birikimlerinden faydalanacağı, onları zorlayıcı antrenmanlarla üst seviyeye taşıyacak önemli bir birikim havuzunun suyu maalesef azalmıştır.

Artık önümüzde beyaz bir sayfa olarak duran koca sene bizler tarafından yazılmayı bekleyen nice hedefler, başarı ve yardımlaşma hikayeleri ve tonlarca güzel anıyı bekliyor.

Yeni seneye başladığımız bu günlerde öncelikle ve en önemlisi başta sağlık, mutluluk ve sevdiklerinizle dolu en güzel günlerin sizlerin olmasını temenni ediyoruz.

Brexit'ten Türk lojistik sektörü KAZANÇLI ÇIKACAK!

Brexit sonrası süreci endişeyle bekleyen Türk lojistik sektörü iki önemli adımla rahatladı. Türkiye ile Birleşik Krallık arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması sayesinde Gümrük Birliği'nin 25 yıl boyunca getirdiği kazanımlar korundu. Birleşik Krallık'ın yayınladığı Sınır İşletim Modeli ile Temmuz ayına kadar lojistikçilere geçiş kolaylığı sağlanacak. Bu gelişmelerin Türk lojistik sektörü için kazanca dönüşeceği öngörülüyor.

Birleşik Krallık'ın, 31 Ocak 2020'de Avrupa Birliği (AB) üyeliğinden ayrılmasının (Brexit) ardından başlayan geçiş dönemi için son tarih 31 Aralık 2020 olarak belirlenmişti. Ancak pandeminin de etkisiyle yavaşlayan AB-Birleşik Krallık görüşmeleri, bazı maddelerde uzlaşılamaması nedeniyle beklenenden çok uzun sürdü. Türkiye, Birleşik Krallık ve AB arasında imzalanması beklenen yeni ticaret anlaşmasını bekliyordu ki, beklenen haber 24 Aralık 2020 tarihinde geldi.

Gerçekleşen görüşmelerin sonucunda Birleşik Krallık ve AB, Brexit sonrası ticaret anlaşmasında uzlaştı. Türkiye ile Birleşik Krallık arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) sayesinde iki ülke arasındaki belirsizlikler giderildi. 29 Aralık 2020 tarihinde imzalanan bu anlaşma ile Gümrük Birliği'nin 25 yıl boyunca getirdiği kazanımlar korunmuş oldu. Anlaşma ile iki ülke arasında ticarette yaşanması beklenen milyarlarca dolarlık kaybın önüne geçilirken, aynı zamanda ticaretin arttırılmasına dönük de önemli bir adım atılmış oldu. Bu durum doğal olarak lojistik sektörüne de dokunacak. Anlaşma ile mevcut yük hacminin korunması, hatta ticarete paralel olarak ivme kazanması bekleniyor.

2,4 MİLYAR DOLARLIK ZARARIN ÖNÜNE GEÇİLDİ

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, anlaşmanın ticarete farklı bir ivme kazandırmasına vesile olmasını umduğunu vurgulayarak, "Anlaşma olmasaydı, Birleşik Krallık'a yaptığımız ihracatın yaklaşık yüzde 75'i vergi yükü ile karşı karşıya kalacak, yaklaşık 2,4 milyar dolara varan bir zararımız olacaktı. Bu risk, ortadan kalkmıştır. İngiltere ile ticaretimizin imzalanan yeni serbest ticaret anlaşması sayesinde daha da gelişmesini umuyoruz" dedi.

GEÇİŞ SÜRECİ ÜÇ AŞAMADA GERÇEKLEŞECEK

Bu gelişmelerin yanı sıra Birleşik Krallık'tan Türk lojistik sektörünü de rahatlatacak bir adım daha geldi. Birleşik Krallık, lojistik sektörünü değişikliklere hazırlamak için birçok ulaştırma alanı hakkında ayrıntılı bir Sınır İşletim Modeli (Border Operating Model-BOM) yayınladı. 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren taşımacılıkta geçerli olacak yeni kurallarını ayrıntılı bir şekilde yer aldığı modele göre, taşımacılıkta Brexit süreci 1 Temmuz'a kadar üç aşamada gerçekleşecek. Sınır geçişini yavaşlatacağı öngörülen birçok zorunlu uygulama ise Nisan ya da Temmuz ayına ertelendi.

TİCARET HACMİNİ ARTTIRMAYA DÖNÜK ÖNEMLİ BİR ADIM

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, Birleşik Krallık'ın Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ikinci ülke konumunda olduğundan, ülke ekonomisi için büyük öneme sahip olduğunu söyledi. "Son 5 yılda ortalama 17 milyar dolarlık ticaret hacmimizin olduğu Birleşik Krallık ihracatta ikinci, ithalatta 9'uncu sırada" diyen Eldener, şunları aktardı: "Irak'tan sonra dış ticaret fazlası verdiğimiz ikinci ülke. Ağırlıklı beyaz eşya, hazır giyim ve otomotiv sektörümüz ihracat yapıyor. Türkiye ile Birleşik

Krallık arasında imzalanan STA, iki ülke arasında olan ticaret hacmini arttırmaya yönelik önemli bir adımdır. Önümüzdeki dönemde yaşanacak yeni gelişmeleri yakından takip ediyor, atılacak yeni adımların ihracatımıza değer katmasını temenni ediyoruz."

"LİBERAL TUTUMUN ÖRNEK OLMASINI BEKLİYORUZ"

UND İcra Kurul Başkanı Alper Özel, Birleşik Krallık'ın benimsediği liberal tutumun, transit kısıtlamaları uygulayan Avrupa Birliği'ndeki diğer ülkeler içinde örnek oluşturmasını ümit ettiklerini söyledi. Özel, ayrıca transit geçilen ülkelerdeki vize ve belge sorunu için de Birleşik Krallık'tan destek beklediklerini ifade etti. Türkiye ile Birleşik Krallık arasında ikili ve transit karayolu taşımalarının, 2010 yılından beri geçiş belgesinden muaf olarak gerçekleştirildiğini hatırlatan Özel, "Bu sayede, Birleşik Krallık ile ülkemizin karşılıklı ticareti yıldan yıla gelişmiş ve Birleşik Krallık en büyük ihracat partnerlerimizden biri haline gelmiştir. Öte yandan, iki ülke arasında süregelen ticaretin daha fazla gelişmesinin önünde, ülkemizle Gümrük Birliği bağlantısı bulunmasına rağmen Birleşik Krallık'a yönelik ticaretimizin karayoluyla gerçekleştirildiği güzergah üzerinde transit geçilen bazı Avrupa Birliği üye ülkelerinin Türkiye'de kayıtlı yük araçlarına uyguladıkları 'transit kısıtlamaları' önemli bir engel oluşturmaktadır. Belirli AB ülkelerince Türkiye'ye yetersiz sayıda tahsis edilen geçiş belgesi kotaları, transit ücretleri ve Türk vatandaşı profesyonel TIR sürücülerine uygulanan vize ve kalış süresi kısıtlamalarından oluşan tarife dışı kısıtlamalar, Türkiye'de yatırım yapmış olan İngiliz şirketlerinin Avrupa'ya yönelik ihracatının yanında Birleşik Krallık'ın Türkiye ve Türkiye ardı ülkelere ihracatını da pahalılaştırmakta ve ticareti yavaşlatarak ülkemizin rekabet gücünü zedelemektedir" dedi.

Özel, UND olarak, Brexit sürecini en başından itibaren dikkatle takip ettiklerini, Birleşik Krallık'taki paydaşlarıyla beraber Birleşik Krallık Ulaştırma Bakanlığı ile "karşılıklı taşımalarda sağlanmış olan mevcut serbestilerin sürdürülmesi" yönünde sektör adına etkin iletişim içinde bulunduklarını söyledi.
Birleşik Krallık ile AB arasında 2020'nin son haftasında imzalanan anlaşma ile karayolu yük taşımacılığı alanında karşılıklı olarak gerçekleştirilecek faaliyetlerin şartlarının (geçerli yetki belgesiyle, kabotaj kurallarına uygun olarak vb.) belirlendiğini aktaran Özel, şunları aktardı: "Türkiye ile Birleşik Krallık arasındaki Anlaşma Gümrük Birliği şartları, Birleşik Krallık ile tarım tavizlerini düzenleyen Ortaklık Konseyi Kararı ve Türkiye-AB AKÇT STA'sının devamı niteliğindedir ve mal ticaretini kapsamaktadır. Bahse konu STA'nın Türkiye ve Birleşik Krallık arasında 2021 yılı sonuna kadar akdedilmesi öngörülmektedir. Bu minvalde, anlaşmanın yürürlüğe girmesi için bir onay süreci mevcut olup, AB ve Birleşik Krallık arasında kurulacak ilişki sonrasında, ülkemiz ve Birleşik Krallık arasında hizmet ticaretini de içerecek şekilde daha derin ve kapsamlı bir STA akdedilmesi hedeflendiği bilgisi ilgili Bakanlıklar tarafından paylaşılmıştır.

Bu noktada, en büyük ticaret partnerlerimizden biri olan Birleşik Krallık'ın benimsediği liberal tutumun, Türkiye-AB ticaretinin potansiyelindeki gelişimin önünde çok ciddi engeller oluşturan 'transit kısıtlamaları' konusunda Avrupa Birliği'ndeki paydaşlarımız için somut bir örnek oluşturması ümidini taşıyoruz. Ayrıca, Brexit'e rağmen Avrupa Birliği'nin en önemli ticaret partnerlerinden biri olmaya devam edecek olan Birleşik Krallık'taki paydaşlarımızın, AB ile yaşadığımız kronik kota ve vize sorunlarının çözümünde de sektörümüze destek vermesini bekliyoruz. Nitekim, Brexit henüz başlamadan, Birleşik Krallık'ta koronavirüsün geçirdiği mutasyonun açıklanması, akabinde Fransa-İngiltere sınırlarında yaşanan büyük kaos da bir kez daha göstermiştir ki; Avrupa, tedarik zincirlerinde ve sınır geçişlerinde yaşanabilecek aksamalara tahammülsüzdür, zira tedarik zincirlerinin kopması, birbirine bağlı ülkelerin temel yiyecek ve hijyen maddelerine erişimde kısıtlamaların yaşanmasını (kıtlık tehlikesi) da beraberinde getirmektedir. 1 Ocak 2021'den itibaren İngiltere sınır kapılarında yaşanmasından endişe edilen sorunların da, taşımacılarımızın bugüne dek geçiş belgesi yetersizliği ve diğer transit geçiş engelleri nedeniyle gerek Türk sınır kapılarında, gerekse Avrupa ülkelerinden transit geçişlerde yaşanan uzun beklemelerin yarattığı maliyetlere de dikkatleri çekeceğini umuyoruz."

"BREXIT SÜRECİ TÜRKİYE'YE AVANTAJLAR GETİRECEK"

TTT Global Group Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan da iyi yönetilirse, Brexit sürecinin Türkiye'ye önemli avantajlar kazandıracağını söyledi. Arslan, bu kazanımları şöyle sıraladı:

- Birleşik Krallık ve Türkiye arasındaki ikili işbirliklerinin geliştirilmesi,
- Gümrük birliği dışındaki alanlarda da serbest ticaret altyapılarının tesis edilmesi,
- Coğrafi yakınlığın bir fırsata dönüştürülmesi,
- Düşük nakliye maliyetleri,
- Pandemi sonrası Türkiye'de ortaya çıkan alternatif yatırım olanakları,
- Depolama, ulaşım ve tedarik konularında yaratılabilecek işbirlikleri,
- Teknoloji tabanlı üretimlerde işbirlikleri,
- Katma değeri yüksek ürünlerin Türkiye'de ortak girişimlerle üretilmesi ve dünyaya pazarlanması,
- Nitelikli Türk işgücünden istifade edilmesi,
- AB'den ayrılan İngiltere'nin sağlık ve eğitim gibi kritik alanlarda Türkiye ile AB'den bağımsız yatırım politikaları izleyebilmesi ve işbirliği geliştirebilmesi,
- Coğrafi konumu itibariyle Türkiye'nin Batı ile Doğu arasında bir lojistik HUB'ta oturması ve Türkiye'deki İngiliz-Türk ortak yatırımlarıyla bölgenin üretim ve depolama üssüne dönüştürülebilmesi.

VESTEL'in gündeminde E-LOJİSTİK VAR

Lojistik ve tedarik zinciri alanındaki üstünlüğüyle rekabette sürdürülebilirliği yakalayan Vestel, bu dönemde demiryolu taşımacılığı ve e-lojistik alanına odaklanıyor. Ulusal ve uluslararası taşımalarda demiryolunu kullanmaya başladıklarını belirten Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Satın Alma Genel Müdür Yardımcısı Uğur Savaş, ayrıca bu yıl hayata geçirecekleri e-lojistik projesiyle tüm süreçleri elektronik ortama taşıyacaklarını açıkladı.

Zorlu Holding'in amiral gemisi Vestel City, Avrupa'nın tek çatı altında entegre üretim yapan en büyük komplekslerinden biri olan Manisa'daki 1,2 milyon metrekarelik fabrikasında yalnızca TV ve beyaz eşya değil, teknoloji de üretiyor. Türkiye'de Endüstri 4.0'a öncülük eden şirketler arasında yer alan ve dijital dönüşümünün %80'ini tamamlayan Vestel Şirketler Grubu, üretimdeki gücünü gerçekleştirdiği Ar-Ge faaliyetlerinden alıyor. "Akıllı Hayat 2030" vizyonu çerçevesinde sürdürülebilirlik ve çevreci yaklaşımla daha az enerji ve su tüketen, gıda israfını önleyen makineler üreten Grup, sadece ürünlerini değil, karanlık üretim, robot-insan iş birliği, robot-robot iş birliği gibi birçok uygulamayla fabrikalarını da akıllandırarak yeniliğe öncülük ediyor.

Vestel Şirketler Grubu'nun ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet üstünlüğü sağlanmasında lojistik ve tedarik zinciri yönetimi hayati önem taşıyor. Türkiye'nin Avrupa'ya olan yakınlığını Uzakdoğu'daki rakiplerine karşı ciddi bir lojistik üstünlüğe dönüştüren Grup, tedarik zinciri yönetiminde ürettiği farklı modellemelerle lojistik maliyetlerini düşürerek rekabet gücünü arttırıyor.

Birçok alanda olduğu gibi, lojistikte de öncü olma hedefiyle ulusal ve uluslararası taşımalarda tren yolunu kullanmaya başladıklarını belirten Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Satın Alma Genel Müdür Yardımcısı Uğur Savaş, 2021 yılı için gündemlerindeki en önemli konunun e-lojistik olduğunu söyledi. Savaş, lojistik ajandalarında bulunan diğer üç önemli başlığı ise, global bir kriz haline gelen boş ekipman tedariği sorunu, Uzak Doğu'dan Türkiye'ye olan navlunların tarihin en yüksek rakamlarına ulaşması ve bunun maliyetlere etkisi ile lojistik süreçlerinin dijitalleşmesi olarak sıraladı.

Vestel'in rekabet gücünde lojistik nasıl bir rol oynuyor?

Günlük hayatımızın en önemli parçalarından biri olan lojistik, Vestel şirketleri içerisinde de gereken öneme sahiptir. Son zamanlarda yaşadığımız gelişmeler bizlere tekrar gösterdi ki, lojistiğe gerçek manada değer veren, altyapısı kuvvetli, tedarik zinciri ağını yüksek kabiliyetle yönetebilen şirketler, her zaman rakiplerine göre bir adım öne geçmektedir. Bu açıdan baktığımız zaman Vestel, gerek

yurt içi gerekse uluslararası pazarda lojistiği, rekabette öne geçebilmek için bir araç olarak kullanmaktadır. Bu konuyu iki farklı açıdan değerlendirmek gerekiyor. Türkiye lokasyon olarak Orta Doğu, Türk Cumhuriyetleri ve Avrupa arasında bir aktarma merkezi ve köprü oluşturmasından kaynaklanan avantajlı konumu ile birçok otorite tarafından lojistik üssü olma iddiası veya ideali ile tanımlanmaktadır. Örneğin; Türkiye'den en fazla 4 saatlik uçuş mesafesinde 1,55 milyarlık insan nüfusunu barındıran, 35,7 trilyon ABD Doları GSMH üreten ve 6,8 trilyon ABD Doları ticaret hacmine sahip ülkelere ulaşılıyor. Dolayısıyla özellikle Uzak Doğu'daki rakiplerimize göre en büyük müşterimiz konumunda olan Avrupa Birliği Ülkeleri'ne doğru malı, zamanında, hasarsız bir şekilde teslim ederek coğrafi avantajımızı mükemmel bir lojistik hizmeti ile birleştirmemiz gerekiyor. Diğer bir husus ise, lojistiğin 5D'sinden bir tanesi olan, doğru maliyettir. Vestel, dünyanın sayılı TV ve Beyaz Eşya üreticilerinden biri olup, dünyanın 157 ülkesine ihracat yapmaktadır. Bu da, kendi sektöründeki tüm rakiplerle yarışmak demek. Vestel olarak biz, lojistikte doğru maliyeti yakalayabilmek için lojistiğin doğası gereği her zaman dinamik olmak zorundayız. Bu kapsamda başta ölçek ekonomisi olmak üzere, tedarik zincirimizde farklı modellemeler üretip bunları sahada en iyi şekilde uygulayıp, lojistik maliyetlerimizi düşürüp rekabet gücümüzü artırıyoruz. Lojistik süreçlerimiz, Vestel Elektronik şirketi bünyesinde bulunan Lojistik Satın Alma ekibi tarafından yönetilmektedir. Bu ekip, Vestel Elektronik, Vestel Beyaz Eşya, Vestel Ticaret, Vestel Ticaret İstanbul Şube olmak üzere, 4 farklı şirketimizin lojistik faaliyetlerinin satın almalarını yapmaktadır.

Lojistik kendi içinde sürekli değişen, gelişen yaşayan bir yapı. Son zamanlarda, lojistik hizmetlerinin rolü, küresel taleplere ve bunun sonucunda ortaya çıkan piyasa koşullarına göre tekrar şekillenmiştir. Hepimiz artık e-ticaretin ne olduğunu çok iyi bilmekteyiz. Bu kapsamda Vestel dahil birçok şirket lojistik yapılarında değişimlere gitmektedir. 2021 yılı içerisinde uygulamayı planladığımız e-lojistik projemiz kapsamında ithalat, ihracat ve yurt içi dağıtımlarımızın tamamını kapsayacak bir şekilde, talebin girilmesi, şartnamenin oluşturulması, e-ihaleler vb. tüm süreçleri elektronik ortamda gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Yılda kaç konteyner ürün sevkiyatı gerçekleştiriyorsunuz? Sevkiyatlarda hangi modları ve yöntemleri kullanıyorsunuz?

Vestel Dış Ticaret olarak 2019 yılında yaklaşık 62.500 konteyner ihracat yapmış bulunmaktayız. Son 5 seneye baktığımız zaman, bu rakamlarda her sene yaklaşık %10 civarında büyüme gerçekleşmiştir. İhracatta yaklaşık %90 oranında denizyolu, %10 oranında ise karayolunu kullanmaktayız. Özellikle ihracat denizyolu taşımalarımızda kullandığımız konteynerlerin ürüne ve denize elverişli olmasına özen gösteririz. Konteyner içine yerleştirilen TV ve beyaz eşya ürünlerimizin istif kurallarına göre doğru yüklendiğinden emin oluruz. Yurt içi taşımalarımızı ise Türkiye'nin çeşitli yerlerinde aktarma merkezleri olan 3PL lojistik firmalarından dağıtım ve depolama hizmetleri alarak yönetmekteyiz.

Birçok alanda olduğu gibi, lojistik alanında da öncü olmayı isteriz ve buna bağlı olarak Uzak Doğu'dan tren yolu ile Türkiye'ye yapılan ithalat yüklemeleri gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Bunun haricinde her ne kadar altyapımız istediğimiz seviyede olmasa da, özellikle yurt içi taşımalarda tren yolunu kullanmayı tercih ediyoruz. Buna örnek olarak Manisa-Kayseri arasında gerçekleştirdiğimiz sevkiyatları gösterebiliriz.

Vestel olarak pandemi sürecinde faaliyetlerinizi nasıl sürdürdünüz?

2020 yılına başlarken dünya tedarik zincirinde çok kritik bir yer tutan Çin'deki salgın sürecine karşı hazırlıklıydık. Covid-19 hızla Avrupa ve Amerika'ya yayılırken, tüm planlarımız devreye alınmaya hazırdı. Nitekim ülkemizde ilk vakanın görüldüğü 11 Mart tarihinde hızlıca bu planları devreye alarak, çalışan ve toplum sağlığını odak noktası olarak belirledik. Planlı iki duruş dönemi dışında hem üretim hem de istihdamda sürdürülebilirliği korumak üzere faaliyetlerimize devam ettik.

Lojistik sektörünün pandemi dönemindeki performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Lojistik kaynaklı yavaşlamaların ve hatta duraksamaların yaşandığı dönemler, siparişlerin teslim sürelerinin uzaması ve stok maliyeti gibi pek çok sektörü etkileyen gelişmeler doğurdu. Sınırların kapalı kaldığı sürelerde yaşadığımız olağandışı dönem lojistik sektörünü sarssa da, sektör kendine has yapısıyla hızlı bir telafi sürecine girdi.

Yıllık ne kadarlık bir lojistik satın alma gerçekleştiriyorsunuz? Lojistikte iş ortaklarınızı nasıl seçiyorsunuz? Hangi lojistik şirketleriyle çalışıyorsunuz?

Vestel olarak, aralarında yerel tedarikçilerin, uluslararası faaliyet gösteren ve yurt içi temsilcilikleri olan firmaların da olduğu yaklaşık 100'den fazla tedarikçi ile çalışıyoruz. 2019 yılında yaklaşık 90 milyon ABD Dolarına yakın bir lojistik hizmet satın alması gerçekleştirdik. Büyüyen hacmimiz ile birlikte paralel olarak ciromuzun da büyüyeceğini öngörüyoruz. Bu, bize hem avantaj sağlıyor hem de dezavantaj. Avantajını daha önceki cevaplarımız da "ölçek ekonomisi" olarak belirtmiştik. Bu da, bizim rakiplerimize karşı elimizi güçlendiriyor. Dezavantajını ise şöyle anlatalım. Büyük bir hacminiz var ve bazı durumlarda tercih etmek istemediğiniz tedarikçilerle bile çalışmak zorunda kalabiliyorsunuz. Çünkü piyasada sizi doyuracak kadar yeterli firma olmayabiliyor. Bunlar yaşadığımız zorluklardan sadece bir tanesi. Dolayısıyla, temel felsefemiz, sürdürebilir bir kalitede, rekabetçi fiyatlarla etik kurallara bağlı, çevre politikalarına bağlı, kendini geliştirebilen tedarikçilerle çalışmaya dikkat ve özen gösteriyoruz. Lojistik ciromuzun en büyük kısmını oluşturan denizyolu ihracat ve ithalat tarafında MSC, MAERSK, ARKAS, CMA, SEALAND başta

Onur Mete | Aytül Çeliktuğ | Uğur Savaş | Eda Ceyhan | Cumhur Turgut

LOJİSTİK REKABETTE EN GÜÇLÜ ARAÇTIR

İhracatçının rekabet gücünü artırmada lojistiğin rolüne de değinen Uğur Savaş, şunları aktardı: "Dünyamızda hızlı bir teknolojik ve ekonomik gelişme yaşanmaktadır. Bu gelişmeler, küreselleşme dediğimiz olguyu her geçen gün daha da ileriye götürmektedir. Böylelikle rekabet ortamı da küresel düzeye taşınmaktadır. Küresel düzeyde rekabet şirketleri ürünlerini daha iyi yapmaya, daha hızlı hazırlayıp daha hızlı bir şekilde müşterilere teslim etmeye zorlamaktadır. Bu kapsamda, lojistiğin bizim için önemi büyüktür. 2020 birçok konuda ezberlerin bozulduğu zorlayıcı bir yıl olmakla beraber, bazı sektörlerin lojistiği etkili bir araç olarak kullanıp satışlarını arttırdığı bir yıl da oldu. Ayrıca bu konuda sorumluluğu sadece şirketler ve paydaşlarıyla sınırlandırmak doğru olmaz. Ülkeler ve yönetimlerin vizyonları ve bakış açıları çok önemlidir. Bu nedenle, lojistik her zaman rekabet gücünü arttırabilecek ya da düşürebilecek bir araç oldu ve olmaya devam edecektir. Umuyoruz, birçok anlamda alışılmışın dışında yaşanan olaylarla, satışlarını arttırmaya çalışan ve zorlu bir sınavdan geçen şirketlerimize, lojistik gerek maliyetlerle gerekse zamanında teslimat süreleriyle beraber ihracatçılarımıza pozitif bir etki sağlar."

olmak üzere, neredeyse piyasadaki tüm armatörlerle çalışıyoruz. İkinci en büyük ciroya sahip olan ulusal dağıtım alanında ise HOROZ, TEZEL, EKOL, BORUSAN gibi tedarikçilerimiz bulunmaktadır.

Türk ihracatçısının lojistik alanındaki kozunu güçlendirmek için özellikle hangi adımların atılması gerekiyor?

Dünya Bankası tarafından iki yılda bir yayımlanan ve 6 kritere göre 160 ülkenin lojistik performanslarının değerlendirildiği, "2018 Yılı Lojistik Performans Endeksi" raporunda 13 sıra gerileyen Türkiye'nin yeri 3,15 puanla 47. sıra olarak açıklanmıştır. Lojistik Performans Endeksi sıralamasında komşularımız ile karşılaştırıldığında iyi bir konumda bulunmamıza rağmen, Türkiye'nin konumunun transit bir geçiş güzergahı olması ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği üyeliğimiz dikkate alındığında, özellikle gümrük başlığında (58.) performansımızın arzulanan düzeyde olmadığı gözlenmektedir. Türkiye'nin rekabetçi küresel ekonomideki payının artırılabilmesi için Lojistik Performans Endeksi kriterleri üzerinde tek tek çalışılarak lojistik performansının yükseltilmesi gerektiği aşikardır. Bu kapsamda, Türk ihracatçısının uluslararası arenada elinin kuvvetlendirilmesi için yapılması gereken hamleleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

- İhracatçıya navlun desteğinin sağlanması,
- Gümrük işlemlerinin hızlandırılması,
- Yurt içi ve uluslararası taşımalarda tren yolu kullanımının yaygınlaştırılması ve alt yapı yatırımının sağlanması,
- Altyapı yatırımları özellikle çok modlu taşımacılığı destekleyecek şekilde daha da güçlendirilmelidir.
- Türkiye, ayrıca 20 adet lojistik merkezi/köyü kurma kararı vererek bugüne kadar 7'sini tamamlamıştır. Bu merkez ve köylerde sunulacak farklı taşımacılık yöntemlerinin nakliye maliyetlerini düşürmesi amaçlanmıştır. Ama ne yazık ki, bu lojistik köyler, henüz birer demiryolu dağıtım merkezi olmanın ötesine geçememiştir. Modern ülkelerdeki örneklerinde olduğu gibi, gerçek ve işlevsel lojistik merkezlere ivedilikle ihtiyaç vardır. Bu bağlamda; lojistik merkezlerle ilgili yasal bir düzenleme olmadığını, bu alanda kamuda çok başlı bir yapı ve eşgüdüm eksikliği olduğunu hatırlatmakta da yarar vardır.
- Lojistik sektörünün insan gücü ihtiyacını karşılamak üzere; bugün üniversitelerimizde çok sayıda lojistik, dış ticaret bölümleri açılmış ve önemli bir insan gücü kapasitesi de yaratılmıştır. Ciddi bir istihdam sağlayan lojistik sektöründe nitelikli insan gücü kapasitesi önümüzdeki dönemde daha da artırılmalıdır.
- Firmalarımızın rekabet gücünü olumsuz etkileyen, maliyetleri artıran, haksız kazançları körükleyen uygulamalardan kaçınılmalıdır. İhracat ve ithalat operasyonlarında eşyanın çıkış noktasından, diğer ülkedeki teslim noktasına varışına değin yaşanan lojistik süreçlerinde karşılaşılan gereksiz masraflar, sözleşmelere ve yasal tarifelere dayanmayan ilave ve haksız ödemeler/ücretlendirmeler, bürokrasiden kaynaklanan gecikmeler kamu ve özel sektörün işbirliği ile en alt seviyelere düşürülmelidir. İlgili Bakanlıklar bu konudaki uygulamaları eşgüdümle takip ederek, gerekli tedbirleri eş zamanlı almalıdır.

TCDD Taşımacılık A.Ş.'de görev değişikliği

Cumhurbaşkanlığı kararnamesiyle TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanlığına Hasan Pezük atandı. 4 Ocak'ta TCDD Taşımacılık AŞ Müdürlüğü'nde düzenlenen törenle Hasan Pezük, Kamuran Yazıcı'dan görevi devraldı. Devir teslim törenine Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Enver İskurt, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Personel Genel Müdür Vekili N. Leyla Akıncı ile TCDD Genel Müdürü Ali İhsan Uygun da katıldı.

HASAN PEZÜK KİMDİR?

1970 yılında Gümüşhane'de doğdu. 1995 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesinden Elektrik Mühendisi olarak mezun oldu. 1996 yılında ilk göreve başladığı İstanbul Büyükşehir Belediyesi İETT Genel Müdürlüğünde; Yapı Bakım Onarım, Raylı Sistemler ve Makina İkmal Daire Başkanlıklarında Mühendis, Kontrol Amiri, Özel Projeler Müdürlüğünde Raylı Sistem Proje Yöneticiliği görevlerinde bulundu. 2006-2019 yılları arasında; İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Fen İşleri Daire Başkanlığı Şehir Aydınlatma ve Enerji Müdürlüğünde; Ulaşım Daire Başkanlığı Raylı Sistem Müdürlüğünde; Raylı Sistem Daire Başkanlığı Avrupa Yakası Raylı Sistem Müdürlüğünde orta kademe yönetici olarak görev yaptı. Kasım 2019'da bu görevinden kendi isteğiyle ayrıldı. Kasım 2019 tarihinde TCDD Genel Müdürlüğüne Müşavir olarak atandı. Şubat 2020 tarihinde TCDD Genel Müdürlüğü'nde Demiryolu Modernizasyon Daire Başkanı olarak görevlendirildi. 2021 /12 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile TCDD Taşımacılık AŞ Genel Müdürlüğüne Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı.

Pasifik Eurasia demiryoluyla soğuk zincir taşımalarına başladı

TCDD Taşımacılık'ın resmi operatörü Pasifik Eurasia, demiryoluyla soğuk zincir taşımalarına start verdi. Şirketin, 13 Aralık'ta Mersin bölgesinde yaş meyve ve sebze yükleyerek Rusya'nın Astrahan bölgesine gönderdiği 14+1 frigo treni, 35 saatte Kars sınırına ulaştırdı. Tren, sınır çıkışından sonra tamamen BTK hattı üzerinden Gürcistan – Azerbaycan rotasını izleyerek Rusya Astrahan'a varış yapacak.

Pasifik Eurasia Lojistik Müdürü Alper Taylan, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Trenimizdeki 14 reefer konteynerımızın içerisinde yaş narenciye ürünleri bulunuyor ve soğutmayı +1 olarak tabir ettiğimiz jeneratör enerjisi sağlıyor. Jeneratörün sağladığı enerji sayesinde konteynerlar yol boyunca çalışarak ısısını muhafaza ederek demiryolunda kırılmayan bir soğuk tedarik zinciri yaratacak. İlaveten, Rus Demiryolları ile yaptığımız anlaşmaya istinaden otonom kendinden yakıtlı ve jeneratörlü genset taşımalarımızı da bu halkaya ekleyeceğiz. Reefer konteynerlere elektrik enerjisi sağlayan konteynerimiz dizi ile birlikte varış noktasına kadar gidecek. Aynı zamanda, konteynerlerde olası durumları izlemek

adına Jeneratör konteynerimizde 2 adet teknisyen bulunuyor. TCDD Taşımacılık'ın resmi operatörü Pasifik Eurasia olarak partnerimiz ile beraber demiryollarımıza sağladığımız bu soğuk zincir operasyonu için çok sevinçliyiz" diye konuştu.

TÜRKİYE-RUSYA TAŞIMACILIKTA 40 MİLYON TONA ULAŞTI

İki ülke arasındaki genel ticarete bakıldığında Türkiye ve Rusya arasında 40 milyon tonun üzerinde bir taşımacılık hacminin olduğu görülüyor. Bu taşımaların %80'i deniz yoluyla, yüzde 20'si de karayoluyla yapılıyor ve iki ülke arasında demiryolu sık kullanılmıyor.

Kurdukları demiryolu sistemi ve yapmış oldukları anlaşmalarla şuan demiryolu ile Rusya'da 30 farklı noktaya ulaştıklarını kaydeden Alper Taylan, şunları aktardı: "Karayolunun ulaşamadığı Sibirya ve Urallara dahi taşımalar gerçekleştiriyoruz. Özellikle Volga- Don nehirlerinin donduğu bu zorlu koşullarda denizyolu ve karayoluna alternatif olarak demiryolu taşımalarımız öne çıkıyor. Rusya Federasyonu Demiryolları (RZHD) ile yaptığımız anlaşma ile Türkiye resmi partneri olarak hem bölge ülkelerinde hem de Türkiye'de özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapacağı ticareti Rusya'nın her bölgesine ulaştıracağız. Güney bölge üreticimize lojistik maliyet avantajı sunan bu taşımalarımızı artırarak %80'i Moskova ekseninde dönen Rusya pazarımızı demiryolu anlaşmalarımızla ve soğuk tedarik zinciri çözümlerimizle tüm Rusya'ya yaymayı hedefliyoruz."

Ford Otosan lojistikte "ÇEVİK" OLACAK

Otomotiv lojistiğinde devreye aldığı projelerle ilklere imza atan Ford Otosan, tedarik zincirinde yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Lojistik süreçlerini çevik bir yapıya kavuşturacak çözümlere odaklandıklarını belirten Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Üst Düzey Yöneticisi Gökşen Töre Sancak, ayrıca süreçlerin sürdürülebilir güvenliği için Uzak Doğu ve Avrupa sevkiyatlarında alternatif taşıma modlarının geliştirilmesini önemsediklerini vurguluyor.

Gökşen Töre Sancak

Ford Otosan'ın üretim ve ihracatta yarattığı başarıdan söz eder misiniz? 2021'e ilişkin öngörüleriniz neler?

Ford Otosan olarak hafif, orta ve ağır ticari vasıta segmentlerinde Transit, Transit Custom, Transit Courier ve ağır ticari markamız Ford Trucks modellerinde 3 ayrı tesisimizde üretim yapıyoruz. Hafif ve orta ticari araç üretimimizin %80'i, Ford Trucks üretimimizin %33'ü ihraç edilmektedir. İhracat odaklı üretim yapan ve büyüyen bir şirket olarak üst üste 5 yıldır Türkiye'nin, 9 yıldır da otomotiv sektörünün ihracat şampiyonuyuz.

2020, pandeminin etkisi ile küresel anlamda sağlık, sosyal ve ekonomik sistemlerin zorlandığı bir yıl olarak hayatlarımızda yerini aldı. Mart ayı ortası itibariyle ihracattaki en büyük pazarımız olan Avrupa'daki bayilerin kapanma süreci Türk Otomotiv Sanayisini doğrudan etkiledi. Yılın ikinci yarısında ülkemizde ve Avrupa'da talepteki toparlanma ile birlikte üretim tempomuz hızlıca arttı. Tüm modellerimizde tam kapasite ile üretime devam ediyoruz. Yıl içinde otomotiv iç pazarı pandemi etkisiyle 550 bin adede kadar gerilemişken, yılın yaklaşık 800 bin adede ulaşan endüstri hacmi ile kapanacağını öngörüyoruz. İhracatta ise Eylül ayında tüm ana ihracat pazarlarımız artıya dönmüş ve %18'lik toplam büyüme kaydedilmiştir. Bu dönemde hız kazanan e-ticaretin ticari araçlara olan talebe olumlu yansıdığını görüyoruz. Beklentimiz 2021 yılında iç pazar ve ihracat pazarlarında toparlanmanın devam edeceği yönünde.

Burada özellikle belirtmek istediğim

nokta, pandemi ile oluşan kırılmayı toparlanma sürecinde başarı ile yöneterek hiçbir çalışanımızın hayatını riske atmadan, salgınla ilgili tüm tedbirleri en üst seviyede alarak işlerimize devam etmek, yükselen talebe hızlı ve esnek bir şekilde yanıt verebilmek bu süreçte çok önemliydi. Bu noktada çalışanlarımıza, tedarikçilerimize ve tüm paydaşlarımıza verdikleri destekler için minnettarız.

SÜREÇLERİ DİJİTALLEŞME ÜZERİNE İNŞAA EDİYOR

Ford Otosan'da tedarik zinciri yönetimi nasıl bir yapıya sahip?

Konuyu tedarik zinciri yönetimi olarak müşterileri için değer yaratma prensibi ile bütünsel ve geniş perspektifte değerlendiriyoruz. Ürünün yaşam döngüsünü de içerecek şekilde, müşterilerimizin siparişinden, ürünlerimizin müşterilerimize teslimatına kadar geçen süreçleri kapsayan değer zinciri olarak ele alıyoruz. Bu noktada verimli, çevik, esnek ve izlenebilir süreçlerle ve talep tahminlemesi, talep değişimine hızlı ve verimli cevap verebilmek önemli.

Ford Otosan MP&L olarak "Dünyanın en değerli tedarik zinciri organizasyonları arasında üst sıralarda yer almak" vizyonu ile çıktığımız yolda, vizyonumuza bizi taşıyacak stratejilerimizi belirledik. Burada özellikle altını çizmek istediğim nokta, bugün ulaştığımız başarıyı sürdürmenin önemli olması kadar geleceğe odaklanmak da aynı derecede önemli. Bu kadar hızlı değişim trendi içinde bugün ulaştığımız başarılar yarının garantisi olamayacağı için tedarik zinciri organizasyonlarının sürekli gelişim ve öğrenme odaklı olmasının gerekli olduğuna inanıyorum. Tabii burada bahsettiğim tedarik zinciri yapımızın, tedarikçilerimiz ve paydaşlarımız ile senkron ve bütünleşik çalışan bir yapı olduğunun da altını çizmek isterim.

Bu sebeple, tedarik zinciri süreçlerimizin dönüşümünü, entegre planlama süreçlerinden başlayıp, tedarikçiden, akıllı ambar yönetimine kadar uzanan, otonom süreçleri ve verimli yedek parça yönetimini içeren, veri analitiği ile desteklenen bir "Dijital Tedarik Zinciri"ne sahip olma hedefi üzerine inşaa ettik. Bu kapsamda:

- Tüm tedarik zinciri içerisinde müşteriden, tedarikçiye olan süreçlerde görünürlük seviyemizi geliştirmeyi,
- Otomasyon seviyemizi, hem fiziksel akışta hem de sistemsel akışta iyileştirmeyi,
- Birbirleri ile ardışık iletişimde bulunan süreç ve sistemleri, eş zamanlı şekilde birbiriyle entegre etmeyi,
- Tüm planlama döngülerimizin kısa ve mümkün olduğunca anlık planlama döngülerine ulaşmasını hedefleyen projeler geliştirdik.

Dijital teknolojileri tedarik zincirimize adapte edebilmek ve "Dijital Tedarik Zinciri" olmak yolunda; RF-ID (Radyo Frekansı ile Tanımlama) ile envanter ve sevkiyat yönetimi, "Cloud – Bulut" teknolojisi kullanarak tedarikçi entegrasyonu, veri analitiği kullanarak malzeme hareketleri analizleri, üretim ve sevkiyat bilgilerine anlık erişim sağlayan ve dinamik üretim planlaması yapan "Akıllı Üretim Planlama Modülü", tedarikçilerden üretime sırasına uygun malzeme akışına odaklanan "0-stok" çalışması gibi projelerimiz devreye girmeye başladı.

Taşımalarda en çok hangi modları kullanıyorsunuz? Bu alanda hayata geçirdiğiniz özel projelerden söz eder misiniz?

Fabrikalarımıza her gün bizim organize ettiğimiz toplamda 300 unite girişi olmaktadır. İthalde ana mod olarak multimodal sevkiyatı kullanmaktayız. Yurtiçinde ise dinamik milkrun yöntemi ile malzeme akışını gerçekleştirmekteyiz. İthalat ve ihracatta düşük oranda da olsa karayolunu kullanmaktayız. Havayolu ise toplam taşımamız içinde %0,3'lük

bir kısmı oluşturmaktadır. Üretimi tamamlanmış araçlarımızı, çok önemli bir avantajımız olan Kocaeli yerleşkemizde fabrikaya entegre limanımızda stoklayarak ihracatını da yine kendi iskelemizden gerçekleştiriyoruz. Ford Otosan Kocaeli fabrikalarının lokasyon seçiminde lojistiğin etkisi bu açıdan bakıldığında net bir şekilde görülebiliyor.

Türkiye'de de otomotiv lojistiğinde öncü uygulamaları hayata geçiren bir organizasyonuz. Avrupa'dan Türkiye'ye ilk blok tren uygulamasını 2003 yılında hayata geçirdik. %15'e varan maliyet avantajının yanında, mevsimsel dalgalanmalardan ve sınır geçişlerinden çok az etkilenmesi önemli avantajlarıydı. 2013 yılında tren yolu altyapı çalışmaları sebebiyle rotamızı İtalya'ya çevirerek tren ve geminin kullanıldığı multimodal bir taşıma yöntemine geçtik. Tedarikçilerimizle ortak hareket ederek, malzeme yapısına, rota ve yükleme – boşaltma süreçlerine uygun ekipman tasarımına kadar girerek en iyiyi yakalamaya çalışmaktayız.

Aynı dönemde, dünyadaki üretimin batıdan doğuya kaymasıyla Doğu Avrupa'daki hacmimizde ciddi artış gözlendi. Konsolidasyon merkezlerimizi yeniden şekillendirerek İspanya, Macaristan, Romanya'da yeni odak noktaları oluşturduk. Bu sayede toplam envanter seviyesinde tasarrufun sağlanmasının yanında

BÜROKRASİYİ AZALTMAK İNTERMODALİ GÜÇLENDİRMEK GEREKİYOR

Lojistik alanda atılması gereken adımlara da değinen Ford Otosan Malzeme Planlama ve Lojistik Üst Düzey Yöneticisi Gökşen Töre Sancak, "Dünya Bankası'nın ülkelerin lojistik performans değerlendirmesini yayınladığı Lojistik Performans Endeksi' bu konuda bize ışık tutmaktadır. 2007 – 2016 yılları arasında Türkiye'nin LPI skor değeri artmış olması sevindirici. Diğer yandan 2007'de 34. sırada iken 9 yıl sonra puanımızı artırmamıza rağmen aynı sırada bulunmaktaydık. 2018 yılı değerine göre ise 47. sıraya geriledik. Rakip ülkeler bizden daha hızlı koşmuş diyebiliriz. Altyapı ve zamanlamaya uyumda ciddi mesafe aldığımız görülüyor. Gümrük işlemlerinde ise bürokrasinin azaltılması gerekliliği de görülmektedir. Bunun yanında limanların intermodal bağlantılarının geliştirilmesi, yük trenlerinin boğazı geçmesi ve gümrüklerin 7/24 hizmet sağlıyor olması Türkiye'nin lojistik rekabeti açısından ciddi avantaj sağlayacaktır. Bütün bu aksiyonların ise 'Türkiye Lojistik Master Planı' ile desteklenerek kısa dönem ve uzun dönem planlamalarının yapılmasının faydalı olacağına inanıyorum" dedi.

tepki süremizi de kısaltarak esnekliğimizi artırdık. Tedarik ağımıza baktığımızda, tüm dünya ile entegre olduğumuzu söyleyebilirim. Japonya, Güney Kore, Çin'den Güney – Kuzey Amerika ve Rusya'dan tedarik ettiğimiz parçalar olmakla birlikte yurtdışından ana tedariği Avrupa'dan gerçekleştirmekteyiz.

Türkiye'deki imalatçılarımızdan malzeme akışında ise 2000'li yılların başında ilk uygulamalardan olan milkrun yöntemini, dinamik planlama ve yeni teknolojilerin kullanımı ile daha güçlü kıldık. RFID teknolojilerinin yatırım yapılabilir seviyeye gelmesi, GPS teknolojilerin erken uyarı mekanizmaları olarak kullanılabiliyor olması plana uymada %95'leri yakalamamızı sağlamıştır.

TEDARİK ZİNCİRİNİN NABZINI TUTTU PANDEMİDEN BAŞARIYLA ÇIKTI

Pandemi döneminde lojistik süreçlerde karşılaştığınız zorlukları hangi stratejilerle aştınız?

Ford Otosan olarak, 39 ülkeden 1.047 tedarikçi ile JIT ve JIS prensiplerine dayalı olarak çalışmaktayız. Otomotiv endüstrisinin en kırılgan noktalarından biri de stoksuz çalışılmasıdır. Covid-19 nedeni ile bunun dezavantajları daha da hissedilmiş, ek maliyetlere katlanılarak dünyanın dört bir tarafında duruşa geçen, düşük kapasite ile çalışan tedarikçilerden malzeme temini hızlandırılarak üretim desteklenmiştir, süreç hala devam etmektedir. Covid-19 öncesi başladığımız dönüşüm yolculuğumuzun önceliğinde, değer yaratan bilişim teknolojileri ve yenilikçi uygulamalarıyla çeviklik bulunmaktadır. Covid-19 nedeni ile öne çıkan ihtiyaçlarımızı dikkate alarak bu çalışmalarımıza daha da hız verdik. Tedarik zincirindeki görünürlüğü artırmak üzere "Connected Suppliers" projesine öncelik verdik, değişkenliklere hızlı cevap olabilmek adına online anketler devreye alarak tedarikçilerimiz ile entegrasyonumuzu artırdık.

Covid-19 pandemisi, tedarik zincirindeki belirsizliği yönetebilmek adına tedarikçi ağının izlenebilirliği, operasyonel yetkinlik ve kriz yönetimi konularını ön plana çıkardı. Tedarik zincirindeki nabzı düzenli bir şekilde online anketler ile gözlemledik. Alternatif tedarikçi ve malzeme belirleme, bazı modellerde kapasite artış çalışmaları yapma, gerekli hallerde fazla mesai ve hızlı nakliye organizasyonları ile tespit edilen riskleri kontrol altında tutma öne çıkan aksiyonlarımızdı. Belirsizlik ortamında hızlı değişen talebi yakından takip ederek, model bazında etkilenen tedarikçilerimiz ile rutin taramalar dışında ek taramalar yaparak müşterilerimize araçları zamanında teslim ettik. Buna paralel olarak lojistik ağındaki aksamalar, gecikmeler ve kapasite problemlerini yakın takip ederek alternatif rota ve nakliyeciler belirledik. Bu süreçte Avrupa'dan intermodal sevklere ağırlık verdik.

Pandeminin en başından itibaren tüm ülkeler lojistiğin aksamaması için azami özen göstererek kontrollü de olsa alternatif çözüm ürettiler. Hükümetlerin bir gece aldığı kararlar ertesi günü tüm akışın değişmesi gerekliliğini ortaya çıkardı. Bu dönemde güncel ve sahadan alınan bilginin değerinin çok yüksek olduğunu gördük. Değişen şartlara adapte olarak alternatif akış ve minimum temas sağlayarak malzeme ve ürün akışının kesintisiz olmasını sağladık.

Lojistikte iş ortaklarınızı nasıl seçiyorsunuz?

Teknolojinin çok hızlı ilerlediği ve bunun sadece üretim tesislerini değil tüm sektörleri yeniden düşünmeye ve kendisini değiştirmeye zorlayan bir sanayi devriminin yaşayan tanıklarıyız. Lojistik hizmet sağlayıcıları da bu değişimden en fazla etkilenen sektörde yer almaktadır. Gerçek zamanlı verilerin kullanılabilir olmasının yanında, bu verileri anlamlı hale getirerek toplam değer zincirine doğrudan katkı sağlayacak imkanlar, artık ulaşılabilir konumdadır. Lojistik alanında hizmet veren tedarikçilerimizin de bu bağlamda yatırımlarını hızlandırarak fark yaratması gerektiğine inanıyorum.

Çalıştığımız tedarikçilerimizin sürdürülebilir bakış açısına sahip, kurumsal ve rekabetçi olmasına dikkat ediyoruz. Uçtan uça tedarik zinciri çözümü sunan, vizyonumuz paralelinde kendisini sürekli geliştiren ve yenileyen; sonuç odaklı, gelişen teknolojilerle katma değer sağlayan firmalarla çalışmak arzusundayız. Önemli projelerde bizimle çalışmak isteyen firmaların, süreci tam anlamıyla anladığından ve bunu simulasyonlarla hedeflediğimiz performans kriterlere ulaşabileceğini gösterdiğinden emin olmanın çok değerli olduğuna inanıyorum.

ALTERNATİF TAŞIMA MODLARI ARIYOR

Lojistik ajandanızda neler var?

Lojistik süreçleri teknolojik ve dijital dönüşümden fazlasıyla etkilenmektedir. Gerçek zamanlı verilerin kullanılabilir olmasının yanında, bu verileri anlamlı hale getirerek toplam değer zincirine doğrudan katkı sağlayacak imkanlar artık ulaşılabilir konumdadır. Pandemi sürecinde ise değişime hızlı adapte olmak, artık bir zorunluluk haline geldi. Lojistik süreçlerimizi çevik yapıya kavuşturacak, iç ve dış müşterilerimizin beklentilerine çevik yaklaşım ile cevap verecek çözümlere odaklanmaktayız. Diğer yandan lojistik süreçlerin sürdürülebilir güvenliği için hem Uzak Doğu hem de Avrupa akışı için alternatif taşıma modlarının geliştirilmesini son derece önemsiyoruz.

2020 yılı, aniden gelen pandemi süreci ile Türkiye'yi ve tüm dünyayı hiç beklemediğimiz bir rotaya sürükledi. Ancak yaşadığımız bu zorlu günlerde biz Ford Otosan ailesi olarak, önce insan sağlığını ön planda tutmak kaydıyla elimizden gelen tüm gayreti gösterdik ve göstermeye de devam ediyoruz. Aynı şekilde 2021 yılında da, içinde olduğumuz bu iyileşme sürecinde üzerimize düşen görevleri layıkıyla yerine getiriyor olmanın gururunu yaşamak temennimizdir. Bu vesileyle, mutlu, sağlıklı ve umutlarımızın gerçekleştiği bir yıl olmasını gönülden dilerim…

RENAULT TRUCKS elektrikli araç serisini genişletiyor

Renault Trucks, tam elektrikli ürün gamını genişletiyor. Renault Trucks D ve D Wide Z.E artık 66 kWh bataryaları ile de sunuluyor. Ayrıca Renault Trucks Master Z.E.'nin, 3,5 tonluk modeli pazara sürülüyor.

Tam elektrikli ürün gamı olan Renault Trucks Z.E. serisindeki araçlar, gürültü kirliliğini önlüyor ve kentsel hava kalitesini koruyor. Sıkı trafik kısıtlamalarına tabi olan uygulamalara bile şehir içi bölgelere erişim sağlıyor. Nakliye şirketlerinin elektrikli araçlara geçmesine yardımcı olmak için tam elektrikli Renault Trucks kamyonlar, 400 km'ye kadar çalışma menziliyle 3,1 ila 26 ton brüt araç ağırlığı arasında özelleştirilebiliyor.

RENAULT TRUCKS D VE D WİDE Z.E. ŞİMDİ 66 KWH BATARYA DONANIMI İLE SUNULUYOR

Batarya, bir elektrikli kamyondaki en maliyetli bileşenlerden biri olarak ön plana çıkıyor. Renault Trucks, maksimum çalışma aralığını sistematik olarak dahil etmek yerine müşterilerine gerçekten ihtiyaç duydukları menzili sunmayı tercih ediyor. Müşterilerin gerçek uygulama gereksinimlerine göre uyarlanmış bu çözüm, hem yükleri koruyor hem de firmaların rekabet güçlerini arttırıyor. Renault Trucks D ve D Wide Z.E, artık çeşitli menzil opsiyonları ile sunuluyor. Önceden 50 kWh ile sınırlandırılmış olan bataryalar bulunurken artık araçlar 66 kWh lityum iyon bataryalar ile de donatılıyor. Müşteriler, Renault Trucks D Z.E. için beş farklı konfigürasyonda 66 kWh'ya kadar maksimum altı batarya grubundan seçim yapabiliyor ve bu da 400 km'ye kadar çalışma menzili anlamına geliyor.

RENAULT TRUCKS MASTER Z.E., 3,5 TONLUK BİR MODELİYLE PİYASAYA SÜRÜLDÜ

Renault Trucks, Master Z.E. serisini de genişletiyor. Bu kamyon artık, önceki versiyon olan 3.1 tona yerine 3.5 tonluk brüt araç ağırlığı ile sipariş edilebiliyor. Renault Trucks Master Z.E., 400 kg ek yük taşımasına rağmen 120 km'lik gerçek çalışma menzili sunuyor ve sadece altı saatte tamamen şarj edilebiliyor.

3,1 tonluk ürün yelpazesi, üç farklı uzunlukta (L1, L2, L3) ve iki ayrı yükseklikte (H1, H2) bulunan iki modelden (panelvan ve düz zeminli kabin) oluşuyor. 3,5 tonluk panelvan versiyonu halihazırda piyasada bulunuyor.

Ayrıca 3,5 tonluk Renault Trucks Master Z.E. tam elektrikli hizmet kamyonu, kısa bir süre sonra bir boşaltma römorku veya kaldırma bagaj kapağı olan yüksek hacimli bir konteyner gibi çok çeşitli ekipmana sahip bir platform kabini ve şasi kabini ile birlikte satışa sunulacak.

RENAULT TRUCKS Z.E. SERİSİ TEKNİK ÖZELLİKLERİ

Renault Trucks Master Z.E.

- Toplam brüt araç ağırlığı 3.1t ile 3.5t arasında
- 57 kW elektrikli motor
- Maksimum tork: 225 Nm
- Maksimum hız: 100 km/h
- Batarya: 33 kWh lityum-iyon bataryalar
- NEDC'ye bağlı menzil aralığı: 200 km
- Gerçek uygulama menzil aralığı: 120 km'ye kadar
- Şarj: 7 kW AC

Renault Trucks D Z.E.

- Toplam brüt araç ağırlığı: 16t - Ağırlık: 16.7t.
- Mevcut dingil mesafesi: 4,400 mm ve 5,300 mm
- 185 kW elektrikli motor (130 kW kesintisiz güç)
- Elektrikli motorun maksimum torku: 425 Nm.
- Arka aks için maksimum tork: 16 kNm
- İki vitesli şanzıman
- Batarya: Toplamı 200 ila 400 kWh olan lityum-iyon bataryalar
- Gerçek uygulama menzil aralığı: 400 km'ye kadar
- Şarj: 20 kW AC ve 150 kW DC

Renault Trucks D Wide Z.E.

- Brüt araç ağırlığı: 26 t Ağırlık: 27 t.
- Mevcut dingil mesafesi: 3,900 mm, diğerleri talep üzerine mevcut
- Toplam 370 kW'lik iki elektrik motoru (260 kW kesintisiz güç)
- Elektrikli motorun maksimum torku: 850 Nm
- Arka aks için maksimum tork: 28 kNm.
- İki vitesli şanzıman
- Batarya: 200 ila 265 kWh olan lityum-iyon bataryalar
- Gerçek uygulama menzil aralığı: 180 km'ye kadar
- Şarj: 20 kW AC ve 150 kW DC

SCANIA 2040'a kadar fosil yakıtı bırakacak

Scania, sürdürülebilir ulaşım sistemine geçişte öncü olma hedefinde bir kilometre taşı olan ilk ticari elektrikli kamyon serisini tanıttı. Son yıllarda elektrikli araç teknolojisinin geliştirilmesinde önemli adımlar atan Scania, fosil içermeyen bir ticari taşıma sistemi elde etme amacıyla her yıl yeni elektrikli kamyonlar ve otobüsler piyasaya sürerek 2040'a kadar fosil yakıtı bırakmayı hedefliyor.

Avrupalı kamyon üreticileri, yapılan bilimsel araştırmalar doğrultusunda 2050 yılında sıfır karbonlu bir dünyaya ulaşabilmek için 2040 yılına kadar satılan tüm yeni kamyonların fosil yakıtsız olması gerektiği sonucuna ulaştılar. Bu sonuç doğrultusunda Scania'nın da üyesi olduğu Avrupa Otomobil Üreticileri Derneği (ACEA), 2050 yılına kadar sıfır karbon salınımı için izlenebilecek yolların oluşturulabilmesi amacıyla Potsdam İklim Etkisi Araştırma Enstitüsü'nden bilim insanlarıyla güçlerini birleştirdi. Bu güç birliğinin yaptığı ortak açıklamada; fosil yakıtsız araçlar için uygun altyapının oluşturulması, karbon ve enerji içeriğini temel alan yeni bir vergilendirme sisteminin gerekliliği gibi konulara değinilirken sıfır karbona hızlı bir geçiş yapabilmek için mevcut tüm çözümlerin birleştirilerek bugün harekete geçilmesi gerektiği belirtildi.

ACEA Ticari Taşıtlar Kurulu Başkanı ve Scania CEO'su Henrik Henriksson konu ile ilgili olarak "İklim değişikliği, çağımızın en temel mücadelesi. Aynı zamanda, COVID-19 salgını; gıda, ilaç ve diğer temel ürünlerin ihtiyaç duyanlara ulaşmasını sağlamak için karayolu taşımacılığı ve lojistiğin oynadığı kritik rolü bizlere gösterdi. Karayolu yük taşımacılığı bu rolü sürdürecekse fosil yakıtlardan olabildiğince çabuk uzaklaşmalıyız. Biz bunu gerçekleştirmeye hazırız; ancak bunu tek başımıza yapamayız. Bunu başarabilmemiz için diğer paydaşlara ihtiyacımız var" şeklinde konuştu.

Bu amaçlar temelinde sıfır karbon salınımına geçişi hızlandırabilmek için bugün binlerce uzman, Scania bünyesinde çalışmalarını sürdürmekte. Yalnızca karbon salınımını azaltmakla kalmayacak olan elektrikli araçlar, aynı zamanda hava kalitesini de iyileştirerek insan sağlığına katkıda bulunacak.

SCANIA'DAN YURTİÇİ TAŞIMACILARA ÖZEL ÇEKİCİ

Scania yurtiçi müşterilere özel "Anatolia" paketini devreye alacak. Anatolia donanım paketi ile öncelikli olarak kendi araçlarına sahip olan yurtiçi müşteriler hedefleniyor. Scania Türkiye Ürün Birim Yöneticisi Cem Güney Özdemir, 2020 model yılı araçlarında tanıtılan Style, Dynamic ve Dream paketlerinin yanı sıra 2021 model yılı araçlarda yurtiçi müşterilere özel "Anatolia" paketini devreye alacakları söyledi. Aracın genel özelliklerini anlatan Özdemir, "Anatolia donanım paketi ile öncelikli olarak kendi araçlarına sahip olan yurtiçi müşterilerimizi hedefliyoruz. Mevsimsel ve bölgesel olarak değişiklik gösterebilen yük, yol ve yükleme şartlarına uygun olan aracı ulaşılabilir fiyatla müşterilerimize sunmayı planlıyoruz" dedi. Anatolia donanım paketinde müşterilere sunulacak aracın R885 yüksek mukavemetli diferansiyel ile gerektiğinde kısa süreli yol dışı kullanıma da imkan vereceğini belirten Özdemir, çelik ve 40 mm çıkıntılı üç parçalı tamponun ise estetik görüntüsünün yanında dayanıklılık sağlayacağını da ekledi. Scania Filo ve Özel Satışlar Yöneticisi Volkan Kahya "Anatolia" donanım paketinin Türkiye'de farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterileri isteklerinin analiz edilerek müşterilerle beraber terzi usulü üretildiğini belirterek, farklı iş gruplarına hitap eden Anatolia donanım paketinin bu özelliği nedeniyle ileride 2.el satışlarında da yoğun talep göreceğinin altını çizdi.

MAN, yeni kamyonuyla 2021 için hedef büyüttü

2020 yılında pazara sunduğu tüm ürün gruplarında hedeflerin tutturan MAN, Mart ayında yüzde 7,6 olan çekici segmentindeki pazar payını Ağustos ayında yüzde 8,9'a çıkardı. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, "Yılın Kamyonu ödülünü kazanan MAN TGX aracımız başta olmak üzere yeni ürün yelpazemizle önümüzdeki yılda da büyümeye ve pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz" dedi.

21 Aralık'ta online olarak gerçekleştirilen değerlendirme toplantısıyla MAN'ın 2020 yılını nasıl kapattığı, 2021 yılına ilişkin hedefleri paylaşıldı. Toplantıya Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü Cumhur Kutlubay, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioğlu katıldı.

PAZAR PAYINI YÜZDE 1,3 ARTIRDI

MAN araçlarının pandemiye rağmen yoğun bir rekabete sahne olan Türkiye kamyon pazarında farkını ortaya koyduğunu belirten Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, "İthal kamyon pazarında 2019 yılını lider kapattıktan sonra 2020 yılını, yeni nesil kamyonlarımızın dünya lansmanıyla karşıladık. Yeni gelişmelerin ışığında müşteri organizasyonlarını planladığımız sırada pandemi süreci başladı. Taleplerin düşüşü ile birlikte üretimdeki mecburi azalmalar, 2020 yılına iyi başlayan ağır ticari araç pazarında özellikle ikinci çeyrekte düşüşlerin yaşanmasına neden oldu" dedi. Pandemi sürecinde ilk dalgayı atlattıktan sonra, özellikle lojistik sektöründe artan talebe hızlı bir şekilde cevap verdiklerini belirten Sara, şunları aktardı: "Mart ayında yüzde 7,6 olan çekici segmentindeki pazar payımızı Ağustos ayında yüzde 8,9'a çıkardık. 2021 yılına, virüse karşı geliştirilen farklı aşı alternatifleri gibi umut verici gelişmelerle başlıyoruz. Beklentimiz, 2020'nin önemli bölümünde durma noktasına gelen inşaat projelerinin 2021'de yeniden hızlanması ve yeni alımlarla 12 ton üzeri kamyon pazarının 2021'de, -20 daha büyüyeceği yönündedir. Ağır ticari araç pazarında, 'International Truck of the Year 2021 - Yılın Kamyonu' ödülüne layık görülen MAN TGX aracımız başta olmak üzere yeni ürün yelpazemizle önümüzdeki yılda da büyümeye ve pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz."

2. ELDE 1.100.000 KİLOMETREYE KADAR UZATILMIŞ GARANTİ

MAN TopUsed, 2. el araçlarda başlangıç yaşına bakılmaksızın 36 ay ve 1.100.000 kilometreye kadar uzatılmış garanti hizmeti sunmaya başladı. Verdikleri hizmetin pazarda bir ilk olduğunu ifade eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal, "Bununla, MAN müşterileri, 2. el araçlarda da sıfır araç sahibi olmuş gibi aracın geçmişine güvenme, geleceğine de güvenle bakabilme imkanına sahip oldular" dedi. Bu yılın ilk aylarında pandeminin de etkisiyle yavaş bir seyir izleyen kamyon - çekici pazarında özellikle Mayıs ayından itibaren çekiciye olan talebin artmaya başladığını ifade eden Yumrukçal, "2020 yılındaki satışlarımızın %75'ini çekici segmenti oluşturdu. Bu yükseliş trendi yılsonuna geldiğimiz şu günlerde halen devam ediyor. Sektörün bir diğer lokomotifi olan inşaat grubu ve damperli araçlara olan ilgi ise, yılın genelinde düşük seyretti. İnşaat grubu satışlarını oluşturan %25'in önemli bir kısmını MAN'ın global bağlantıları sayesinde ihraç edilen araçlar oluşturdu. Ayrıca bu yıl MAN Ailesi'nin hafif ticari araç segmentindeki yeni üyesi TGE için de takas ve serbest alım satışlarına başladık. Bu çerçevede takasa aldığımız 2. el MAN TGE araçlarımızın ilk ihracatını da Avrupa pazarına gerçekleştirdik" diye konuştu.

HAFİF TİCARİDE HEDEFLERİNE ULAŞTI

2019'da ürün gamına eklediği TGE ile hafif ticari araçların premium markaları arasındaki yerini alan MAN, bu alanda pandemiye rağmen 2020 yılı hedeflerine ulaşmayı başardı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Hafif Ticari Araç Ülke Satış Müdürü Cumhur Kutlubay, 2021'de de hem yolcu hem de yük taşımacılığında, müşterilerinin tüm ihtiyaçları için en ideal araçları, en cazip fırsatlarla sunmaya devam edeceklerini söyledi. Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, küresel salgına rağmen Türkiye Seyahat Otobüsü pazarının 2019 yılındaki toplam satış adedine bu yılın ilk 7 ayında ulaştığını söyleyerek MAN'ın 2020 performansı hakkında bilgiler verdi.

KESİNTİSİZ HİZMET VERMEYİ SÜRDÜRDÜ

2019'da hedeflerini büyük bir başarıyla kapatan MAN Satış Sonrası Hizmetler, 2020 yılının zorlu pandemi günlerinde de müşterilerine kesintisiz hizmet sunmaya devam etti. Operasyonlarını aksamaması için daima müşterilerinin yanlarında olduklarını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Şinasi Ekincioğlu; "MAN servisleri olarak, yoğun COVID-19 önlemleri altında, yurt çapında kesintisiz hizmet vermeyi sürdürdük. Yaşam boyu iş ortağı olarak gördüğümüz müşterilerimizin çalışmalarının aksamaması için; yedek parçadan bakım ve onarıma kadar tüm gereksinimlerini sistemli ve özverili bir ekip çalışmasıyla karşıladık" dedi.

TIRSAN

Tırsan teslimatta hız kesmiyor

Teslimatlarını hız kesmeden sürdüren Tırsan, Boytrans Lojistik'e 50 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler, İbrahim Şeflek Nakliyat'a 30 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler, Avusturya merkezli Bulung Logistics'e 100 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler ve Logitrans Lojistik'e 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler teslimatı gerçekleştirdi. Boytrans Lojistik, filosunu 50 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler ile güçlendirdi. Şirket bu yatırımla filosundaki Tırsan araç sayısını 140'a yükseltti. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat töreninde konuşan Boytrans Lojistik Genel Müdürü Ahmet Ufuk Keçecioğlu, "Filo yatırımlarımızda her zaman ilk tercihimiz Tırsan olmuştur. Gerek yıllardır sürdürmüş olduğumuz güçlü iş birliği, gerek Tırsan'ın en verimli ve kaliteli ürünleri, gerekse her zaman firmamıza sunmuş olduğu kaliteli ve hızlı satış sonrası hizmetler bizim için öncelikli tercih sebebidir" dedi.
Konya merkezli İbrahim Şeflek, üç jenerasyondur olduğu gibi araç yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosunu 30 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler ile güçlendirdi. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Şeflek, "Firmamız, kurulduğunda en kaliteli ve yüksek teknolojili araçları Tırsan üretiyordu, aynı şekilde bugünde en kaliteli ve yüksek teknolojili araçları yine Tırsan üretiyor. Bundan dolayı treyler yatırımlarımızda tartışmasız ilk tercihimiz her zaman Tırsan. Tırsan araçları, dayanıklılığı, hafifliği ve esnekliği ile filomuza verimlilik ve hız kazandırıyor. Öte yandan sahip olduğu geniş satış sonrası hizmetleriyle de tüm operasyonel süreçlerimizde her zaman ve her koşulda yanımızda" dedi. Avusturya merkezli Bulung Logistics, Türkiye'deki operasyonlarına yönelik filosunu 100 adetlik Tırsan aracı ile güçlendirdi. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat töreninde konuşan Bulung Logistics Genel Müdürü Savaş Kasap, şunları belirtti: "Yurt dışı operasyonlarımızda olduğu gibi Türkiye operasyonlarımızda da Tırsan araçlarını tercih ettik. Tırsan ürünlerinin başarılı performansı, yüksek ikinci el değeri, firmamıza sağladığı kaliteli, hızlı satış sonrası hizmetler ve Tırsan'a duymuş olduğumuz sonsuz güven, yatırımlarımızda ilk tercihimiz olarak Tırsan markasını seçmemizde büyük rol oynamaktadır." Logitrans Lojistik A.Ş. araç yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosuna 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler ekledi. Son teslimat ile birlikte firmanın filosundaki Tırsan araç sayısı 150'ye ulaştı. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Logitrans Lojistik A.Ş. Araç Bakım ve Garaj Sorumlusu Ali İncekaş, "Firma olarak kurulduğumuz günden bu yana yapmış olduğumuz treyler yatırımlarımızda yurt içi ve yurt dışı taşımacılık hizmetlerimiz için tek tercihimiz Tırsan ürünleri oldu. Tırsan, kaliteli araçları ve sahip olduğu geniş satış sonrası servislerinde uzman kadrosu ile vermiş olduğu çözüm odaklı ve hızlı hizmetleriyle her zaman yanımızda oldu" ifadelerini kullandı.

HAMA

Alışan filosunu Hama ile büyüttü

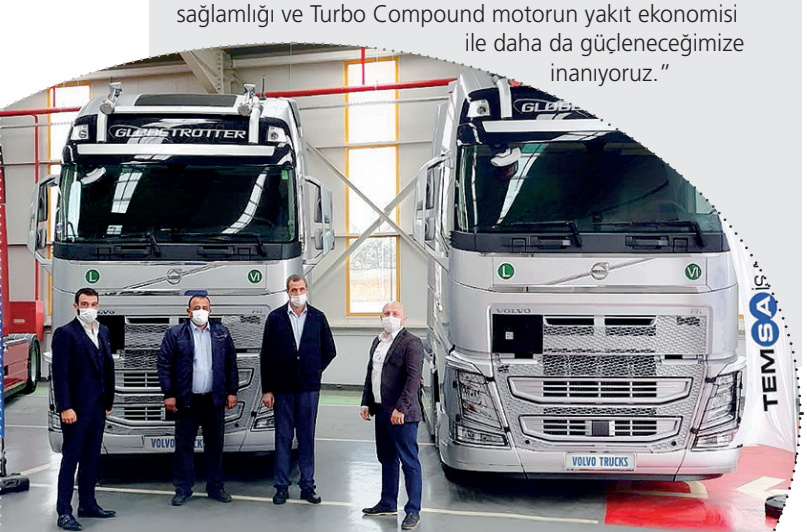
Yurt dışında olduğu gibi yurt içindeki yatırımlarına da hız kesmeden devam eden Alışan Lojistik, 2020 yılının son yatırımını HAMA ile birlikte, araç filosunu gençleştirip, büyüterek gerçekleştirdi. Mercedes Benz Actros 1845 LS tipi Euro 6 normlarında ADR donanımlı yeni çekicilerin teslimat töreninde HAMA Genel Müdürü Kenan Çetin ile birlikte hazır bulunan Alışan Lojistik İcra Kurulu üyesi Ayhan Özekin, kuruluşlarının 35. yılını kutladıkları 2020 yılında, bütün zorluklara rağmen, geçmiş yıllarda olduğu gibi büyüme hedefine ulaştıklarını belirtti. "Yurtiçinde işlerimizin büyük çoğunluğu kara yolunda. Senelerdir hepimizin gündemi, daha çok demir yolunu, deniz taşımacılığını ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak. Yeni yılda da bu alanlarda gelişmek, ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek, VAS operasyonlarında yenilikler yaratmak, teknolojik altyapımızı güçlendirmek gibi hedeflerimiz var" diyen Özekin, 2020'nin son günlerinde filoya katılan son model çekicilerle 2021 hedefleri doğrultusunda ilk adımları atmış olduklarını da sözlerine ekledi.
HAMA Genel Müdürü Kenan Çetin ise, "Uzun yıllardır güvene dayalı bir iş ortaklığımız bulunan Alışan Lojistik ile operasyonel kiralama olarak süren projemiz giderek kusursuz bir işbirliğine dönüştü. Seneyi yine yeni bir yatırımla kapatarak Alışan Lojistik gibi geniş operasyon kabiliyetine sahip bir markanın, bizi tercih etmesi iş modelimizin başarısının göstergesi oluyor" dedi.

VOLVO TRUCKS

CNR Uluslararası Nakliyat ve Ersan Kargo'dan Volvo Trucks yatırımı

Volvo Trucks, CNR Uluslararası Nakliyat'a 2 adet Volvo FH540 kamyon teslimatı gerçekleştirdi. Şirketin 9 araçlık filosunun 8'i Volvo Trucks kamyonlardan oluşuyor. Teslimatta şirket ortakları İsmail Çınar ve Gökhan Altın ile Temsa İş Makinaları Kamyon Saha Satış Müdürü Ufuk Ulus ve Temsa İş Makinaları Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Bölge Yöneticisi Melih Yorulmaz hazır bulundu. Filolarını daima Volvo Trucks ile güçlendirmeyi tercih ettiklerine değinen şirket ortakları İsmail Çınar ve Gökhan Altın, VFS Finansman A.Ş.'nin (Volvo Finans) finansman desteğiyle satın aldıkları 2 adet Volvo FH540 ile ilgili şunları dile getirdi: "Özellikle araçların sağlamlığı, güvenilirliği ve sürücüye sunduğu konfor sebebiyle Volvo Trucks markasını tercih ediyoruz. Satış süresince karşılıklı güven ve saygı çerçevesinde devam eden iletişimimiz, satış sonrası hizmetlerde de aynı şekilde devam ediyor. Markanın müşteri odaklı hizmetinden memnun kaldığımız için iş ortaklığımızın uzun yıllar devam etmesini temenni ediyoruz."

Ersan Kargo, filosunu 2 adet Volvo FH500 Turbo Compound ile güçlendirdi. Filosunda toplam 110 aracı bulunan Ersan Kargo, bu alımla birlikte filosuna ilk Volvo kamyonlarını eklemiş oldu. Teslimatta Ersan Kargo Genel Müdürü Mesut Erdoğan ile Temsa İş Makinaları Kamyon Saha Satış Müdürü Ufuk Ulus hazır bulundu. Ersan Kargo Genel Müdürü Mesut Erdoğan, Volvo Trucks teslimatı ile ilgili şunları söyledi: "Firmamız İstanbul ve Trakya'dan Malatya, Elâzığ, Adıyaman, Diyarbakır, Tunceli, Bingöl, Kars gibi tüm Doğu Anadolu illerine karşılıklı kargo taşımacılığı yapan bir firma. Hizmet verdiğimiz tüm şehirlerde kendi depolama ve dağıtım ağımız mevcut. Tüm araçlarımızla, çift şoförlü olarak batıdan doğuya, doğudan batıya en hızlı kargo teslimatını yapmak için çalışıyoruz. Filomuza eklenen Volvo FH500 Turbo Compound araçların performansı, sağlamlığı ve Turbo Compound motorun yakıt ekonomisi ile daha da güçleneceğimize inanıyoruz."



RENAULT TRUCKS

Oğuzlar Kömür Nakliyat'a 55 Adet Renault Trucks Çekici

Oğuzlar Kömür Nakliyat, kömür üretimi ve pazarlaması için filo yatırımlarına devam ediyor. Kömür taşımacılığı için ADR'li ve Retarder'li 55 adet Renault Trucks T460 çekici teslim alan şirket, bu yıl içinde Renault Trucks'tan aldığı araç sayısını 70'e çıkardı. Teslimat Töreninde açıklamalarda bulunan Oğuzlar Kömür Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Onur Oğuzbeyi; "Kömürleri tesisimizde eleme ve paketleme yaparak sanayi ve ısınma amaçlı olarak tüketicilerin hizmetine sunuyoruz. Kömür teslimatlarımızı ise genelde kendi öz mal filomuz ile gerçekleştiriyoruz. Uzun zamandır Renault Trucks çekicileri kullanıyoruz. Ağır tonajlı taşımalarımız için performans, yakıt tasarrufu ve satış sonrası hizmetlerinden çok memnunuz. Bu nedenle filomuzu Renault Trucks araçlar ile tek markalı yapabilmek üzere alımlarımıza devam ediyoruz. İlk teslim aldığımız 2020 model Renault Trucks T460 çekicileri ise Nisan ayından bu yana kullanıyoruz. Ortalama 3 puanlık yakıt tasarrufu sağladık" dedi. Sürücülerinin araçların konforundan çok memnun olduğunu belirten Onur Oğuzbeyi, araçlarını ticari hız açısından önemi ve bakım onarım maliyetlerini düşürmesi nedeniyle özellikle retarderli tercih ettiklerini de belirtti. Oğuzbeyi, "Retarder sayesinde frenleme daha kontrollü olduğu için balata maliyetleri ortadan kalkıyor. Hatalı sürücü frenlemeleri de azaldığı için güvenlik artarken araç bakım maliyetleri de azalıyor" dedi. Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu ise; "Oğuzlar Kömür Nakliyat, iş alanını her zaman geliştiren ve yatırımlarını arttırarak ülke ekonomisine de katkı sağlayan müşterilerimizden biri. Renault Trucks olarak işlerini geliştirirken her zaman yanlarında yer alıyoruz. Tek markalı filo hedeflerinde sorumluluğumuzun farkında olarak operasyonlarına değer katan çözümler sunuyoruz" şeklinde açıklamada bulundu. Koçaslanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, yaptığı açıklamada; "Satış ve satış sonrası hizmetlerimiz ile Oğuzlar Kömür Nakliyat'ın faaliyetlerinde her zaman sahip olma maliyetlerini ve kesintisiz operasyonlarını gözetiyoruz. Araçlarının bakım ve onarımlarında Koçaslanlar Otomotiv olarak en hızlı çözümlerimiz ile aksama yaşanmadan operasyonlarının kesintisiz devam etmesine destek oluyoruz. Yeni alımları ile bu çabalarımızı yine takdir ettikleri için çok teşekkür ederiz" dedi.

DOĞADAN'IN AMACI "KENDİNİ YENİLEYEN, GELİŞTİREN, BÜTÜNSEL BİR TEDARİK ZİNCİRİ" OLUŞTURMAK

"Günümüzde tedarik zinciri kompleksleri gittikçe artıyor. Biz Doğadan olarak daha dirençli bir tedarik zinciri oluşturmak amacıyla, ana stratejimizi destekleyen 3 ana ilke ile yola çıktık. Bu ilkeleri, 'esneklik, adapte olma becerisi ve iş birliği' (tüketicilerle, müşterilerle ve tedarikçilerle) olarak özetleyebiliriz. Süreçlerimizin hepsinde bu üç unsura dikkat ederek çözümler üretiyoruz."

Türkiye'de bitki ve meyve çayı pazarının kurucusu ve lider markası Doğadan, doğanın sunduğu iyiliği, 45 yıllık uzmanlığıyla harmanlayarak lezzetli, fonksiyonel ve kaliteli ürünlerle tüketicilerine ulaştırıyor. Tarladan tüketiciye ulaşan yolculukta sürdürülebilirlik ilkesi dahilinde doğaya ve çevreye duyarlı projeleri ile gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için çalışıyor.

"TEDARİK ZİNCİRİ KOMPLEKSLERİ ARTIYOR"

Necmettin Başol – Doğadan Tedarik Zinciri Direktörü

Doğadan Tedarik Zinciri olarak 3 yıl önce "Çayın Mükemmellik Merkezi" olmak amacıyla çıktığımız yolculukta birçok değişim ve dönüşümü tamamladık. Değişimin asla bitmeyen bir döngü olduğunun farkındalığı ile tedarik zinciri stratejilerimizi uyguluyoruz. Doğadan Tedarik Zinciri organizasyonu sorumluluk alanları; Ar-Ge, fabrika yönetimi, üretim, planlama, müşteri hizmetleri, yatırımlar, lojistik, yurtdışı operasyonlar ve fason üretim yönetimlerini içeriyor. Yurtiçi dağıtım ağımızda bayi, ulusal zincirler, yerel zincirler, indirim marketler, yerinde

tüketim kanalları bulunurken, yurtdışında ise fason üretim modelleri ile farklı coğrafyadaki ülkelere tedarik sağlıyoruz.

Çay ve bitki tedarikinin en zorlu kısmı dünyanın birçok farklı lokasyonundan hammadde sağlanırken, bu bitkilerin ve çayların her birinin farklı karakteristik özellikleri hasat zamanlarına ve yıllara göre değişkenlikler gösteriyor. Dolayısıyla bitki çaylarını tüketiciye sunarken hep aynı kalitede ve standartta harmanlamak ve tüketiciyle buluşturmak farklı yetkinlikler, Ar-Ge ve inovasyon gücü gerektiriyor.

Günümüzde tedarik zinciri kompleksleri gittikçe artıyor. Biz Doğadan olarak daha dirençli bir tedarik zinciri oluşturmak amacıyla, ana stratejimizi destekleyen 3 ana ilke ile yola çıktık. Bu ilkeleri "esneklik, adapte olma becerisi ve iş birliği" (Tüketicilerle, Müşterilerle, Tedarikçilerle) olarak özetleyebiliriz. Süreçlerimizin hepsinde bu üç unsura

dikkat ederek çözümler üretiyoruz.

Tedarik zinciri dönüşümümüzde bu üç ilkeyi kullanırken, dört ana konu başlığında da stratejimizi uyguluyoruz. Bu stratejinin uygulanması için temel önceliğimiz her zaman alanında uzman ve yetkin tedarik zinciri çalışanlarına sahip olmak. Tedarik zincirinin dönüşüm evi temelinde insan odağı yer alırken, çatısını ise çalışanlarımızın güvenliği oluşturuyor." Bu amaçla davranış odaklı iş güvenliği sistemimiz ile operasyonlarımız 1000 gündür sıfır iş kazası hedefimize ulaştık.

"Dönüşüm evimizin kolonlarını 'dijitalleşme, optimizasyon, yetkinlikler ve çevre ve insana değer katan sürdürülebilirlik' olarak özetleyebiliriz."

Dijitalleşme kapsamında; depo otomasyon, planlama, big data, IOT, hatlarda robot kullanımlarına öncelik veriyoruz. Tedarik zincirinde optimizasyon çalışmalarında ise "Yalın 6 Sigma" uygulamalarına hem saha çalışanlarına hem de ofis çalışmaları liderlik ederken, 4 Kara Kuşak liderimiz ile proje yönetim süreçlerini destekliyoruz.

Yetkinlik ana başlığında ise Doğadan'ın gelecek vizyonuna uygun olarak "Çayın Mükemmellik Merkezi" olma yolunda kritik üretim ve tedarik zinciri yetkinliklerimizi, Ar-Ge süreçlerimiz, esneklik, adaptasyon ve iş birliğini göz önüne alarak, geliştiriyoruz. Operasyon süreçlerimizi sadece Türkiye'den değil, dünyanın 40'ı aşkın ülkesine tedarik yapabilecek şekilde dizayn ediyoruz.

Sürdürülebilirlik başlığımızda ise Coca-Cola Company global vizyonunu destekleyen projeler gerçekleştiriyoruz. Bu çerçevede 2020 yılında sıfır atık hedeflerimize bir adım daha yaklaşmak adına bitki ve meyve çaylarımızın ambalajlarından selefonu kaldırarak sektörde öncü olduk. Ayrıca ıhlamur ağaçlarının sosyal, ekonomik ve ekolojik önemine dikkat çekmek amacıyla WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) ve Doğadan'ın birlikte yürüttüğü ve Coca-Cola Vakfı tarafından desteklenen Ihlamur Vadisi projemiz ile kadınların ve gençlerin katılımıyla sürdürülebilir ıhlamur üretimine destek olmayı ve ülkemizin toplam ıhlamur verimliliğine katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

"S&OP SÜREÇLERİMİZİ GELİŞTİRMEK İÇİN ÇALIŞIYORUZ"

Gözde Özyandı Sili – Doğadan Tedarik Zinciri Müdürü

Tedarik zinciri dönüşüm yolculuğumuzu dijital çözümlerle,

teknolojik trendlerle, müşteri, tüketici odağı ile ve inovasyonla besliyoruz. Sürekli kendini yenileyen, geliştiren bütünsel bir tedarik zinciri yapısı oluşturarak, sürdürülebilirliğini sağlamayı amaçlıyoruz. Bu yol haritasında önceliklendirdiğimiz konular, teknolojik çözümler yardımı ile S&OP (Satış ve Operasyon Planlama) sürecimizi geliştirmek, pazar ve müşteriyi analiz ederek müşteri, tüketici odaklı bir tedarik zinciri yapısı kurmak, maliyet optimizasyonu, lojistik operasyonların iyileştirilmesi olarak sıralanabilir. Bu kapsamda; iş sonuçlarına en büyük katkılardan birini sağlayan S&OP süreçlerimizi her geçen gün daha da ileriye taşımak için gerekli çalışmaları ilerletiyoruz. Doğadan'da S&OP; satış ve pazarlama aktiviteleri, ticari promosyonlar, yeni ürün geliştirme ve lansmanı gibi konularda ticari pazarlama – satış -pazarlama – finans – tedarik zinciri ekipleri arasında koordinasyon ve iletişimin artırılması yönünde çalışmaları içeriyor. Ayrıca tüm siparişlerin zamanında ve eksiksiz olarak mümkün olan en düşük maliyette karşılanması amacıyla, talep ve tedarik stratejisi belirleniyor. Tedarik zinciri ve ticari stratejiler direktörleri liderliğinde S&OP takımı ayda 3 kez iş sonuçlarını gözden geçirerek, orta/uzun vadeli planları tartışmak üzere bir araya geliyoruz. Tüm departmanlarımız işlerini bu toplantıların çıktılarına odaklanacak şekilde planlıyor.

"S&OP sürecimize katkıda bulunarak, doğru, sağlıklı bir talep tahmini yapabilmek amacıyla, ileri tahminleme yöntemlerini kullanacağımız bir yatırımı 2020 yılında hayata geçirdik."

Böylece geçmiş datayı en iyi şekilde analiz ederek, gelecek için farklı hiyerarşilerde tahminler yapabilmeyi, aktivite etkilerini ölçümlemeyi ve gelecek müşteri aktiviteleri için öngörülerde bulunmayı hedefliyoruz. Böylelikle tahmin doğruluk oranlarımızı arttırarak daha sağlıklı bir tedarik planlaması ve optimum bir stok yönetimi yapabileceğimizi düşünüyoruz.

Müşteri ve tüketici odaklı tedarik zinciri olma yolunda attığımız en önemli adımlardan biri de müşteri ilişkileri departmanını yeniden tasarlamak oldu. Bu yapı ile müşterilerimizle ortak bir dil üzerinden konuşabilmeyi, onların deneyimlerini, ihtiyaçlarını dinleyerek, anlayarak, taleplerine daha hızlı cevap verebilmeyi, operasyonlarımızı bu doğrultuda iyileştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca müşterilerimizin raf ve stok bilgilerini de takip ederek hem müşterilerimizi hem de tüketicilerimizi ürünsüz bırakmamak adına proaktif çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Daha dijital ve verimli bir tedarik zinciri olma hedeflerimiz çerçevesinde depo yönetim sistemi yatırımımızı gerçekleştirdik. Bu yatırım ile lojistik süreçlerde uçtan uca izlenebilir bir yapı kurduk. Böylece operasyonel işlere harcanan eforu azaltarak daha katma değerli işlere yönelebilme fırsatı kazandık.

"MACHINE LEARNING ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR"

Ebru Kaya – Doğadan Üretim Müdürü

Doğadan'ın global büyüme vizyonunu çerçevesinde üretim olarak planlı bir dönüşüm ve gelişim yolculuğu içerisindeyiz. Doğadan özelinde tüm şirketin yönetsel rollerinde bulunan kadın çalışanlarımızın oranı yüzde 40. Buna paralel olarak Tedarik Zinciri ekibimizde, teknik fonksiyonlar olan İşletme Müdürlüğü, Kalite ve Üretim gibi yönetsel rollerde de kadın yöneticilerin yer aldığını özellikle belirtmek isteriz.

"Üretim çalışanlarımızın yüzde 10'unu kadın çalışanlar oluştururken, gelecek dönemlerde bu oranda kendi içinde yüzde 20 artış hedefliyoruz."

Dönüşümün en önemli getirilerinden biri olan "Üretimde Dijitalleşme" süreci ile birlikte üretim hatlarından anlık big dataya erişme ve bu datanın analizi ile doğacak fırsatları ilgili departmanlara anlık uyarı iletecek şekilde Machine

Learning çalışmalarımız hızla devam ediyor. İşletmemizde, teknolojik gelişmeleri takip edecek ve iş süreçlerimize entegre edecek şekilde her türlü kaynak sağlanıyor. Ayrıca hız kesmeden devam eden üretim süreçlerimize ek olarak, 2012 yılından itibaren Yalın 6 Sigma İyileştirme Proje süreçlerini "Operasyonel Mükemmellik" adı altında yönetiyoruz. Tüm fonksiyonların katılımıyla yapılan israf yürüyüşlerinden çıkan fırsatların önceliklendirilerek projeye dönüştürüldüğü bu süreçte, son 8 yılda 200'den fazla proje çıktısı şirketin iş süreçlerine başarı ile entegre edildi. Bununla birlikte 50'den fazla çalışanımız kara, yeşil ve sarı kuşak olarak sertifikalandırılarak, bu projelerle 3 milyon dolardan fazla tasarruf sağlandı. Öngörülmeyen birçok zorlukla mücadele etmeyi gerektiren COVID-19 döneminde işletmede üretimde dahil tüm süreçlerde aksama olmadan sürdürülebilirliği sağlamak adına proaktif bir şekilde aksiyonlar planlanarak uygulamaya alındı. Pandemi döneminde üretim tesisimizdeki tüm önlemlerimizi aldık. Hijyen şartlarını yerine getirerek, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından "TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi" almaya hak kazanan Türkiye ve sektörümüzdeki ilk şirketlerden biri olduk.

"SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK HEDEFLERİMİZE ODAKLANDIK"

Halime Özben Hacı – Doğadan Kalite Müdürü

Sürdürülebilirlik şirket vizyonumuzun temelinde yer alıyor. Tüm faaliyetlerimizi sürdürülebilirlik ilkelerine uygun bir şekilde yürütüyoruz. Birleşmiş Milletler Sürdürülebilirlik Amaçları ve şirket vizyonumuz doğrultusunda 2020 yılından itibaren sertifikalı yeşil enerji kullanmaya başladık. Tüm tedarikçilerimizle olan çalışmalarımızda bu hedefimizi ön planda tutuyoruz. Tedarik ettiğimiz çayların çiftçiyi ve doğayı korumayı hedefleyen RFA (Rainforest Alliance) sertifikalı olmasına özen gösteriyoruz.

"Sıfır atık hedefleri kapsamında, Türkiye'de örneği olmayan bir çalışma yaparak tüm bitki-meyve çayı ambalajlarımızdan plastik selefonu çıkardık."

Yaptığımız doğru atık ayrıştırma ve yerinde atık azaltma çalışmaları ile 2020 yılında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'ndan Sıfır Atık Belgesi almaya hak kazandık. Yönetmelik kapsamında olmamamıza rağmen hem ofis hem de üretim alanlarımızda bu çalışmayı gönüllü olarak yaptık. Önümüzdeki yıllarda bu çalışmamızı en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz.

Doğadan kalite prensipleri kapsamında ürünlerimizin istenen gıda güvenliği ve kalitede üretilmesi için takibi tedarikçilerimizde başlıyor. Tarladan fincana kadar geçen süreçler sistemsel olarak takip ediliyor. Tedarikçi denetimleri, hammadde ve ambalaj analizleri, proses kontrol, son ürün laboratuvar analizleri, yasal gereklilik kontrolleri ve duyusal kontroller ile tüketicinin istediği standartta ve kalitede ürüne ulaşması hedefleniyor. Düzenli iç denetimler ile gıda güvenliği şartları en üst seviyede sağlanıyor. Örneğin tüketicilerimiz bir bardak Gizli Bahçe Siyah Çayımızı içmeden önce, Doğadan'ın uzman degüstasyon ekibimiz tarafından 3 farklı adımda tadım testlerini yapıyoruz. Ayrıca Doğadan Kalite yönetim sistemi; ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi, IS0 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Standardı, ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi ve FSSC 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Belgeleri ile sürdürülebilirleştirildi. Tüm bu belgelerin ışığında standartlar sağlanarak, sistemimiz güncel tutuluyor. Bu arada iş sağlığı ve güvenliği şirketimizin öncelikleri arasında yer alıyor. Dolayısıyla fabrikamızda son 2 yıldır iş kazası yaşanmadı. Bu başarıya ulaşmak için Davranış Odaklı İş Güvenliği prensibi benimsenerek, düzenli iç denetimler ile en ufak bir olaya neden olacak durumlar önlendi.

"2020'DE 91 İÇERİK GELİŞTİRDİK"

Emre Taşkın – Doğadan AR-GE Müdürü

Markamızın DNA'sında yer alan güçlü inovatif özelliğimiz Doğadan'ın 45 yıllık uzmanlığı ve deneyiminin en önemli yansıması. Ürün inovasyonu kapsamında

dünyadaki makro ve mikro tüm trendleri takip ediyoruz. Özgün formüller için araştırma ve geliştirme çalışmalarını akademik birimlerle birlikte yürütüyoruz.

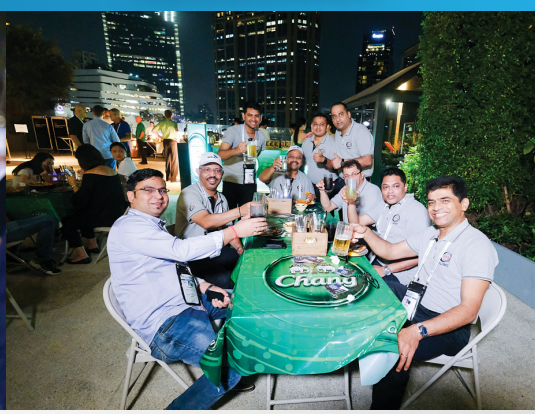
"The Coca-Cola Company içerisindeki Çay Mükemmeliyet Merkezi olma hedefimiz; her bir disiplinde gelişmelerin sürdürülmesi, Ar-Ge altyapımız ve yönetimimizin güçlendirilmesi ile mümkün olacaktır. Bu kapsamda 2020 yılı içerisinde Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği İnosuit (İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı) programını başarı ile tamamladık. Ayrıca Ar-Ge faaliyetlerimizin geliştirilmesi ve sistem içerisinde özendirilmesi için T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Arge Merkezi Başvuru Süreci'ndeki hazırlıklarımızı gerçekleştirerek, başvurumuzu yaptık.

"2020 yılı içerisinde projelerin etkin ve sistemsel yönetiminin sağlanabilmesi için Proje Yönetim Sistemi altyapımızı geliştirerek, uygulamaya aldık."

Ayrıca projelerimizde üniversite iş birlikleri, akademik birimlerle yapılan çalışmalar büyük öneme sahip. ODTÜ, Ankara Üniversitesi, Yeditepe Üniversitesi, Gebze Teknik Üniversitesi ile olası proje çalışmalarımızın yanı sıra devlet destekli programlara (Tübitak, Tagem) proje başvurularımızı yaptık. Bu projelere Bitkisel Karışımlarla Zenginleştirilmiş Fonksiyonel Özellikli Hazır Toz Çay Üretimi projesinin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi en güzel örneklerden biridir.

2020 yılı içerisinde 31 ürün geliştirme projesi dahilinde, AR-GE olarak 91 içerik (hammadde/malzeme) geliştirilmiştir. Mevcut bitki ve meyve girdilerinin yanı sıra ek fonksiyonel içerikler kullanılarak daha inovatif ve zenginleştirilmiş harmanlar geliştirmeye devam ediyoruz. Ayrıca portföyümüzde bulunan mevcut ürünlerde tüketici beklenti ve taleplerini göz önüne alarak optimizasyon ve ek geliştirme çalışmaları gerçekleştirerek, ürünlerimizi tat profili ve içerik bakımından değişen ve gelişen tüketici tercihlerine en uygun hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda sistematik olarak ilerletilen Value Generation (Değer Yaratma) Projeleri ile 2020 yılında 14 proje ile finalize edildi.150'nin üzerinde farklı bitki ve meyve içeriklerinin kullanıldığı ürünlerde yerel üretimin desteklenmesi adına üretici ve tedarikçilerle çalışmalar gerçekleştirerek, yeni prosesler geliştiriyoruz.

WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?



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

WCA Leading the World in Logistics Partnering

Join the world leader in logistics partnering.

www.wcaworld.com

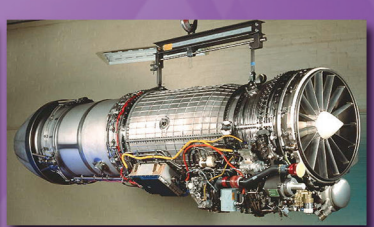
GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

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

BEST CHOICE

Since 1988



ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

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

www.geneltransport.com.tr